LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Semaine du **18 au 24 janvier 1997** Vol. LXIX No 3 **56 pages** **1,95 $**

COURTAGE **BGL** LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — BGL — TRANSPORT INTERNATIONAL

TARIFS CONCURRENTIELS
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS

(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

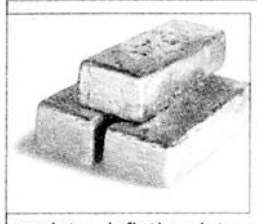
Cette semaine

Investir **Laidlaw** adapte au transport ambulancier sa stratégie d'acquisitions dynamiques, qui a connu tant de succès dans les années 1980 **p. 29**



Épargne-retraite Ceux qui investissent l'argent de leur REER dans les certificats de dépôt doivent éviter plusieurs pièges, dont ceux des frais de transfert et des pénalités **p. 32**

Ressources naturelles L'or et les titres aurifères auraient touché leur plancher, estiment plusieurs spécialistes. Les craintes inflationnistes dues à la vigueur de l'économie américaine raffermiraient le cours du précieux métal **p. 35**



Placement En participant à la privatisation de **Manitoba Telephone**, un investisseur peut obtenir en 1997 un rendement de 9,7 % dans son REER et de 10,6 % hors du REER, tout en effectuant un placement à risque très raisonnable **p. 37**

Rubriques LES AFFAIRES

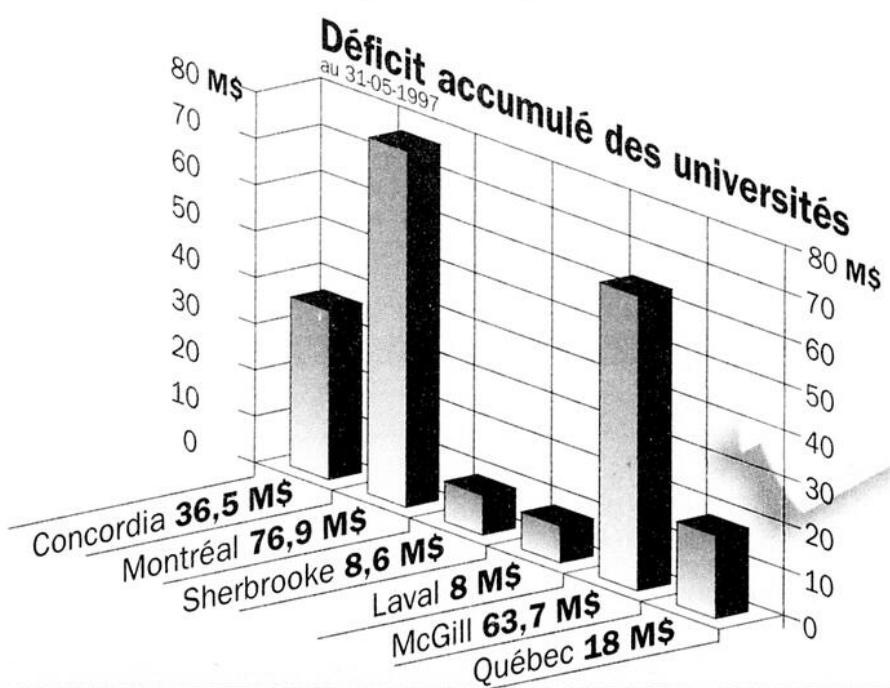
BOURSES	42 À 46
FEMMES ENTREPRENEURES	24
FISCALITÉ	28
FONDS MUTUELS	38-39
GAGNANTS/PERDANTS	42
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	37
IMMOBILIER	51 À 55
MARKETING	23
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	8
RESSOURCES NATURELLES	33 À 35
RÉSULTATS FINANCIERS	48
REVUE DES MARCHÉS	41
TAUX D'INTÉRÊT	40
TECHNOLOGIE	26-27
VOTRE ARGENT	36

Enseignement supérieur

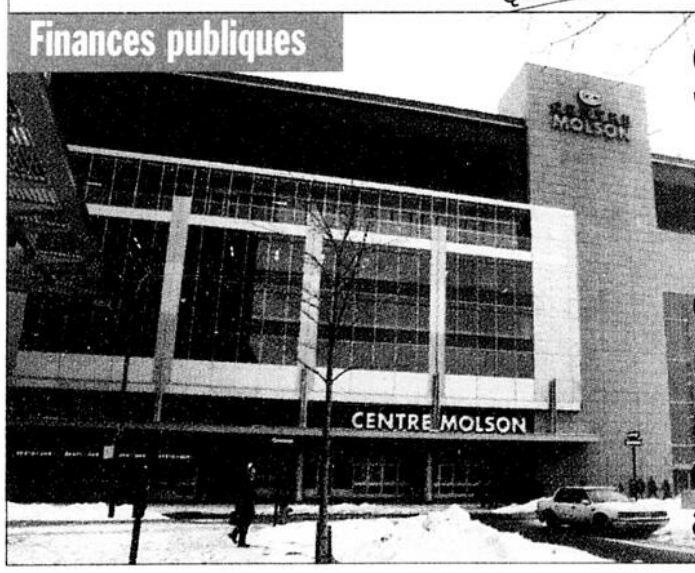
Universités : nouvelles coupures



Les universités québécoises devront vivre avec 150 M$ de moins l'an prochain, ce qui met en péril la qualité de l'enseignement **pp. 2 à 4**



Finances publiques



Subventionner le sport professionnel : un non-sens, affirme un expert américain

Les subventions accordées aux propriétaires d'équipes sont un « système de bien-être social pour les riches », affirme le chercheur Mark Rosentraub **p. 7**

ScotiaMcLeod
PROGRAMME LEADERS Scotia
RENDEMENT 18,88 %
Au 30 novembre 1996 le rendement moyen annualisé du portefeuille d'actions canadiennes du Programme Leaders Scotia sur une période de cinq ans a été de 18,88 % (rendement moyen des actions canadiennes* : 14,75 %) *Source : Globe HySales
Discutez-en avec un conseiller en placement de ScotiaMcLeod
http://www.scotiacapital.com
1 800 361-1858

03
0 66713 00152 9

L'ACTUALITÉ — Le point

Québec veut accroître le taux d'obtention des diplômes dans les universités

Le groupe de travail sur le financement des universités doit soumettre son rapport avant le 30 mars 1997

Francis Vailles

Le *Groupe de travail sur le financement des universités* doit proposer au gouvernement des façons d'augmenter le taux d'obtention des diplômes et des moyens de renforcer la recherche.

C'est ce qui ressort du mandat qu'a reçu le Groupe de travail, formulé par une douzaine de questions.

Le comité devra soumettre son rapport d'ici le 30 mars 1997, de sorte que les premières modifications au financement des universités puissent être apportées dès l'année universitaire 1997-98, qui débute le 1er juin prochain.

Il doit éviter toute avenue qui accroîtrait à court terme le financement gouvernemental des universités.

Le Groupe doit faire des recommandations concernant des questions précises. « Comment modifier l'actuel incitatif à la *diplomation* de manière à en accroître les effets ? (...) Quelle(s) nouvelle(s) règle(s) budgétaires permettrai(ent) d'inciter les établissements à favoriser la diminution de la durée des études et la diminution du nombre d'abandons en cours de route ? », demande le gouvernement au Groupe.

60 % de diplômés après six ans

Fait à souligner, après un cheminement de six ans, la proportion d'étudiants inscrits qui obtiennent le bac n'est que de 60,2 % au Québec, selon les données du ministère de l'**Éducation** (MEQ). Ce taux oscille entre 60 et 65 % en sciences de l'éducation, en génie et en administration.

Il descend sous les 50 % en informatique (46 %), en sciences politiques (45 %), en économique (42 %), en anthropologie (40 %), en littérature française (40 %), en histoire (38 %), en sociologie (38 %), en arts plastiques et appliqués (36 %), en sciences religieuses (36 %), en mathématiques et actuariat (35 %) et en philosophie (33 %).

D'autres questions portent sur la recherche et les fonctions d'enseignement. « Par quelle(s) règle(s) de financement pourrait-on inciter les universités à poursuivre leur effort de recherche ? (...) Par quelle(s) règle(s) de financement pourrait-on inciter les établissements à convenir avec leur corps professoral d'un accroissement des fonctions d'enseignement et d'encadrement dans la charge de travail des professeurs ? »

Le mode de financement actuel est fonction du nombre d'étudiants.

La subvention par étudiant varie dans une proportion du coût moyen d'un étudiant équivalent à temps complet.

Les universités reçoivent plus ou moins de subventions selon le type de programme (médecine, génie, administration, droit, etc.) et le niveau d'études (1er, 2e ou 3e cycle).

« Comment modifier les règles actuelles de financement des clientèles additionnelles de façon à ce que la promotion voulue de l'accessibilité ne puisse pas se transformer en quelque *course à la clientèle* », s'interroge le gouvernement.

Le MEQ se demande également s'il n'est pas possible d'introduire des règles de financement spécifiques pour les universités en région, de même que la façon de favoriser l'utilisation pédagogique des nouvelles technologies de l'information.

Une autre question touche les universités avec d'importantes fondations, comme l'**Université McGill**.

« Le financement devrait-il tenir compte des revenus autonomes en provenance de fonds de dotation ou de fondations universitaires ? Si oui, comment ? »

Le Groupe est présidé par **Marcel Gilbert**, ancien sous-ministre de l'Enseignement supérieur et de la science.

Les autres membres du comité sont **Robert Beaudoin**, professeur de finance à l'**Université du Québec à Trois-Rivières**, **Stephen E. Bornstein**, professeur de sciences politiques à l'Université McGill, **Christine Piette**, professeur d'histoire à l'**Université Laval**, **Nicolas Girard**, étudiant à l'**Université de Montréal** (UDM), **Robert Lacroix**, professeur de sciences économiques à l'UDM, **Clément Lemelin**, professeur de sciences de la gestion à l'**Université du Québec à Montréal** et **Nacer Mazani**, consultant.

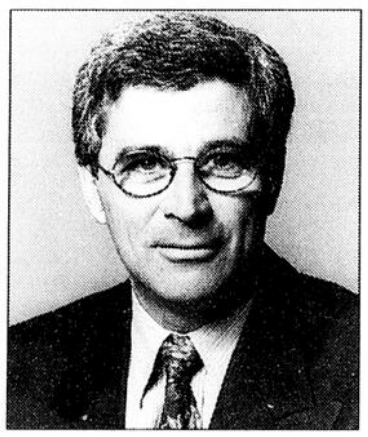
Yvon Saint-Amour, du MEQ, sera le secrétaire du Groupe de travail. ■

Gestion de services financiers spécialisés Desjardins

La Gestion de services financiers spécialisés Desjardins, anciennement Trustco Desjardins, est une société de portefeuille intermédiaire chapeautée par la Société financière Desjardins-Laurentienne, une société de portefeuille du Mouvement des caisses Desjardins.

NOMINATION

M. Gilles Clément, président du conseil d'administration de la Société financière Desjardins-Laurentienne (SFDL), a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Landry au poste de président et chef de l'exploitation de la Gestion de services financiers spécialisés Desjardins et de ses filiales, la Fiducie Desjardins et le Crédit industriel Desjardins.



Jean Landry

Comptable agréé de formation, M. Jean Landry détient aussi une maîtrise en administration de l'Université de Sherbrooke. Il a également suivi un séminaire intensif en gestion avancée à la *Harvard Business School* de Boston. Fort de ses quinze années d'expérience chez Desjardins, M. Landry a contribué de façon significative au succès de composantes du Mouvement dans le domaine des assurances.

Avec un actif de 1,9 milliard de dollars, la Gestion de services financiers spécialisés Desjardins compte quelque 750 employés. Elle offre, en appui au réseau des caisses, des services financiers et fiduciaires spécialisés aux particuliers, aux entreprises et à d'autres organismes par l'intermédiaire de ses deux filiales, la Fiducie Desjardins et le Crédit industriel Desjardins. En 1996, son chiffre d'affaires totalisait 74 millions de dollars.

Desjardins pour s'aider soi-même

LES AFFAIRES

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

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

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

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Acklands	47	Dassault Investissement	27	Loewen Group	42	Ro-Na L'entrepôt	23
Alliance Medical	9	Desjarlais Prévost	51	London (Groupe d'assurance)	16-17	Saint-Laurent et Hudson	22
Arizona Star Resources	34	Dianor (Ressources)	34	Lynpro	24	ScienceTech Communications	26
Autostock	47	DTM (Groupe)	31	Manitoba Telephone	37	Sears Canada	12
Banque Nationale	27	Eaton	23	Manuvie	51	Shell Canada	33
Barrick Gold Corp.	35	Electrohome	48	Meloche Monnex	16-17	SICPA	21
Bema Gold	34	Express Marco	22	NBTel	12	SITQ	51
Berkley Petroleum	33	FAXinating Solutions	12	Newbridge Network	42	Soquip	5
Bombardier	42	Freewest (Ressources Canada)	34	NOVA Expertise Solutions	27	Speedy Muffler King	47
Bureau en Gros	23	Future Shop	23	Nova Scotia Power	37	Technilab	13
Caisse de dépôt et placement	5	Gaz de France	5	Noverco	5	Teck (Corporation)	35
Cambior	35	Gaz Métropolitain	5	Onex corp.	47	Telsoft	27
Canada Trust	16-17	Getchell Gold Corp.	35	Ormico Exploration	34	Telus	37
Canadien National	12, 22	Golden Knight Resources	42	Petro-Canada	33	Toys R US	23
Canadien Pacifique	22	Golden Rule Resources	42	Pétrolière Impériale	14	Transcontinental GTC (Groupe)	47
CDC Moteurs & Ventilateurs	21	Harbinger	12	Presud	51	UAP	47
CGI (Groupe)	26	Hydro-Québec	5	Prime Resources Group	35	Ultima (Groupe)	15
Chapters	23	Imprimerie Gagné	47	Pro Assurances (Groupe)	15	Uni-Sélect	47
Club Price	23	Jean Coutu (Groupe)	30	Quali Métal	11	Univers Info	31
Confédération vie	51	La Baie	23	Québec Central	22	Wal-Mart	23
Cossette Interactif	26	Labopharm	21	Québec-Téléphone	37	WIC Western Int. Communications	48
CT (Services financiers)	16-17	Laidlaw	29	Radisson (Ressources minières)	34	Xemac Resources	34
Cumberland	30	Lévesque, Beaubien, Geoffrion	5	Réno-Dépôt	23	Zellers	23
				Rio Algom	34		

Nous avons de nouvelles *façons de faire fructifier votre* argent

NOS 7 NOUVEAUX FONDS MUTUELS

Placements CIBC lance de nouveaux fonds mutuels* qui vous aideront à diversifier votre portefeuille pour obtenir des possibilités de croissance maximale.

Pour obtenir plus de renseignements, composez le **1 800 465-3863** (**866-0669** à Montréal).

PLACEMENTS CIBC

On voit la vie de *votre* façon.MC

*Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque CIBC. MC Marque de commerce de la Banque CIBC

Francis Vailles

Les universités jonglent avec une nouvelle coupe de 150 M$

Mises à la retraite, diminution des salaires, privatisation de services, baisse du chauffage : les universités rivalisent d'imagination pour boucler leur budget.

Et elles ne sont pas au bout de leur peine. Québec réduira de nouveau ses subventions de base aux universités pour l'année qui commence le 1er juin prochain. Les neufs réseaux devront faire avec 130 à 150 M$ de moins, l'équivalent de 11 % de leur budget de fonctionnement.

Il s'agira de la troisième coupe d'affilée, la plus importante. Le montant final dépend des sommes que Québec récupérera de la hausse des droits de scolarité des étudiants qui proviennent de l'extérieur du Québec. En trois ans, les universités se seront vu retirer le quart de leurs subventions de base.

« Nous redémarrons le chauffage plus tard le matin, fermons les lumières plus tôt. Cependant, ces éléments demeurent secondaires : environ 80 % du budget est composé des salaires et des avantages sociaux », a expliqué **Nicolas Buono**, adjoint de la vice-rectrice à la planification financière et stratégique de l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM).

Retraites pour tous les goûts

Toutes les universités ont mis sur pied des programmes pour inciter les retraites, unique moyen de réduire l'effectif en raison du statut de permanence des employés.

À l'**Université du Québec** et à l'**Université Concordia**, les indemnités de retraite ont été financées, en partie ou en totalité, par les surplus des caisses de retraite. À l'**Université Bishop's**, de Lennoxville, les employés ont accepté qu'une réduction des cotisations au régime de retraite (de 7,5 % à 2,5 % du salaire) serve à financer l'attrition. D'autres institutions ont carrément puisé dans leurs revenus d'exploitation pour rendre les retraites plus attrayantes, quitte à s'endetter. C'est le cas de l'**Université de Montréal** et de l'**Université McGill**.

À l'Université de Montréal (UDM), la dépense inhérente est inscrite dans l'année même où elle engagée, même si elle n'est décaissée qu'en trois ans. C'est ce qui explique l'important déficit de 33 M$ cette année (estimation), mais de zéro l'an prochain. L'UDM prévoit avoir aboli 174 postes de professeurs cette année. Ces programmes d'attrition provoquent momentanément des dépenses importantes pour les universités. Cependant, une fois les indemnités de retraite versées et les professeurs partis, ils permettent de dégager d'importants surplus grâce à la baisse d'effectif.

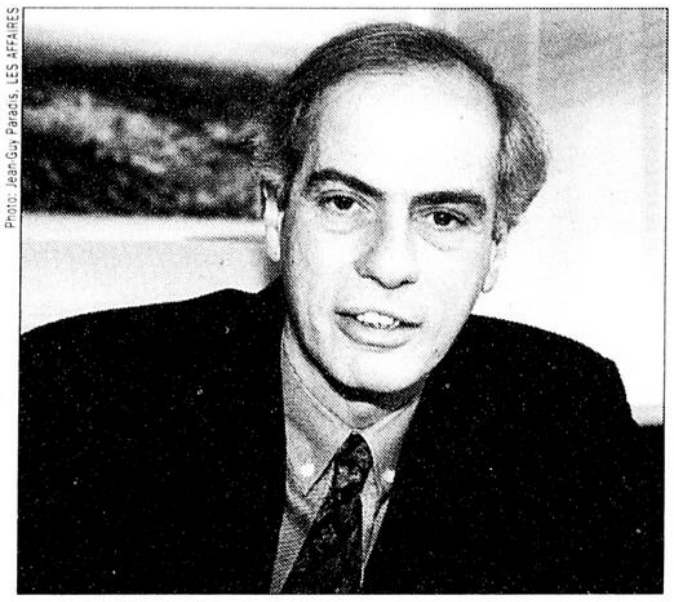


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Patrick Molinari, de l'Université de Montréal : « Je ne suis pas gêné de comparer mes frais d'administration avec le secteur privé. Ils sont de 6 %, selon les chiffres du ministère de l'Éducation. »**

Baisses de salaire jusqu'à 5 %

Les enseignants du réseau de l'Université du Québec (UQ) ont même consenti des baisses de salaires pour l'exercice en cours, a indiqué **Michel Leclerc**, vice-président à l'administration de l'UQ. Ces baisses sont de 2 % à l'UQAM, de 3 % à l'**Université du Québec à Hull**, de 5 % à l'**Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue** et de 2 % à l'**Université du Québec à Chicoutimi**.

Les cadres supérieurs ont subi une réduction de 5 %, les cadres intermédiaires, de 1 % et les professionnels, de 1 %. « Nous craignons toutefois d'avoir des problèmes de recrutement et donc de compétitivité, puisque les professeurs sont mieux payés ailleurs », a expliqué M. Leclerc. À l'Université Laval, on a aplati la structure depuis quelques années, réduisant de 15 à sept le nombre de directeurs de service (édition, reprographie, animaux de laboratoire, etc.).

La librairie, le service d'édition et les services alimentaires ont été privatisés. Plusieurs unités dans les départements ont été fusionnées, afin de réduire le nombre de professeurs-administrateurs. À l'**Université de Sherbrooke**, on a procédé à un programme de réingénierie administratif, question d'éliminer les chevauchements.

Les universités devront aiguiser leurs crayons pour l'année qui vient (1997-98), avec la nouvelle compression de 150 M$. Certaines envisagent un second programme de mises à la retraite, d'autres, une mise en commun de services inter-universités. C'est notamment le cas de l'UDM avec l'UQAM et de McGill avec Concordia.

« Nous avons des plans de compressions pour combler le manque à gagner de 14 M$ de 1997-98, mais ils dépendent des négociations avec les employés », a expliqué **Larry English**, chef de la direction financière de Concordia, où 17 conventions collectives sont en négociations.

Vraisemblablement, les universités devront encore refaire leur devoir l'an prochain (1998-99).

Certains parlent de compressions de quelque 70 M$ pour 1998-99, d'autres plus. « Nous pensions que 1997-98 était la dernière année de compressions et que la réduction ne serait que de 100 M$. À la dernière rencontre des recteurs avec le ministère de l'**Éducation**, on nous a laissé entendre qu'il y aurait une coupe du même ordre en 1998-99 », a affirmé **Jean-Luc Grégoire**, vice-principal, administration, de l'Université Bishop's. ■

Autre texte en page 4

Manques à gagner prévus des universités (M$)

	Revenus totaux estimés 1996-97[1]	Subvention du gouv. 1996-97	Surplus (déficit) estimé 1996-97	Surplus (déficit) accumulé 31-05-97	Revenus totaux prévus 1997-98	Subvention du gouv. prévue 1997-98	Surplus ou (manque à gagner) prévu 1997-98[3]
Université Bishop's	17	12,2	(0,5)	(1,5)	15,5	10,7	(0,7)
Université Concordia	179,7	118,7	1,1	(36,5)	164,2	104	(14)
Université de Montréal[2]	315,9	237,6	(32,9)	(76,9)	289,2	211	0
École des HEC	53,6	33,1	(1,3)	(0,325)	51,5	31	(1,5)
École polytechnique	54	43,2	0	(2,9)	50,8	39,3	0
Université de Sherbrooke	146,4	97,7	(5,6)	(8,6)	135,9	87,6	(6)
Université Laval	327	237	(12)	(8)	295	210	(45)
Université McGill	266	192,6	9,5	(63,7)	250	175	6
Université du Québec (UQAM incluse)	509	382	(18)	(18)	450	343	(48)
UQAM	216,3	155,7	(10,4)	(11,7)	199,2	138	(24,2)

[1] : Il s'agit des revenus provenant des fonds sans restrictions, servant au fonctionnement des universités.
[2] : Le déficit estimé de 1996-97 (32,9 M$) comprend une dépense exceptionnelle (26,9 M$) visant à encourager les retraites de professeurs. Cette dernière dépense est engagée dans l'année 1996-97, mais est en réalité décaissée sur trois ans. Comme ce fut le cas en 1995-96 avec le premier programme de mise à la retraite pour le personnel non enseignant (18,8 M$), cette dépense a été ajoutée au déficit accumulé de fin d'exercice, même si elle n'a pas été entièrement décaissée à cette date.
[3] : La plupart des universités nous ont fourni le manque à gagner découlant directement de la baisse des subventions prévues en 1997-98. Certaines ont engagé cette année des compressions dont les effets réduiront ce manque à gagner de l'an prochain. Nos chiffres en tiennent compte.

Tableau : LES AFFAIRES

LOGISTIQUE INTÉGRÉE
IMPORT • EXPORT • TRANSPORT
INTERNATIONAL
STARBER FRITZ INC.
Division de
FRITZ COMPANIES
PLUS DE 135 BUREAUX EN AMÉRIQUE DU NORD
285-1500
1-800-361-1867



La I30 d'Infiniti

Ce n'est pas tous les jours que l'on croise une automobile qui procure tant de plaisir de conduite à un prix si abordable. Une berline de luxe offrant un tel équilibre entre esthétisme et pragmatisme. Ce n'est pas tous les jours car l'Infiniti I30 est bel et bien unique en son genre. Pour tout vous dire, elle présente un nombre étourdissant d'équipements de série montés sur un châssis supportant pas moins de 7 pieds cube d'espace intérieur de plus que l'Acura 3.2 TL, la Mercedes C280 ou la Lexus ES300. Pour ne citer que quelques-uns de ses équipements de série, signalons les sièges chauffants en cuir, le contrôle électrique généralisé et un système de sonorisation Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs, la télécommande de verrouillage / déverrouillage des portes avec antivol et la garantie complète de 4 ans et 100 000 km devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit. Tout cela, et bien plus encore, propulsé avec une aisance déconcertante par un moteur V6 de 3 litres à DACT développant des performances de haut niveau sans consommation déraisonnable d'essence. Elle a vraiment tout pour elle. Mais ce n'est pas tous les jours que l'on prend le volant d'une I30 pour aussi peu que 465 $ par mois. Et, qui sait, demain auront-elles toutes déjà trouvé preneur. INFINITI

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

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

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

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

*Sur approbation de crédit. TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. AUCUN DÉPÔT DE GARANTIE. Location mensuelle basée sur un bail de location de 24 mois pour le modèle de base I30T sur 24 mois. 3 500 $ de dépôt ou échange équivalent. Coût annuel du crédit de 5,75 %. Option de rachat de 27 040 $. Base de 20 000 km/année. 0,08 $ du kilomètre supplémentaire. Plusieurs plans de location disponibles. Offre valable pour un temps limité. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

L'ACTUALITÉ — Le point

Universités : la qualité souffrira des nouvelles compressions


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Francis Vailles

Nul doute que la nouvelle saignée de subventions de 150 M$ nuira à la qualité des universités du Québec.

La plupart des institutions parlent d'augmenter le nombre d'étudiants par classe, d'accroître le nombre de cours offerts par les chargés de cours et de diminuer la variété des cours. « Ce que les gens et les étudiants ne réalisent pas, c'est que les inefficacités du système ont été effacées depuis longtemps. En ce moment, on coupe dans la qualité », a affirmé **François Tavenas**, vice-principal, planification et ressources, de l'**Université McGill**.

La pression sur les salaires et les conditions de travail des enseignants entraînent des problèmes de recrutement. « Dans certains départements, nous n'arrivons pas à combler tous nos postes de professeur, parce que le secteur privé offre de meilleurs salaires. C'est le cas de l'actuariat et des sciences de l'administration », a expliqué **Jacques Racine**, vice-recteur exécutif de l'**Université Laval**.

La mise en commun de programmes entre les universités, qu'étudie la **Conférence des recteurs et principaux des universités du Québec** (CREPUQ), n'est pas une panacée, a souligné **Patrick Molinari**, vice-recteur à l'administration de l'**Université de Montréal** (UDM).

En effet, les économies résultant de la fusion de certains programmes sont limitées, compte tenu de la permanence des employés (80 % du budget) et du mode de financement du système universitaire.

À Montréal, par exemple, les quatre universités offrent la coûteuse formation de musique, qui requiert plusieurs professeurs pour un faible nombre d'étudiants.

En plus d'être coûteux, le programme de musique rapporte peu à l'État, financièrement parlant, puisque les faibles salaires de ceux qui en sortent ne comblent pas avant plusieurs années, en impôts et en taxes, les subventions versées.

Or, même si ce programme est coûteux, les universités n'ont pas avantage à en bloquer l'accès aux étudiants, puisque Québec verse ses subventions en fonction du nombre d'étudiants. « Si je coupe 50 étudiants, je me fais *définancer* », a rappelé M. Molinari.

Pour François Tavenas, le débat demeure superficiel. « Il faut parler de la qualité des universités, discuter de la pertinence et de la mission des universités en région, remettre en question l'accessibilité. »

En région, les universités sont tenues d'offrir certains programmes de base, comme les lettres, la philosophie, l'administration, les sciences de l'éducation et les arts, rappelle **Michel Leclerc**, vice-président à l'administration de l'**Université du Québec**. « Nous comptons utiliser la technologie de l'information, comme le réseau Internet, pour donner une partie des cours. Nous sommes en train d'évaluer les économies », a dit M. Leclerc, qui cite l'expérience américaine à ce sujet. Jacques Racine craint que nos institutions ne puissent plus rivaliser avec leurs consoeurs nord-américaines. « En tant que société, il faut être conscients des coûts de nos choix », a-t-il expliqué, faisant notamment mention du gel des droits de scolarité et de la présence de trois universités « pour notre minorité », dont deux sur l'île de Montréal.

Son de cloche dissonant de Patrick Molinari. « Qu'on arrête d'être pessimiste. À l'Université de Montréal, on retourne à nos effectifs d'étudiants et d'enseignants de 1988. À ce que je sache, ce n'était pas la catastrophe », a-t-il dit. ■

■ François Tavenas : « Le débat demeure superficiel. Il faut parler de la qualité dans les universités, discuter de la pertinence et de la mission des universités en région, remettre en question l'accessibilité. »

FONDS D'INVESTISSEMENT COLONIA
DES FONDS DISTINCTS OFFRANT UNE GARANTIE UNIQUE

Les chiffres[1] sont éloquents !

Fonds de croissance spécial Colonia :	69,9 %
Fonds d'actions Colonia :	27,5 %
Fonds équilibré stratégique Colonia :	20,8 %

Résultats spectaculaires d'un fonds d'investissement admissible aux REÉR et...
- garantie de remboursement des dépôts au décès !
- garantie de remboursement des dépôts à l'échéance !
- protection contre les créanciers !

Pour de plus amples renseignements, appelez :
Groupe Montpetit Inc. (514) 973-8080

[1] *Rendements d'un an jusqu'au 31 décembre 1996. Les résultats passés ne constituent pas une garantie de rendements futurs.*

CARTES D'AFFAIRES

HOLA!
Cours d'espagnol intensif
cours personnalisés
Oscar Cabrera
Tél.: (514) 899-9295



Le courtier qui s'impose

WHALEN, BÉLIVEAU & ASSOCIÉS inc.
courtiers en valeurs mobilières
MONTRÉAL · QUÉBEC · TORONTO · CALGARY · VANCOUVER

Membre FCPE

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

Hydro-Québec et Gaz Métropolitain feront équipe pour attaquer le marché américain

Hydro-Québec acquiert 32 % du capital de Noverco et une option pour 8 % des actions

Jean-Paul Gagné

Hydro-Québec vient d'acquérir 32 % du capital et une option d'achat d'actions représentant 8 % des actions de **Noverco**.

Le coût de la transaction lorsque l'option sera exercée, ce qui pourrait survenir dans un avenir assez rapproché, s'élève à 309 M$ pour 40,46 % de Noverco, ce qui confère à cette dernière une valeur de 764 M$.

Noverco détient 100 % de **Gaz Métropolitain inc.**, qui elle-même possède 80 % de la **Société en commandite Gaz Métropolitain** (le public a les 20 % restants), exploitante du réseau gazier au Québec et actionnaire directe et indirecte de plusieurs entreprises stratégiques, dont 50 % de la **Société en commandite TQM** (l'autre actionnaire est **TransCanada PipeLines**), qui exploite le système de transport de gaz au Québec, 100 % de la **Corporation de chauffage urbain de Montréal**, 100 % de **Vermont Gas System** et 100 % de **Système de transport de gaz naturel Portland**, partenaire dans un projet de gazoduc qui reliera la région de Montréal et Boston.

TQM veut exploiter le gazoduc qui transportera le gaz de l'île au Sable jusqu'au Québec et de là jusqu'aux États-Unis.

Hydro-Québec a acquis son bloc d'actions de Noverco de la **Caisse de dépôt**, qui avait précédemment acheté le bloc de 38 % que détenait la société d'État **Soquip**. Quant à l'option d'achat d'actions de 8 %, c'est celle que possédait la Caisse de dépôt sur le bloc détenu par **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Après la transaction, l'actionnariat de Noverco est le suivant : Hydro a environ 32 % des actions plus une option pour un bloc de 8 % supplémentaire (total à terme : 40,46 %); la Caisse a 35,88 % et Gaz de France conserve son bloc de 23,66 %.

En vertu de l'article 36 de sa loi, la Caisse peut posséder plus de 30 % du capital-actions d'une compagnie pour une période n'excédant pas quatre ans.

Soquip a obtenu 291,5 M$ pour son bloc de 38 % de Noverco. Puisque Soquip n'a pas de dette, elle se retrouve avec une encaisse nette supplémentaire du même montant.

Il est évident que le gouvernement du Québec ira chercher une bonne partie de cet argent.

Le placement de Soquip dans Noverco avait une valeur de 151 M$ dans les livres de Soquip au 31 mars 1996, ce qui veut dire qu'elle fait un gain en capital de 140 M$, augmentant ainsi d'autant son actif et son capital.

Quant à la Caisse, son placement dans Noverco était évalué à 175-180 M$ à la fin de 1995; la transaction donne maintenant à son placement une valeur de 276 M$. C'est un gain comptable d'environ 100 M$.

Amérique du Nord

Thierry Vandal, vice-président, planification stratégique, d'Hydro-Québec, a affirmé que la société d'État voulait, par ce placement dans Noverco, se positionner pour exploiter au maximum les ouvertures créées par la déréglementation des marchés énergétiques en Amérique du Nord.

Ces marchés représentent des ventes de 200 milliards de dollars US, dont Hydro et Gaz Métropolitain ont ensemble une part de 3 à 4 %.

En joignant leurs forces pour attaquer le marché américain, Hydro-Québec et Gaz Métropolitain pourront offrir des solutions énergétiques plus complètes et intervenir plus efficacement au niveau de l'optimisation des réseaux et du stockage d'énergie, a expliqué **Jean Abiteboul**, président de **Novergaz**, détenue à 70 % par Noverco.

Novergaz possède 50 % de la **Société en cogénération Kingsey Falls** et 65 % de la **Société en commandite Gazmont**, qui récupère le gaz de l'ancienne carrière Miron à Montréal.

Gestion distincte

M. Vandal a toutefois précisé qu'Hydro-Québec et Gaz Métropolitain continueront d'être gérées comme des sociétés distinctes et qu'elles continueront de se concurrencer sur le marché québécois. Hydro-Québec aura trois administrateurs sur huit au conseil de Noverco et elle en aura aussi au conseil de la Société en commandite Gaz Métropolitain.

Ceux-ci auront pour mandat d'agir comme fiduciaires du placement d'Hydro.

Tout en admettant qu'Hydro-Québec et Gaz Métropolitain auraient pu conclure un partenariat pour affronter les marchés étrangers, le vice-président d'Hydro a révélé qu'une prise de participation au capital était beaucoup plus efficace pour solidifier un tel partenariat et pour mener à bien des actions stratégiques sur les marchés.

Québec l'initiateur de la transaction

Selon nos sources, c'est le gouvernement du Québec, actionnaire unique de Soquip, qui a été le déclencheur de la transaction.

En cherchant à vendre son placement dans Noverco, Soquip devait, en vertu de la convention d'actionnaires, offrir ses actions aux autres actionnaires de Noverco. Elle ne les a toutefois pas offerts à Gaz de France.

Hydro-Québec a manifesté son intérêt et la négociation s'est accélérée en décembre. Le prix a été déterminé dans la nuit du 10 au 11 janvier et l'échange d'argent entre les parties a eu lieu le 13.

Le prix a été établi à partir d'une évaluation financière d'un grand courtier canadien et en tenant compte de la valeur des parts de la Société en commandite Gaz Métropolitain. Ces parts s'échangeaient récemment au prix de 17,50 $.

Hydro-Québec a financé la transaction à même son programme d'emprunt.

Elle sera rémunérée en intérêt et en dividendes puisqu'une grande partie du capital permanent de Noverco est de la dette subordonnée. Soquip avait reçu l'an dernier 19 M$ de revenus d'intérêt pour son placement de 38 % dans Noverco.

Avenir de Soquip

Qu'arrivera-t-il de Soquip, dont le bloc de Noverco était de loin le principal actif ?

Le président de Soquip, **Yves Rheault**, a révélé que sa société allait préparer un plan stratégique tenant compte de la politique énergétique du Québec.

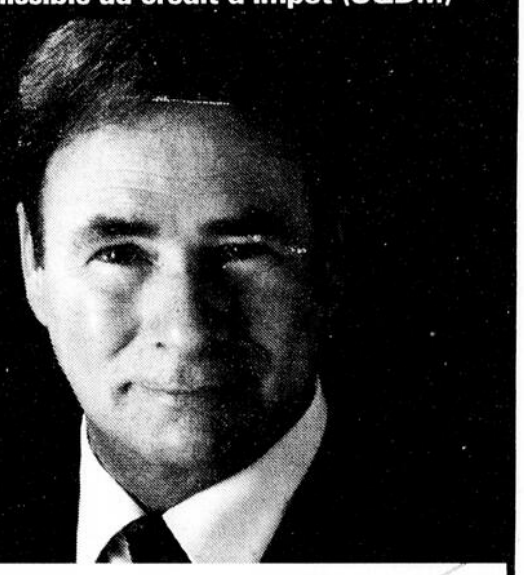
Il a aussi admis que le gouvernement viendra certainement chercher une bonne part de l'argent obtenu de la transaction avec Hydro-Québec.

L'an dernier, Soquip a vendu et transporté du gaz naturel tiré du sol québécois pour une somme de 3,4 M$, comparativement à 5 M$ l'année précédente.

Elle possède aussi 60 % d'**Optigaz**, qui a pour mandat de rechercher et d'exploiter des réservoirs souterrains de gaz naturel au Québec et qui détient 50 % d'**Intragaz** qui exploite un tel réservoir à Pointe-du-Lac.

Rappelons que la mission fondamentale de Soquip était d'explorer le sous- sol québécois pour trouver des hydrocarbures; elle a découvert des réserves négligeables de gaz, mais n'en cherche plus. ■

VOTRE ASSURANCE DEVRAIT INCLURE LA CARTE MÉDICAMENTS
Utilisée par 1 million de québécois
CAPSS
(514) 281-2277
Acceptée dans toutes les pharmacies
PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER, EMPLOYEUR OU SYNDICAT

NOUVELLE ÉDITION
admissible au crédit d'impôt (SQDM)

AUGMENTEZ VOS VENTES
Faites comme 62 000 personnes depuis 24 ans
Inscrivez-vous maintenant
Séminaires
Vente stratégique^MD
Montréal: 17 et 18 février
Québec: 13 et 14 février
Vous apprendrez comment :
- Faire face aux objections
- Conclure vos ventes
- Justifier vos prix
- Argumenter avec aplomb
- Communiquer plus efficacement
- Développer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
Mastercard et Visa acceptés
Gérance de vente
Montréal: 24, 25 et 26 février
Québec: 21, 22 et 23 avril
Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 Fax : (418) 626-6264
Cours de vente Roger St-Hilaire
Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. Surveillez le télé horaire

Notre compte-chèques paie 3,25 %*. Et le vôtre?
Informez-vous sur notre *Service aux clients privilégiés.*
Granby : (514) 776-1400 ; Laval : (514) 688-1004 ; Lévis : (418) 835-5707 ; Longueuil : (514) 442-2525 ;
Montréal : (514) 846-1050 ou (514) 841-5700 ; Québec : (418) 652-8011 ;
Sherbrooke : (819) 573-6000 ; Victoriaville : (819) 751-0105.
MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP»^MC
^MC LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP» est une marque de commerce de Capital Midland Walwyn Inc. Membre du Fonds canadien de protection des épargnants.
*Taux en vigueur au 24 octobre 1996, susceptible de varier, fluctue selon le taux bancaire privilégié.

LES AFFAIRES Publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Opinions

ÉDITORIAL

Transaction Hydro et Gaz : protéger la concurrence

Il a suffi d'un mois pour qu'**Hydro-Québec** et **Gaz Métropolitain** unissent leurs destinées. La rapidité avec laquelle la transaction s'est faite indique qu'elle a été initiée par Québec, qui est actionnaire unique d'Hydro et qui contrôlait Gaz Métropolitain à travers **Soquip** et la **Caisse de dépôt**. Québec a grandement besoin d'argent. Il pourra encaisser la majeure partie des 291,5 M$ que recevra Soquip (voir le texte en page 5).

Cette transaction était plausible depuis la publication de la politique énergétique du ministre **Guy Chevrette**, qui a béni la déréglementation des marchés de l'électricité en Amérique du Nord et encouragé Hydro-Québec à y participer.

Cette déréglementation, qui permet à des producteurs de vendre leur électricité à des distributeurs et à de grands utilisateurs accessibles par les réseaux de transport d'autres producteurs (Hydro-Québec pourra par exemple vendre de l'électricité en Ohio en payant des droits de transit aux réseaux situés entre le Québec et cet État), ouvre des perspectives commerciales formidables si la société d'État joue bien ses cartes.

Parce que ses coûts de production sont faibles, Hydro-Québec sera très concurrentielle dans les autres marchés; pour la même raison, elle risque peu de se faire concurrencer sur son propre terrain par des producteurs américains.

Il y a plus. Grâce à cette ouverture des marchés et à la technologie, les producteurs et distributeurs d'énergie auront davantage la possibilité d'offrir des solutions multi-énergies aux grands consommateurs et d'optimiser leurs réseaux et le stockage de l'énergie.

Il était indiqué qu'Hydro-Québec s'allie avec un distributeur gazier, mais était-il nécessaire d'acquérir une part importante de son capital ? Son partenaire le plus évident était Gaz Métropolitain, qui est membre de consortiums avec des entreprises canadiennes, dont **TransCanada PipeLines**, et des sociétés américaines; de plus, Gaz Métropolitain a profité de la déréglementation du gaz et le Québec est aujourd'hui très bien placée pour devenir une sorte de carrefour du transport du gaz dans l'est du pays. L'expérience de Gaz Métropolitain pourra aider Hydro.

L'entente entre les deux sociétés n'aura pas la même portée au Québec, où on devra interdire aux deux entreprises d'établir des stratégies commerciales communes. La **Régie de l'énergie**, dont la création vient d'être autorisée, devra donc s'assurer que les deux sociétés continueront de se concurrencer afin que les entreprises et les consommateurs ne fassent pas les frais des ambitions des nouveaux mariés. ■

Bernard Landry parlera-t-il de souveraineté à Davos ?

Pendant que **Lucien Bouchard** prend plaisir à aider les entreprises québécoises à faire des affaires en Asie, le vice-premier ministre **Bernard Landry** se prépare à se rendre à Davos, en Suisse, où se tient, chaque hiver, un forum international de chefs de gouvernements, de présidents de grandes entreprises et de penseurs.

L'ex-premier ministre **Robert Bourassa** était un habitué de cet événement. C'est là qu'il a rencontré **Robert Maxwell**, à qui il vendit l'idée d'investir dans **Donohue** avec **Quebecor**.

M. Landry va-t-il à Davos pour parler de la souveraineté du Québec comme il l'avait recommandé à son premier ministre pour sa tournée en Asie ?

Si M. Landry veut vraiment aider le Québec, qu'il profite de Davos pour vendre les atouts du Québec et pour aider nos entreprises à faire des affaires. La souveraineté du Québec est généralement vue comme une absurdité à l'étranger et on n'a rien à gagner à y promouvoir le démembrement d'un pays qui fait l'envie de tout le monde. ■



Jean-Paul Gagné

LES AFFAIRES

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

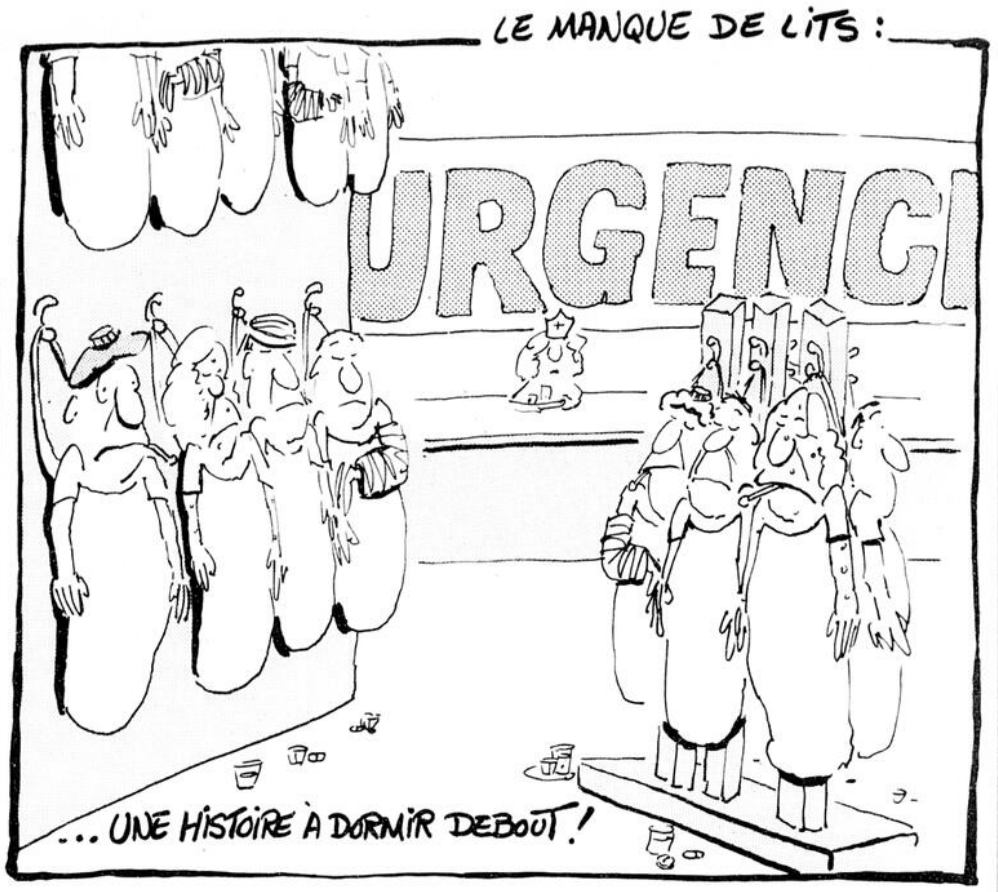
Rédaction : Éditeur adjoint et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** — Chef de pupitre : **Michel Clermont**
Directeur cahiers spéciaux : **Normand Saint-Hilaire** — Directeur section finance : **Bernard Mooney**
Directeur cahiers technologies : **Yan Barcelo** — Directeur artistique : **Jacques Bourget**

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

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

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

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



POINT DE VUE

Big Bang à venir dans la sécurité sociale

Maintenir le filet de sécurité sociale actuel ne sera plus possible. Telle est en résumé la conclusion à laquelle en sont venus les participants d'une conférence de l'**Organisation de coopération et de développement économique** (OCDE) tenue à Paris en novembre, ayant pour titre *Horizon 2000 : les nouvelles priorités pour la politique sociale*.

Le noeud du débat reposait sur l'apparente incompatibilité entre le maintien d'un niveau élevé d'emploi et d'une protection sociale étendue. Vingt-sept pays et 13 ministres responsables des politiques sociales y ont échangé leur point de vue sur l'emploi en compagnie d'une douzaine d'experts.

Certains observateurs voient un lien de cause à effet entre le chômage et la générosité de la protection sociale. Ils font valoir que les États-Unis ont un taux de chômage inférieur à 6 %, alors que les taux de chômage varient entre 9 et 13 % en Europe. Aux prises avec un chômage persistant, les sociétés modernes font face à un problème d'appauvrissement. Une sous-culture de personnes sans emploi émerge : ce sont en général des gens peu qualifiés, mal préparés au marché du travail ou des jeunes sans expérience.

Depuis la fin des années 1970, un fossé s'est creusé dans la société. Les pauvres se sont appauvris et les riches se sont enrichis. Bien que ce phénomène caractérise l'ensemble des pays de l'OCDE, l'écart est plus marqué en Amérique du Nord, en Australie et au Royaume-Uni.

L'Europe a comblé ce fossé en haussant les salaires et le revenu minimum, soit par disposition législative, soit dans le cadre des conventions collectives. Aux États-Unis, le nombre des personnes classées comme pauvres est passé de 23 M à 37 M entre 1973 et 1992, une hausse de 61 %, alors que la population croissait de 20 %.

En revanche, les chômeurs sont deux fois plus nombreux en Europe qu'aux États-Unis et la proportion de ceux qui restent en chômage plus d'une année est de 33 % en Europe, par opposition à 6 % aux États-Unis. Paradoxalement, depuis 1979, le nombre d'emplois a augmenté de 20 % aux États-Unis, au Canada et en Australie. Le taux de participation pour les autres pays de l'OCDE est resté le même. Toutes les mesures réglementaires, largement coercitives, ont des effets pervers, notamment sur la croissance économique. Elles freinent la demande de main-d'oeuvre et favorisent la création d'emplois précaires.

L'assurance chômage, une mesure de protection sociale à laquelle des millions de citoyens ont eu recours au fil des ans, semble influencer le niveau de l'emploi. Les primes d'assurance chômage ont augmenté de 80 % entre 1961 et 1991 pour l'ensemble des pays de l'Union européenne. Aux États-Unis, cet indicateur de croissance est resté stationnaire durant cette même période.

Les régimes de retraite, conçus pour une espérance de vie d'environ 72 ans et s'appliquant à 65 ans, sont insuffisants. Les retraites sont souvent accordées à 55 ans et l'espérance de vie s'est accrue de près de six ans depuis 1960. Ainsi, le bénéficiaire contribue moins longtemps au régime, il y fait appel plus tôt, en plus de vivre plus vieux; pris ensemble, ces trois facteurs sont une menace à notre capacité de pourvoir aux besoins des pensionnés.

Les pays de l'Union européenne donnent une meilleure garantie de revenu minimum, offrent une meilleure protection sociale, ont moins de pauvreté et connaissent moins d'inégalité dans les revenus. Par contre, leur situation économique se corse. Le chômage y augmente et les coffres des caisses de retraite sont vides.

Le Canada, à mi-chemin entre les deux, aurait-il trouvé l'équilibre ? Les enjeux sont grands et le temps presse car seule la croissance économique nous assurera la qualité de vie à laquelle nous tenons tous. ■



Monique Jérôme-Forget
Présidente de l'Institut de recherche en politiques publiques

Faut-il subventionner les équipes de sport professionnel ? Non, répond un chercheur américain

Stéphane Labrèche

Le débat est de plus en plus présent : les gouvernements doivent- ils engager des fonds publics pour encourager l'implantation d'un club sportif dans une ville ?

La présence du **Club de hockey Canadien** de Montréal et du *Centre Molson* rapporte-t-elle assez à la Ville de Montréal pour qu'elle réduise de moitié les taxes foncières de l'immeuble ? Quels sont les avantages d'avoir les *Expos* à Montréal ? Les gouvernements devraient-ils participer à la construction d'un nouveau stade ?

« Jamais, à moins que les citoyens en décident autrement », a affirmé en entrevue aux AFFAIRES **Mark Rosentraub**, directeur du *Center for Urban Policy and Environment* de l'**Université de l'Indiana**.

M. Rosentraub vient tout juste d'écrire un livre, *Major League Losers*, qui aborde toute la question du financement public.

Pour Mark Rosentraub, il ne fait aucun doute que les subventions accordées aux propriétaires d'équipes constituent une mauvaise distribution de la richesse. « *It is a welfare system for the rich* (c'est un système de bien-être pour les riches) », a-t-il dit lorsque nous l'avons joint à ses bureaux d'Indianapolis.

Un cartel

M. Rosentraub s'insurge contre le fait que certaines municipalités revoient leur politiques de développement économique pour satisfaire « l'appétit toujours grandissant des équipes de sport professionnel ».

Comme il l'a expliqué, ces équipes doivent aujourd'hui évoluer dans des complexes sportifs plus spacieux, où loges privées, resto-bars et autres sources de revenu sont maintenant la norme.

Le hic, c'est que plusieurs propriétaires exigent l'appui financier des gouvernements sous la menace de déménager leur équipe si leurs demandes ne sont pas comblées.

« Ils peuvent se permettre d'agir ainsi parce qu'ils fonctionnent dans un cartel, a lancé Mark Rosentraub. Il y a une vingtaine d'années, seuls les propriétaires s'enrichissaient. Ensuite, les joueurs se sont organisés. Aujourd'hui, c'est au tour des villes de s'organiser pour ne pas se faire avoir. »

Retombées économiques

En fait, Mark Rosentraub estime que la présence d'une équipe professionnelle n'entraîne pas de retombées économiques assez importantes pour justifier la contribution de fonds publics. C'est là tout le débat. Il n'existe actuellement aucune façon de mesurer efficacement cet impact.

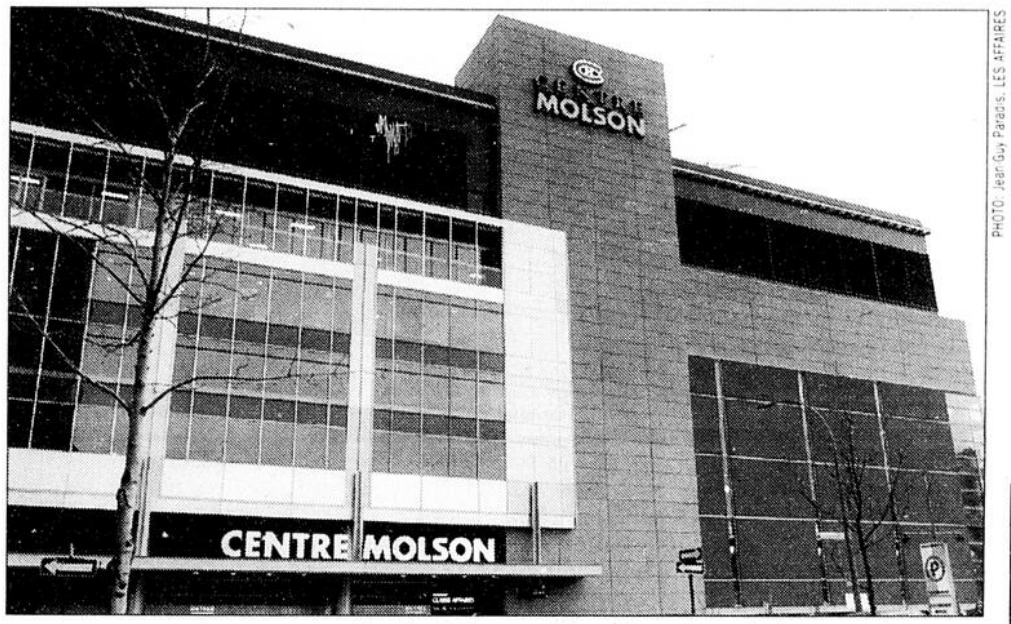


PHOTO: Jean Guy Paradis, LES AFFAIRES

Sylvain Lefebvre estime que l'aide aux propriétaires d'équipes professionnelles peut être bénéfique. Chercheur à l'**INRS-Urbanisation**, Sylvain Lefebvre fait valoir que le calcul des retombées n'est pas aussi facile que le prétend M. Rosentraub. « L'impact direct est limité, mais il y a d'autres avantages indirects qui sont difficilement quantifiables. »

Entre autres, il fait valoir que le maintien d'une équipe de sport professionnel peut valoir une campagne publicitaire de plusieurs millions de dollars à l'échelle mondiale.

Développement d'un secteur

Ceux qui sont favorables aux subventions soutiennent que l'implantation d'une équipe sportive relance l'économie d'une ville et que subventionner la construction (en tout ou en partie) d'un stade permet de revitaliser un secteur de la ville.

M. Rosentraub reste sceptique : « Le responsable d'une firme de *relocalisation* d'entreprises m'a affirmé que le fait d'avoir une équipe sportive professionnelle venait au 100e rang par ordre d'importance dans le choix d'un emplacement. »

Sylvain Lefebvre, de son côté, juge que le sport professionnel n'a pas sa juste part du *gâteau* (deniers public) compte tenu des effets totaux qu'il engendre. Peu importe le type d'aide, subvention, exonération, aide à la rénovation, etc., M. Lefebvre estime qu'il faut se poser une question : « Jusqu'où l'investissement est-il justifié ? »

Les villes doivent se protéger

Selon Mark Rosentraub, la question doit avant tout être posée aux citoyens : « Est-ce que la population d'une ville donnée est prête à subventionner des millionnaires ? Si c'est oui, je n'ai aucun problème. Cependant, il ne faut pas mentir, car c'est ce dont il s'agit. »

Une fois cette étape franchie, le professeur américain soutient que les gouvernements doivent se protéger. « Les ligues et les propriétaires vont accentuer leur pression dans les prochaines années car plusieurs songent à s'implanter en Europe. »

Selon Mark Rosentraub, l'investisseur devrait d'abord investir dans l'équipe plutôt que dans un complexe sportif. Ensuite, il devrait interdire le déménagement de l'équipe, du moins pour une certaine période de temps. Si cela n'est pas possible, il faut exiger une indemnisation égale au montant investi pour satisfaire les exigences des propriétaires.

De façon plus générale, Mark Rosentraub estime qu'une ligue de sport professionnel devrait avoir l'obligation d'assurer la présence d'une nouvelle équipe si l'ancienne jouait dans un centre payé par la ville.

« Dans certains cas, les municipalités ont investi plus d'argent dans l'établissement que n'en vaut l'équipe de sport locale. Où est la logique ? » ■

■ Quelles sont les retombées indirectes du Centre Molson sur l'économie montréalaise ?

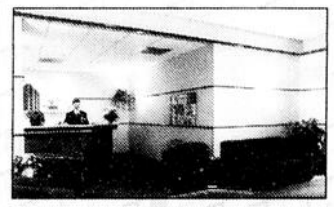
LA CITATION DE LA SEMAINE

« Une nouvelle étude de l'Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques démontre que l'industrie des génériques fait épargner chaque année 800 M$ au Canada, dont 120 M$ au système de santé québécois. L'abandon de la règle de 15 ans au Québec lui permettrait d'économiser 45 M$ de plus par année. Il suffirait que le gouvernement adopte une politique de remboursement du médicament au prix le plus bas. »

Jean-Guy Goulet,
vice-président, Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques

CAMIONNAGE INTRA-QUÉBEC
ET ONTARIO
transport de containers
entreposage
ISO 9002
70e anniversaire
(514) 935-5405

FORFAIT CORPORATIF





La nouvelle direction de *LA TOUR CENTRE-VILLE* est heureuse d'offrir aux gens d'affaires des appartements munis de cuisinettes pour courts et longs séjours. Située AU COEUR DU CENTRE-VILLE, à proximité de tous les centres d'activités de Montréal, notre appartement-hôtel est toujours à quelques pas de vos rendez-vous et réunions d'affaires.

62.00$ (taxes en sus)
par jour
occ. simple ou double

Comprenant:
• appels et fax locaux
• café à la chambre
• stationnement intérieur
• journal

Prix valable jusqu'au 30 avril 1997

La Tour Centre-Ville
appartements-hôtel

400, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (coin Bleury)
(514) 866-8861 ou
1 800-361-2790 (sans frais)

CAN-AM IMMIGRATION CLINIC INC.

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN

Résidence permanente (green card)

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

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

VOUS CROYEZ ÊTRE PRODUCTIF ?
VOUS N'AVEZ ENCORE RIEN VU !

Cherchez-vous des moyens d'augmenter rapidement votre productivité? Êtes-vous informé sur les nouvelles méthodes de gestion de la productivité? Vos sources d'information offrent-elles le savoir-faire pour améliorer la performance de votre entreprise?

Pour obtenir des réponses à ces questions :

Séminaire d'une journée
PRODUCTION À VALEUR AJOUTÉE
Montréal à l'Hôtel Westin Mont-Royal, le 12 février 1997
Qu'attendez-vous ? Appelez dès maintenant au 514-695-4443

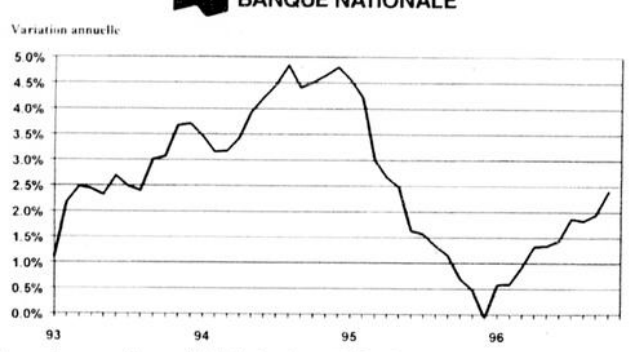
Plus de 250 entreprises ont déjà participé à ce séminaire et certaines ont déjà augmenté leur productivité jusqu'à 30%.

Groupe QMT
Consultant en productivité

Ne manquez pas l'occasion de devenir une entreprise supérieure !

ENTREPRENDRE

Évolution du produit intérieur brut (PIB) - Canada



La croissance du produit intérieur brut (PIB) réel s'est poursuivie à un bon rythme en octobre dernier, en dépit de la grève de trois semaines qui a perturbé la production dans l'industrie de l'automobile. Plusieurs secteurs ont contribué à la croissance, notamment les industries manufacturières autres que l'automobile, le commerce de gros et de détail et les services financiers. Après une année plutôt decevante, l'accélération de la croissance économique prévue pour la fin de 1996 semble bel et bien avoir lieu. Au rythme annuel, la tendance observée est nettement à la hausse et très encourageante pour 1997.

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
États-Unis				
Ventes au détail	nov.	- 0,4	0,3	4,9
Nouv. commandes	oct.	0,9	2,6	3,9
Commandes en carnet	oct.	1,2	0,7	7,0
Mises en chantier (000)	nov.	1,514	1,386	1,473
Production industrielle	nov.	0,9	- 0,2	2,9
Balance commerciale (M$)	oct.	- 16,699	- 15,896	159,6
Prix à la consommation	nov	0,3	0,3	2,9
Prix à la production	nov.	0,4	0,4	2,5
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	nov.	5,4	5,2	5,4
Revenu personnel	nov.	0,5	0,0	4,8
Indicateur avancé US	nov.	0,1	0,0	0,4
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	0,8	0.7	3,0
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	oct.	1,1	0,5	1,4
Ventes de voitures (000)	oct.	1,8	0,5	3,3
2. Livraisons manufacturières	oct.	- 2,6	0,9	2,0
Nouvelles commandes	oct.	-1,1	- 0,2	1,9
dont : biens durables	oct.	- 3,5	- 0,1	2,3
3. Inventaires manuf. (M$)	oct.	0,6	0,4	3,8
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,36	1,31	1,37
4. Mises en chantier (000)	oct.	118,1	130,9	120,1
Production				
Produit intérieur réel	oct.	0,3	0,2	1,2
Production industrielle	oct.	0,1	0,0	0,8
dont : manufacturière	oct.	- 0,6	0,4	0,2
Construction	oct.	0,1	- 0,1	- 3,7
Services	oct.	0,5	0,2	1,7
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	oct.	- 14,0	2,0	5,5
Importations de marchandises	oct.	- 3,3	4,8	2,2
Balance commerciale (M$)	oct.	1 488,2	3 263,9	35 217,9
Inflation				
Prix à la consommation [4]	nov.	0,4	0,2	1,5
Prix industriels [4]	nov.	- 0,2	- 0,5	0,9

Marché du travail	Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)			
- Canada	nov.	10,0	10,0	9,6
- Québec	nov.	12,6	12,4	11,7
Rémunération hebdomadaire	oct.	- 0.1	1,1	2,6

Statistiques trimestrielles	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1995
PIB CANADA †	III-96	3,3	1,2	2,3
Investissements †	III-96	18,8	- 7,7	4,8
Revenu personnel disponible †	III-96	0,8	- 1,4	1,0
Profits des entreprises †	III-96	51,9	- 0,6	13,1
% d'utilisation des capacités industri.	III-96	82,7	82,4	83,0
PNB ÉTATS-UNIS †	III-96	2,2	4,7	2,0

1 Variation entre le mois de référence et le mois précédent
2 Variation entre le mois précédent et le mois antérieur
3 Taux annuel depuis le même mois l'année précédente
4 Non désaisonnalisé
† dollars constants
† dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Le pouls de l'économie

La vigueur des ventes au détail est-elle un mirage ?

Ventes au détail au Québec, excluant les concessionnaires d'automobiles



Source : Statistique Canada Graphique : Mouvement Desjardins

Entre janvier et octobre 1996, les ventes au détail au Québec ont enregistré une hausse de 4 %, comparativement à 1995, niveau plus élevé qu'au Canada, où l'augmentation n'a atteint que 2,2 %. Compte tenu d'un taux d'inflation de 1,6 %, la hausse réelle des ventes au détail avoisinerait les 2,4 % au Québec, ce qui constitue à première vue une performance intéressante.

Derrière ces chiffres, toutefois, se cache une réalité quelque peu différente. Les grands gagnants du commerce de détail en 1996 ont été les stations-service et les concessionnaires de véhicules automobiles et de loisirs. Ils ont enregistré des hausses respectives de leurs ventes de 17,6 % et de 15,6 %. Si on exclut ces deux secteurs des statistiques des ventes au détail, elles accusent alors une chute de 0,8 %.

La face cachée est plutôt sombre

Il faut donc remettre dans leur contexte les chiffres sur le commerce de détail. Ce n'est pas parce que les consommateurs profitent de la faiblesse des taux d'intérêt pour changer leur voiture devenue trop vieille et que les prix de l'essence augmentent qu'on peut affirmer que la santé du commerce de détail s'améliore. L'augmentation des faillites de 11 % dans ce domaine depuis 1995 démontre bien que de nombreux secteurs connaissent encore des difficultés.

À ce sujet, on constate que les supermarchés et les épiceries ont vu leurs ventes dégringoler de 7 % durant les 10 premiers mois de 1996. La concurrence demeure vive dans ce secteur, où les grandes surfaces continuent de gruger des parts de marché. L'arrivée tant attendue des magasins **Loblaw's** au Québec risque d'accentuer la bataille.

Les ventes des magasins de vêtements pour hommes et pour dames ont chuté respectivement de 3,1 % et de 2,6 %. Les magasins de souliers ont été moins frappés : ils ont connu une chute de 0,9 %. La baisse moyenne des prix de 1,9 % dans ces secteurs indique la difficulté des commerçants à maintenir le niveau des ventes. Finalement, en dépit de la faiblesse des taux d'intérêt, les magasins de meubles, d'appareils ménagers et d'accessoires d'ameublement enregistrent une baisse de 2,8 % de leurs ventes.

Les magasins d'articles de sport, de disques, les bijouteries, etc., qui entrent dans la catégorie *autres magasins de biens durables*, ont également vu leurs ventes chuter (de 6,1 %). Il en est de même pour les *autres magasins*, dans lesquels on retrouve les commerces d'alcool, les opticiens, les galeries d'art, les animaleries, etc.

Ainsi, outre les stations-service et les concessionnaires d'automobiles, peu de catégories de commerces auront bénéficié des largesses du consommateur en 1996. Les pharmacies et les magasins de marchandises diverses, dont les ventes respectives ont crû de 10,5 % et de 5,7 %, font partie des chanceux.

Cela confirme que les grandes surfaces et les magasins *à escompte* obtiennent toujours la faveur de la population, qui accorde de plus en plus d'importance au facteur prix. Cependant, un grand nombre de petits commerces auront connu une année plutôt médiocre.

On consomme, mais on s'endette

Il est étonnant de constater une si forte hausse de la consommation, alors que le revenu personnel disponible n'a augmenté que de 1 % en moyenne durant les trois premiers trimestres de 1996. En excluant l'effet de l'inflation, cette hausse se transforme en baisse de 0,5 %. Pour augmenter leur consommation plus rapidement que leurs revenus, les gens ont dû réduire leur taux d'épargne et augmenter leur endettement.

Le taux d'épargne a atteint un creux historique au troisième trimestre de 1996, soit 4,1 % du revenu personnel disponible. La réduction du taux d'épargne a l'avantage de permettre à la consommation de poursuivre sa croissance, mais la santé financière du consommateur en est d'autant affaiblie, ce qui accentue sa vulnérabilité.

Les Québécois s'endettent également davantage et leurs revenus ont de la difficulté à suivre l'évolution de l'inflation. Le taux d'endettement à la consommation atteindra 22,1 % du revenu personnel disponible en 1996 et pourrait grimper à 22,6 % en 1997, un niveau record.

Pour 1997, la situation globale ne devrait pas changer beaucoup. Les ventes au détail devraient croître d'environ 4 %, aidées par les ventes de voitures qui s'annoncent bonnes. La position difficile des petits commerces perdurera, à l'avantage des grandes surfaces.

L'année en cours marquera la fin des baisses de taux d'intérêt. Ils devraient amorcer une remontée au printemps prochain, provoquant un accroissement du fardeau de la dette sur le budget du consommateur, qui sera déjà grugé par une hausse de son fardeau fiscal et une tarification accrue des services publics.

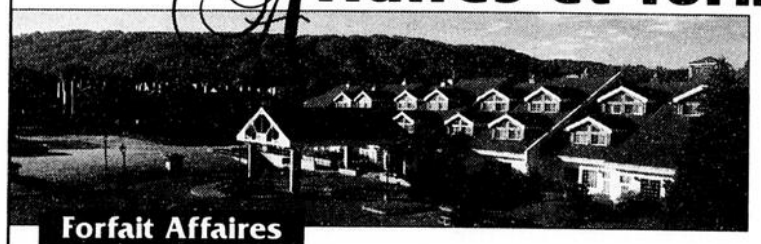
En dépit d'une croissance économique un peu plus forte et de la création de 35 000 emplois, il faut s'attendre à ce que le nombre de faillites personnelles demeure à un niveau historiquement élevé, soit à près de 25 000. ■



Yves St-Maurice
Yves St-Maurice est économiste à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ
PRESSE ÉCRITE ET ÉLECTRONIQUE DU CANADA
PLUS DE 10 000 TITRES-INSCRIPTIONS
L'outil indispensable du relationniste avant-gardiste
aussi 'BLITZ 24 inc.' messagerie de presse
CLUB DE PRESSE BLITZ
(514) 722-4121

Affaires et formation



Forfait Affaires
10 chambres et plus
- Chambres de catégorie supérieure incluant 1, 2 ou 3 repas
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Salle de réunion
- 2 pauses-café par jour
- Équipement audio-visuel de base
- Frais de service

Aussi disponible : animation pour groupe service de secrétariat

À partir de 57 $ par personne, en occ. double
Taxes en sus

Également disponible
FORFAIT FORMATION
100% ADMISSIBLE AU PROJET DE LOI 90

HÔTEL Manoir Saint-Sauveur
246, Chemin du Lac Millette
Saint-Sauveur-des-Monts, (Québec) Canada J0R 1R3
Tél. : (514) 227-1811 Téléc. : (514) 227-8512
www.qbc.clic.net/manvic/mss.html manvic@qbc.clic.net

Au coeur des Laurentides
1 800 361-0505

LES AFFAIRES

Entreprendre

Un contrat de distribution ?
Obtenez-en un modèle par fax en 5 minutes!
JuriFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE
50 modèles de contrats, seulement 29,95 $ ch.
Pour la liste gratuite :
1-888-JURIFAX
http://www.jurifax.ca

● **L'achat de Meloche Monnex par Canada Trust : fruit de la convergence des cultures des entreprises**

Meloche Monnex cherchait des produits d'épargne et de crédit à ajouter à sa gamme de produits d'assurance, tandis que les Services financiers CT cherchaient à distribuer d'autres produits d'assurance **pp. 16-17**

● **L'hypermarché serait une formule commerciale prometteuse**

L'hypermarché, qui combine supermarché et magasin à escompte, est le concept qui connaît la plus forte croissance aux États-Unis dans le commerce de détail **p. 23**

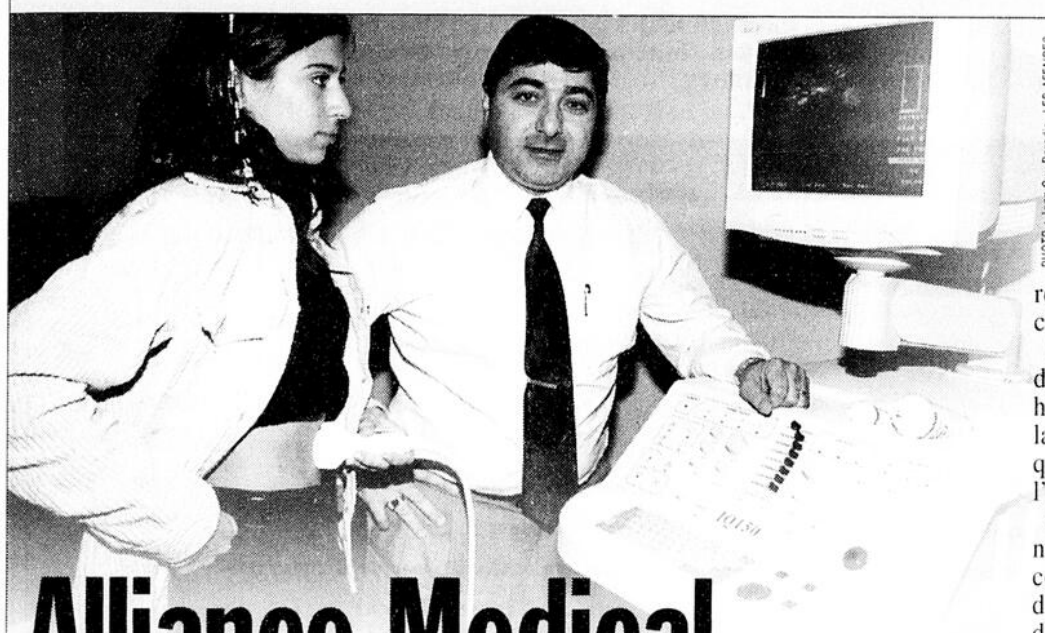


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Karim Ménassa : « Notre rapide progression s'explique par notre participation aux foires internationales. »**

Alliance Medical prend sa place sur l'échiquier mondial

95 % de sa production est vendue à l'extérieur du pays

Réjean Bourdeau

Karim Ménassa, 45 ans, a un rêve. Il espère qu'un jour, **Alliance Medical**, fabricant d'équipements d'ultrasons qu'il a fondé en 1989, devienne une importante société multinationale.

Tout est en place pour qu'il y parvienne. Sa société exporte déjà dans 40 pays, dont la Chine, la France, la Suisse, l'Arabie Saoudite, Taïwan, l'Inde et les États-Unis. Les pays du Moyen-Orient et de l'Amérique latine font aussi partie de sa clientèle. Pour tout dire, seulement 5 % de sa production est vendue au Canada.

« D'ici cinq ans, avec un chiffre d'affaires de 30 M$, on pourra accélérer notre positionnement », soutient M. Ménassa, propriétaire d'**Idée International R&D**, firme de recherche qui détient 80 % d'Alliance Medical.

Pour appuyer son expansion territoriale, la compagnie de Saint-Laurent possède des pied-à-terre à l'étranger.

Les filiales de Norwalk, Connecticut, et de San Francisco, Californie, développent les sondes utilisées dans les équipements d'ultrasons. Celle de Paris collabore avec l'usine québécoise à la conception d'échographes de haut de gamme. Le bureau de Smithville, Missouri, s'occupe de commercialisation.

Et, pour ajouter une touche exotique à ce bouquet international déjà bien garni, précisons que M. Ménassa est un designer mécanique d'origine égyptienne, arrivé au Québec en 1970, qui parle l'arabe, le français, l'anglais et l'italien !

Échographie

Alliance Medical est le seul fabricant canadien spécialisé dans les équipements d'échographie. Ses produits permettent notamment de visionner, au moyen d'ultrasons, le développement et la taille d'un foetus pendant la grossesse ou la gestation.

Pour le moment, ses ventes sont réalisées à 60 % dans le segment animalier, pour servir les besoins des vétérinaires et des éleveurs (chiens, chats, bovins, moutons, etc.).

Son autre marché est celui des cliniques médicales et des hôpitaux, pour les secteurs de la gynécologie, de l'obstétrique, de la radiologie et de l'urologie.

Cependant, selon M. Ménassa, les nouveaux produits commercialisés cette année devraient inverser cette tendance, et donner plus de poids au marché pour les humains.

Parmi ceux-ci, le *AMI B7* utilise une sonde convexe. Comme les autres modèles du groupe, il est portable et fonctionne grâce à des piles internes. En plus, il possède un *doppler pulsé*, utilisé en cardiologie, et un moniteur de 10 pouces, le plus petit fabriqué jusqu'à maintenant. Son prix de détail est d'environ 28 000 $.

Pour sa part, le *IQ 150*, mobile sur roue, est un produit de haut de gamme qui se vend environ 65 000 $. Il permet une meilleure définition de l'image et possède un contrôle pour le zoom et les contrastes.

Ventes

Pour l'année financière terminée le 31 mai, le chiffre d'affaires d'Alliance Medical a été de 6 M$. Cette année, le président s'attend à voir grimper ses ventes à 7,5 M$. Si la prévision se réalise, elle ne fera que confirmer l'explosion du volume d'affaires enregistré depuis les trois derniers exercices.

En 1993, Alliance Medical n'employait que neuf personnes et réalisait un chiffre d'affaires de 450 000 $. Aujourd'hui, elle compte 55 employés, dont 45 dans son usine de 16 000 pi² où elle assemble certaines pièces fabriquées par des sous-traitants québécois. Dans trois mois, sa superficie passera à 24 000 pi². M. Ménassa s'attend à embaucher une douzaine de nouveaux employés au cours de l'année.

Déclic

Le déclic s'est produit en juin 1993, quand M. Ménassa a racheté son ancien associé, diversifié ses produits destinés aux humains et mis l'accent sur les marchés d'exportation.

Il faut dire que, depuis 1991, l'entreprise participait à des foires internationales, grâce à des aides gouvernementales. Son plus important salon est le *Radiologist Society of North America*, tenu chaque année en décembre, qui lui permet de faire le plein de commandes.

« Les expositions sont la clé qui nous a permis de s'ouvrir sur le monde, a expliqué le président. C'était la façon de démontrer que nous avions un produit innovateur et de qualité. »

Ces rencontres lui permettent de nouer des liens avec des distributeurs du monde entier.

« Avant de faire des affaires, il faut d'abord établir une relation de confiance, basée sur le respect et la camaraderie, a-t-il ajouté. Il faut arriver au point où les deux parties sont gagnantes. »

Selon lui, un distributeur doit être une personne dédiée possédant des compétences techniques dans le domaine de l'échographie, tout en étant assez forte financièrement pour supporter les campagnes de marketing et assurer un service à la clientèle impeccable.

Une fois que la relation est solide, M. Ménassa fait quelques tournées par année autour du globe, mais son moyen de communication préféré est le télécopieur.

Avenir

Pour poursuivre sa croissance, Alliance Medical continuera à investir annuellement 15 % de son chiffre d'affaires en recherche et développement (R & D) car M. Ménassa est assuré que l'innovation lui permet de concurrencer les grandes multinationales américaines, européennes et japonaises.

Cette stratégie a été récompensée récemment par la **Chambre de commerce de Ville Saint-Laurent**, qui lui a décerné l'*Alpha R&D et Innovation 1996*.

En 1991 et en 1995, la société avait aussi remporté l'*Alpha Marketing*.

« Ce succès ne m'appartient pas, a déclaré M. Ménassa. C'est l'accomplissement du travail de mes associés et de mes employés qui donnent à chaque jour leur 100 %. » ■

Alliance Medical en un coup d'oeil

Activités	conception, fabrication et vente d'équipements d'ultrasons (échographie) pour les marchés humain et animal
Siège social	Saint-Laurent
Effectif	55, dont 45 au Québec
Chiffre d'affaires	6 M$ en 1996
Marchés	40 pays, dont Chine (38 %), Europe de l'Ouest (34 %), États- Unis (7 %), Canada (5 %)
Actionnaires	Karim Ménassa (80 %), Waguih Chikhani (10 %) et Victor Ghaleb (10 %)
Année de fondation	1989

LE ARMADA 1100 S'ACCOMPAGNE D'UNE QUESTION RÉGLEMENTAIRE.
UN MODEM GRATUIT OU PLUS DE MÉMOIRE?



Achetez un Armada 1100 avant le 31 janvier et vous aurez à décider entre un modem gratuit et plus de mémoire.
Compaq et Armada sont des marques déposées de Compaq Computer Corporation et sont utilisées sous licence. Cette offre est valide au Canada seulement pour les modèles Armada 1100 achetés d'ici le 31 janvier 1997, jusqu'à épuisement des stocks.
COMPAQ

FORUM QUÉBÉCOIS DE l'Internet

Palais des congrès de Montréal

25-26-27 février 1997

3 journées capitales pour votre carrière, l'avenir de votre entreprise et vos projets de développement !

APPRENEZ
dans les 28 ateliers de formation accrédités par la SQDM et économisez grâce à nos forfaits

RECEVEZ
gratuitement, sur place, un logiciel de navigation «Internet Explorer 3.0» de Microsoft *(Pré-inscription aux ateliers)*

ASSISTEZ
aux conférences internationales présentées par Christian Huitema, Jim Sterne et Vince Emery

RENCONTREZ
à l'exposition les meilleures entreprises d'équipements et de services pour travailler avec Internet et l'intranet

La programmation du Forum en un clin d'oeil

ATELIERS DE FORMATION

	Ⓐ MARDI, 25 FÉVRIER	Code	Ⓑ MERCREDI, 26 FÉVRIER	Code	Ⓒ JEUDI, 27 FÉVRIER	Code
❶	Introduction à Internet	A1-01	Introduction à Internet	B1-01	Rechercher efficacement l'information sur le Web	C1-02
	Créer sa page Web	A1-03	Concevoir son site Web	B1-04	Concevoir son site Web	C1-04
	Implanter et utiliser un intranet	A1-07	Faire connaître son site Web	B1-05	Implanter et utiliser un intranet	C1-07
8h30	Introduction à Java	A1-13	Concevoir un site Web international	B1-10	Introduction au multimédia	C1-08
à	Introduction aux réseaux	A1-15	Les nouvelles technologies Internet	B1-14	Introduction à Java	C1-13
10h30	Connecter son entreprise à Internet	A1-16	Introduction aux réseaux	B1-15	Connecter son entreprise à Internet	C1-16
	Introduction à la sécurité informatique	A1-17	Connecter son entreprise à Internet	B1-16	Sécuriser son réseau local connecté à Internet	C1-18
	Vendre ses produits et services sur Internet	A1-19	Vendre ses produits et services sur Internet	B1-19	Vendre ses produits et services sur Internet	C1-19
	Internet et l'information d'affaires	A1-25	Internet et le monde de la finance	B1-23	Internet et la gestion des ressources humaines	C1-28

CONFÉRENCES INTERNATIONALES Bell

11h00 à 12h30	« L'avenir de Internet » *Christian Huitema*	« Comment l'intranet change le monde des affaires » *Jim Sterne*	« 12 causes d'échec de projets Internet, et comment les éviter » *Vince Emery*
12h30	**Déjeuner d'ouverture** INFORMIX	**Déjeuner-rencontre** ORACLE	**Déjeuner de clôture**

ATELIERS DE FORMATION

❷	Introduction à Internet	A2-01	Rechercher efficacement l'information sur le Web	B2-02	Faire connaître son site Web	C2-05
	Rechercher efficacement l'information sur le Web	A2-02	Créer sa page Web	B2-03	Communiquer avec ses clients et fournisseurs sur Internet	C2-06
	Concevoir son site Web	A2-04	Communiquer avec ses clients et fournisseurs sur Internet	B2-06	Choisir sa solution Web	C2-11
14h00	Internet et le français	A2-09	Implanter et utiliser un intranet	B2-07	Gérer le développement d'un site Web	C2-12
à	Choisir sa solution Web	A2-11	Introduction au multimédia	B2-08	Les nouvelles technologies Internet	C2-14
16h00	Les nouvelles technologies Internet	A2-14	Gérer le développement d'un site Web	B2-12	Faire de la publicité sur Internet	C2-20
	Sécuriser son réseau local connecté à Internet	A2-18	Introduction à la sécurité informatique	B2-17	Transactions électroniques	C2-21
	Faire de la publicité sur Internet	A2-20	Transactions électroniques	B2-21	Le cadre juridique d'Internet	C2-22
	Internet et le droit	A2-24	Internet et le secteur de la santé	B2-27	Internet et l'industrie du tourisme	C2-26
10h30 à 19h00	**EXPOSITION DES NOUVEAUTÉS INTERNET**					

Comment choisir chaque atelier: Ⓐ mardi Ⓑ mercredi Ⓒ jeudi ❶ le matin ❷ l'après-midi OO Numéro de code

La description des ateliers est disponible sur demande ou sur le site Web: www.promexpo.com/fqi

Ligne directe du Forum québécois de l'Internet.
Appelez au (514) 527-9221 à Montréal ou au 1-888-421-2233 pour l'extérieur afin d'obtenir de plus amples renseignements sur les ateliers de formation, les conférences et les programmes spéciaux.

Demandez votre formulaire d'inscription !

3 façons de s'inscrire
1. **Par télécopieur: (514) 527-8449**
2. **Par le site Web:** www.promexpo.com/fqi
3. **Par courrier postal à:**
GROUPE PROMEXPO INC. - FORUM
801, rue Sherbrooke Est, 10e étage Montréal (Québec) H2L 1K7

Un événement PROMEXPO En partenariat avec CRIM En collaboration avec LES AFFAIRES Vidéotron

Quali Métal revient à ses anciennes amours : les pylônes

La société de Québec décroche un contrat de 5,7 M$ en Colombie-Britannique

Dominique Froment

Après une incursion dans le secteur des structures de métal pour bâtiments, **Quali Métal** est revenue à sa vocation initiale : les pylônes électriques. Bonne idée, puisque la petite société de Québec a récemment décroché un contrat de 5,7 M$ pour fabriquer 1 500 pylônes pour une société minière de la Colombie-Britannique.

Valère Poulin a fondé les **Radiateurs Acme** en 1959, une entreprise qui existe toujours. Son fils **Fernand** l'a rejoint en 1967, mais les radiateurs ne l'inspiraient pas beaucoup. Ce n'est qu'en 1980 qu'il a eu une véritable révélation sur sa mission ici-bas. « En faisant du ski, je suis arrivé face à face avec un pylône électrique. Je me suis tout de suite dit, *c'est ça que je vais faire !* »

Fernand Poulin avait non seulement vu des étoiles, il avait vu juste aussi ; c'était l'époque des grands projets hydroélectriques. « On a grandi avec **Hydro-Québec** », se plaît-il à rappeler.

L'ère des grands projets tirant à sa fin, le carnet de commandes d'Hydro-Québec a commencé à rétrécir. Voyant venir le coup, M. Poulin a décidé, au début des années 1990, de se diversifier dans les structures d'acier pour les gros oeuvres. C'est ainsi qu'il a obtenu le contrat du **Centre des congrès de Québec** et celui du **Centre de foires de Québec**.

Toutefois, cette incursion dans ce secteur n'a pas été concluante. D'abord, les machines à contrôle numérique de Quali Métal n'ont pas d'utilité pour fabriquer des structures d'acier pour les bâtiments. Mais, surtout, la concurrence est impitoyable dans ce marché. « Le soumissionnaire qui décroche le contrat est souvent celui qui se trompe dans ses calculs », a lancé M. Poulin.

80 % d'exportations d'ici à cinq ans

Pour l'aider à revoir sa planification stratégique, l'homme d'affaires de Québec a embauché l'été dernier **Gary Payne**, ex-consultant en développement des affaires, et l'a nommé directeur commercial. « Au lieu de nous diversifier dans les structures de métal, nous avons choisi de revenir à la spécialité de Quali Métal, les pylônes, et de prendre de l'expansion à l'extérieur du Québec », a expliqué M. Payne aux AFFAIRES.

Quali Métal vise donc maintenant une expansion dans le reste du Canada, aux États-Unis et même plus loin. Elle a déjà obtenu de petits contrats en Jamaïque, à Porto Rico et à Taïwan. Le récent contrat décroché en Colombie-Britannique semble confirmer la pertinence de sa nouvelle stratégie.

« Les gouvernements se fendent en quatre pour nous aider à développer les marchés internationaux. On a décidé d'en profiter, a indiqué M. Poulin. Comme il n'y a plus grand-chose à espérer du marché du Québec dans notre secteur, nous prévoyons exporter de 80 à 90 % de notre production d'ici à cinq ans. »

Compte tenu des coûts de transport, exporter des pylônes n'est pas évident a priori. M. Poulin a expliqué qu'à cause du climat rigoureux, les Canadiens ont développé des aciers de meilleure qualité; on peut donc en utiliser moins. On peut aussi alléger la structure par un design innovateur. En outre, les prix de l'acier canadien sont plus concurrentiels depuis quelques années.

Vers ISO 9002

Le contrat de 5,7 M$ en Colombie-Britannique et celui du Centre de foires de Québec porteront le chiffre d'affaires de Quali Métal à 14 M$ en 1996.

Ces deux contrats ont permis de créer 20 emplois de soudeurs, portant son effectif total à 80.

« Le contrat de Colombie-Britannique tombe à point pour recentrer nos activités sur les pylônes. Il nous donne un délai pour développer les marchés internationaux », a souligné M. Poulin. Le marché énorme que représentent les 3 300 villages non électrifiés du Mexique l'intéresse au plus haut point, de même que le projet de parcs d'éoliennes en Gaspésie.

M. Poulin négocie aussi des alliances stratégiques avec des firmes d'ingénieurs et des consultants, la plupart des contrats internationaux étant accordés clés en main.

Pour remplir les exigences des marchés internationaux, Quali Métal a amorcé un programme devant la mener à l'obtention de la norme *ISO 9002*.

En dépit de son repositionnement sur le marché des pylônes, M. Poulin n'a pas fait une croix sur les structures d'acier. « Nous allons cependant être sélectifs et nous concentrer sur les contrats plus exigeants. » ■



■ Fernand Poulin, président de Quali Métal (à gauche), et son frère Guy, vice-président, prévoient exporter de 80 à 90 % de leur production d'ici à cinq ans.

TKS INFORMATIQUE

VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?

Découvrez les impacts que les outils technologiques d'aujourd'hui peuvent apporter à vos opérations et à vos profits. **Contactez nous aujourd'hui au 514-353-1020, ou faxez vos coordonnées au 514-353-8709.**

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logiciel complètes opérant sur de multiples plateformes, incluant les serveurs HEWLETT PACKARD, dans les environnements UNIX et WINDOWS NT. Nous offrons également l'intégration de technologies connexes telles l'échange de données électroniques (EDI), la lecture de codes à barres et l'intégration de système de gestion expert (EIS).

FDM4 — VANTAGE

Prise de commandes facturation
Achats
Gestion d'inventaire
Transferts d'entrepôts
Analyse de ventes
E.D.I. intégré
Gestion des centres de profits
Grand Livre
Comptes recevables
Comptes payables
Consolidations
Prévisions de production
Nomenclature à paliers multiples
Gestion des travaux en cours
Vision usine (graphique)
Planification visuelle (graphique)

Multi compagnies
Multi divisions
Multi devises
Multi entrepôts
Multi locations par entrepôt
Gestion de routes
Facturation au poids
Unités de mesure multiples
Produits substituts
Produits compagnons
Ensembles de produits (kits)
Retour de marchandises
Gestion des commissions
Gestion des coûts additionnels (landed costs)
Gestion du crédit
Structure de prix flexible
Module de fax intégré
Module de gestion expert graphique
Intégration codes à barre
Collecte de données (écran tactile)

POWERED BY PROGRESS — HEWLETT PACKARD Channel Partner — SCO — Microsoft Windows 95

Le luxe à votre portée.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Profitez d'un taux spécial sur la Lexus LS 400 1997.

Taux de location 4,9 %

Mensualité 899 $

À 4,9 % d'intérêt et 899 $ par mois, le grand luxe de la nouvelle Lexus LS 400 1997 est d'autant plus savoureux. Quel plaisir de conduire une voiture d'un tel raffinement, aux performances remarquables et au confort superbe. Sur la route, la LS 400 répond avec puissance, sûreté et élégance. Et maintenant, elle est plus accessible que jamais, mais seulement jusqu'au 31 janvier 1997.



LS 400

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

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

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

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

* L'offre s'applique à la location d'une Lexus LS 400 1997 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 9 500 $, frais de transport et de livraison (800 $), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL : 30 paiements mensuels de 899 $ pour un coût total de 26 970 $ plus taxes. Limite de 60 000 km. Frais de 15 ¢ le kilomètre excédentaire. (10 ¢ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat.) À LA FIN DU BAIL : option d'achat de 44 800 $ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. L'offre prend fin le 31 janvier 1997. Location sans acompte et autres termes de location offerts. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

ENTREPRENDRE

FAXinating Solutions offre un service de communication électronique original

Alain Duhamel

L'inforoute qui relie le reste du monde au Nouveau-Brunswick fonctionne dans les deux directions !

En effet, une petite société de Saint-Laurent vient de persuader la **Commission de la santé, de la sécurité et de l'indemnisation des accidents du travail** (CSSIAT) du gouvernement du Nouveau-Brunswick de transiter par Montréal pour effectuer la saisie des données que lui font parvenir les employeurs. La province de **Frank McKenna** devient ainsi la première à permettre aux employeurs de télécopier leurs rapports mensuels grâce à une entente de service intervenue entre la compagnie de téléphonie **NBTel** et **Evets & Irol FAXinating Solutions**, de Saint-Laurent.

Il s'agit d'un projet-pilote d'une valeur d'environ 150 000 $ d'une durée d'un an. FAXinating Solutions s'attend à traiter 4 000 rapports d'entrepreneurs par mois.

De plus, NBTel a confié à la société québécoise le mandat de gestion du service d'appels sans frais pour répondre aux utilisateurs de ce nouveau service.

Les employeurs du Nouveau-Brunswick n'auront plus qu'à remplir les déclarations à la main ou à la machine à écrire et les transmettre par un simple télécopieur. Grâce à une technologie intelligente et unique en son genre en matière de prise d'images et de reconnaissance des données, FAXinating traduit en quelques minutes les renseignements manuscrits en données informatisées et relaie l'information au système central de la CSSIAT.

« Nous construisons des ponts technologiques », a dit **Steve Hatijlo**, 38 ans, président et fondateur de FAXinating Solutions, qui voit le monde se diviser en deux groupes : les entreprises qui possèdent des systèmes informatiques très développés et les autres qui ne les utilisent pas encore.

Les premières ont investi des sommes importantes dans la mise en oeuvre de nouvelles applications, tel l'échange de données informatisées (EDI), pour se rendre compte que leurs clients et leurs fournisseurs ne les suivaient pas au même rythme. En décembre 1996, le **Canadien National**, qui a investi près de 100 M$ dans un système informatique de pointe pour effectuer le suivi de toutes les expéditions, a conclu une entente pour mettre en service la transmission FAX-à-EDI par le procédé *Exact* de FAXinating. Ainsi, le CN pourra commercer électroniquement avec ses clients et ses fournisseurs quelles que soient leurs capacités techniques.

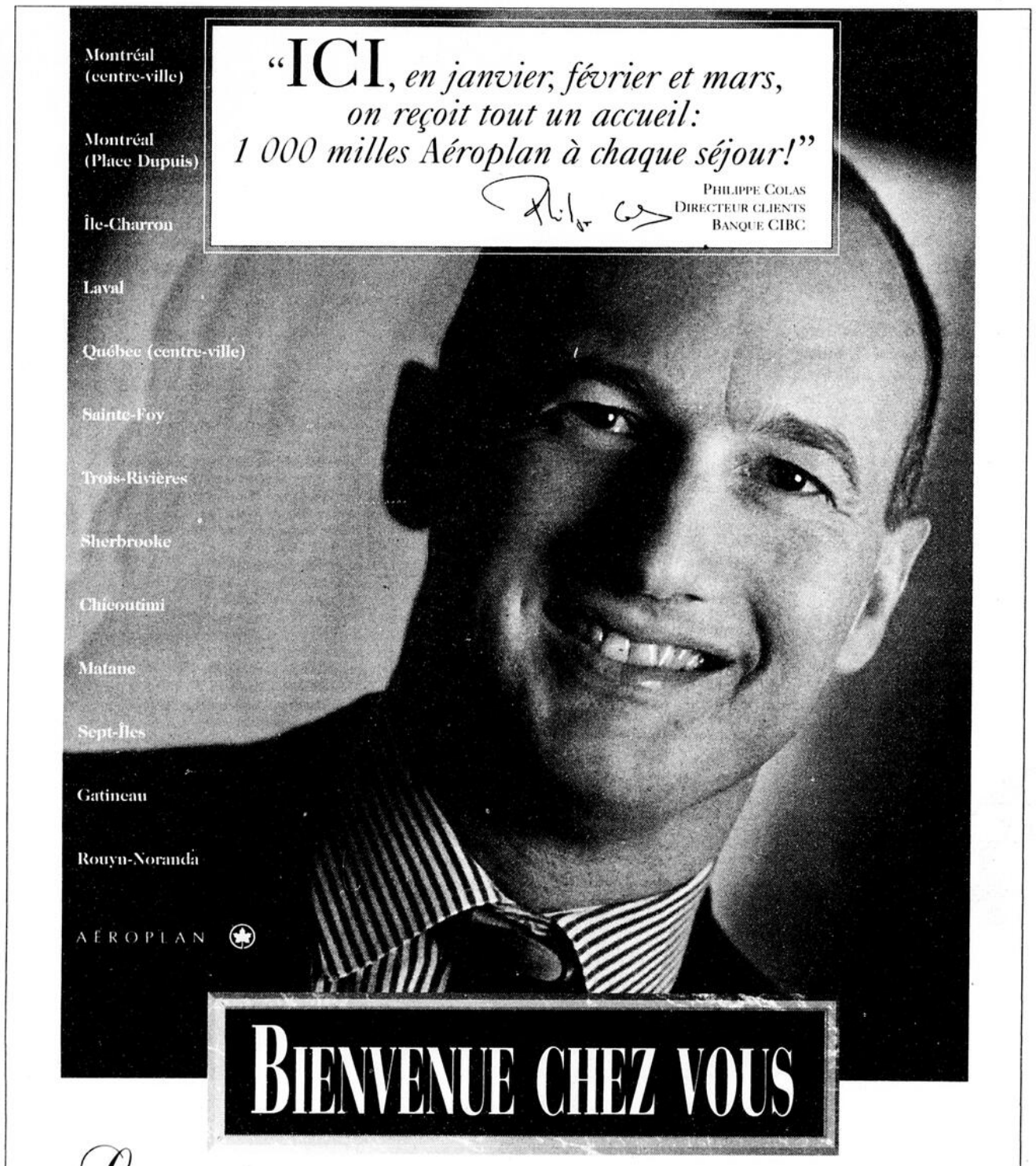
Six mois auparavant, FAXinating Solutions concluait une entente semblable avec la société **Harbinger**, d'Atlanta, pour le compte de l'**American Petroleum Institute**. Il s'agissait de mettre en place la solution interface FAX-à-EDI dans un système d'échange et de suivi des livraisons de pétrole dans le réseau américain, le **Third Party Ticket System**, de manière à ce que tous les participants puissent enregistrer leurs achats et leurs ventes le plus simplement du monde.

FAXinating s'est aussi interposée entre **Sears Canada** et ses fournisseurs de petite et de moyenne tailles. Le système traite les commandes directement du système informatique de Sears, les transpose en bordereaux de commande sur papier et les transmet aux fournisseurs, qui répondent par le même moyen en refaisant le chemin en sens inverse.

Dans l'esprit de Steve Hatijlo, l'automatisation des processus incite les entreprises à repenser leur façon même de faire des affaires. « Les entreprises qui sauront saisir les avantages du commerce électronique en s'ouvrant à tous, sans égard à leur capacité technique, seront celles qui en tireront les plus grands bénéfices. »

Il s'attend à une expansion rapide de ses affaires, particulièrement du côté des États-Unis, où il prépare des solutions interfaces dans le domaine des soins de santé.

L'entreprise, fondée il y a trois ans, emploie 11 personnes et pourrait accroître son effectif à environ 50 d'ici à un an. ■



Combler nos invités nous tient vraiment à coeur. C'est pourquoi, en janvier, février et mars, chacun des 13 Hôtel des Gouverneurs offre le double de milles Aéroplan* à chaque séjour.

À CHAQUE SÉJOUR! 1000 MILLES AÉROPLAN

En plus du service chaleureux et attentionné, de chambres spacieuses et confortables, du Club des Gouverneurs avec ses privilèges, son petit déjeuner et ses appels locaux gratuits, nos voyageurs d'affaires reçoivent la prime Aéroplan en janvier, février et mars.

* *Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre.*

HÔTEL DES GOUVERNEURS

VOTRE CHAÎNE HÔTELIÈRE

1 888 910-1111

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

Business à la carte

Les déjeuners-causeries 1996-1997

CONFÉRENCIER INVITÉ



Mardi 21 janvier
(Hôtel Le Reine Elizabeth)
M. Serge Ménard
Ministre d'État à la Métropole, ministre responsable de la région de Montréal

Réservations :
Ghislaine Larose
Téléphone : (514) 871-4001
Télécopieur : (514) 871-1255
ou (514) 871-5971

Billet :
47 $ membre
54 $ non-membre

Carnet de 10 billets :
425 $ (membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (6,5 %) en sus

Conception graphique Vasco design

Bell · Bombardier · Byers Casgrain · enRoute · Pratt & Whitney Canada · Samson Bélair Deloitte & Touche · SNC-Lavalin · SSQ Vie · Teleglobe

Technilab envisage une émission publique au printemps

De sources bien informées, LES AFFAIRES ont appris que **Technilab** envisage une émission publique d'actions ce printemps.

Pour ce faire, la société pharmaceutique de Mirabel, spécialisée dans la fabrication de produits génériques, a entrepris des démarches auprès des maisons de courtage il y a quelques semaines.

Ces approches préliminaires n'ont pas encore permis d'établir le montant du financement, ni le pourcentage du capital-actions qui ira au public.

Cependant, les études menées par les différentes institutions ont été concluantes.

Depuis 1990, les ventes de Technilab ont augmenté à un taux annuel de 30 %, à 53 M$.

Son chiffre d'affaires se répartit entre le Canada (90 %), les États-Unis (5 %) et l'international (5 %).

Technilab fabrique des médicaments substituts (génériques) quand les brevets d'innovation des multinationales viennent à échéance.

La société, qui emploie 220 personnes, oeuvre dans le secteur des crèmes, des onguents, des suppositoires et des analgésiques. Ses principaux clients sont les pharmacies.

Selon nos informations, deux raisons pourraient empêcher Technilab de devenir entreprise publique : une contre-performance du marché boursier ou une association avec un fabricant international de produits génériques.

Parmi ses options, Technilab étudie la possibilité de s'associer à un groupe qui oeuvre dans des secteurs complémentaires aux siens.

Par cette association, les deux entreprises pourraient partager leur savoir-faire et leur réseau de distribution.

Croissance

Toutefois, les discussions, amorcées depuis un an, pour vendre une participation minoritaire à un partenaire stratégique n'ont pas encore abouti.

Les principaux points d'achoppement porteraient sur les questions financières et sur l'intérêt des partenaires plausibles éventuels à investir au Canada.

Pour assurer sa croissance, Technilab caresse plusieurs projets internationaux.

Des pourparlers sont présentement en cours pour vendre ses produits en Russie d'ici 18 mois. À plus long terme, la société québécoise pourrait également conclure une entente de partenariat avec une entreprise chinoise.

Dans ce cas, il s'agirait de transférer la technologie de Technilab vers des usines de fabrication asiatiques. (RB) ■

Le moment idéal, un grand expert en choix de titres et un horizon des plus prometteurs...Voilà pourquoi ces fonds sont appelés « Fonds Monarque » ! Évaluez le profit tant du Fonds canadien Monarque que du Fonds de dividendes Monarque. Tous deux sont admissibles aux REER. Discutez-en avec votre conseiller financier ou adressez-vous à Fonds Mutuels C.I. en composant le 1-800-268-9374 ou en visitant notre site Internet : http://www.cifunds.com.

FONDS MONARQUE

Le marché canadien est en plein envol. C'est le temps des REER. Et voici les placements sous l'aile de Jonathan Baird, l'un des gestionnaires de fonds les plus réputés.



Des prospectus simplifiés contiennent tous les renseignements pertinents sur ces fonds. Pour en obtenir des exemplaires, écrire à : C.I. Mutual Funds Inc., 151 Yonge Street, Seventh Floor, Toronto, Ontario M5C 2Y1. Lisez attentivement ces documents avant d'investir. Valeurs unitaires et rendements sujets à des fluctuations.

ENTREPRENDRE

La Pétrolière Impériale a préféré Moncton à Montréal pour son centre d'appels

Alain Duhamel

Le Nouveau-Brunswick a de nouveau distancé les autres provinces dans la course aux centres d'appels en persuadant la compagnie **Pétrolière Impériale** (MTL, *IMO* 63,60 $) d'installer, d'ici à la fin de l'année, son principal centre d'appels à Moncton.

La compagnie emploie 280 personnes au Canada, dont une quinzaine au Québec, dans les services de téléréponses à sa clientèle de produits pétroliers pour l'automobile et pour le chauffage des habitations. Sa décision a pour effet de réduire l'effectif total à 210 personnes et de les répartir dans deux centres : l'un, déjà en place à Toronto (70 personnes), où se trouve le siège social de la compagnie, et l'autre, nouveau, à Moncton avec un effectif de 140 personnes.

L'Impériale a analysé les avantages et les politiques du Manitoba, du Québec, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick.

Selon **Pierre Desrochers**, directeur, affaires publiques et corporatives, la décision de s'installer au Nouveau-Brunswick a été basée sur des critères de leadership, de modernité de l'infrastructure des télécommunications, de qualité de l'accueil de la région et sur la disponibilité d'un personnel formé et bilingue capable de répondre à la clientèle de langue française dans tout le Canada.

« L'une de nos grandes préoccupations résidait dans la disponibilité d'un personnel bilingue. Ce fut un facteur de décision », a dit Pierre Desrochers.

Le centre d'appels de la Pétrolière Impériale est le 36e à s'installer dans la province de **Frank McKenna** depuis 1991. L'industrie des centres d'appels y emploie plus de 5 000 personnes dont le salaire moyen s'élève à 23 000 $ par année.

« Cette annonce confirme que les nombreux avantages que nous avons à offrir dans le domaine des télécommunications permettent d'attirer des sociétés de renommée mondiale », a affirmé **Camille Thériault**, ministre du **Développement économique et du Tourisme**.

Aide provinciale

La politique du Nouveau-Brunswick en matière de développement économique privilégie le domaine des télécommunications et des applications à distance de l'informatique. La province offre aux compagnies une aide financière au démarrage et à la formation du personnel sous forme de prêts non remboursables si l'entreprise crée tous les emplois promis dans les délais prescrits. Le gouvernement McKenna a ainsi engagé au moins 28 M$ depuis cinq ans. ■

C'est une simple question de



"Performance" 1996. Textures mixtes réalisées par Gérard Dansereau.

PERFORMANCE

Le monde est plus compétitif que jamais.

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

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

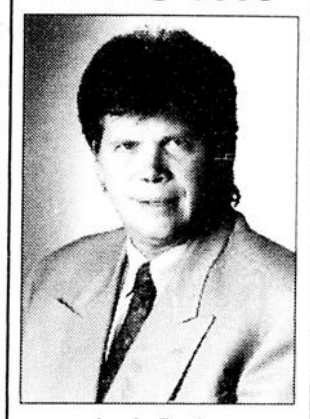
C'est pourquoi nos avocats, chez Goodman Phillips & Vineberg, parlent tous le langage universel des affaires. Un langage qui transcende l'Amérique du Nord, l'Asie et l'Europe.

Perspective et Performance.

GOODMAN PHILLIPS & VINEBERG

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

Labatt



Louis Fortier

Monsieur Marcel Boisvert, président de la Brasserie Labatt limitée, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Louis Fortier au poste de vice-président, marketing et ventes.

Monsieur Fortier occupait, depuis 1991, le poste de directeur du marketing chez Labatt, après avoir été nommé directeur de marque en 1988. Avant de se joindre à Labatt, Monsieur Fortier était vice-président et chef de groupe dans une importante agence de publicité canadienne, où il a également occupé les postes de chef de groupe-clientèle et de superviseur.

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Monsieur Fortier sera responsable de l'ensemble des activités de ventes, de distribution, de marketing et de recherche.

Au Québec et au Canada, le dynamisme de Labatt se traduit par la croissance soutenue de sa part du marché. La Brasserie Labatt s'affirme de plus en plus comme le véritable leader de l'industrie sur l'ensemble du territoire des Amériques et forme, avec Interbrew S.A., un des plus importants groupes brassicoles au monde.

En bref

Groupe Pro Assurances se joint à Ultima

Le **Groupe Pro Assurances**, regroupement de 11 bureaux de la région du Bas-Saint-Laurent, s'est joint au **Groupe Ultima**, important réseau québécois de courtiers en assurances et services financiers. En devenant le 18e actionnaire du Groupe, Pro Assurances porte à 94 le nombre de villes au Québec possédant des bureaux d'Ultima. « Cela permettra à la clientèle d'avoir un meilleur accès aux nombreux produits du groupe », a déclaré **Guy Lesage**, président-directeur général d'Ultima.

Le Groupe Ultima, dont le siège social est à Montréal, emploie 1 000 personnes, réparties dans la province, et possède un volume de primes annuelles en assurances de dommages évalué à plus de 300 M$. (RB) ■



Enregistrez 10 séjours* chez Delta, Hôtels et centres de villégiature entre le 18 novembre 1996 et le 30 avril 1997 et vous aurez automatiquement droit à 20 000 points Canadien Plus.

Grâce à son écoute attentive aux exigences des voyageurs d'affaires, Delta, Hôtels et centres de villégiature domine toujours le peloton. Avec son programme de points-bonis, elle vous ouvre résolument la voie à une nouvelle ère qui, sans conteste, vous aidera à prendre encore plus d'altitude!

Tout simplement en enregistrant dix séjours à l'un de nos établissements hôteliers entre le 18 novembre 1996 et le 30 avril 1997, vous aurez automatiquement droit à 20 000 points *Canadien Plus*. Jetez un coup d'oeil au tableau ci-contre pour constater la rapidité avec laquelle vous pouvez cumuler des points-bonis. Delta, Hôtels et centres de villégiature vous mène toujours un peu plus loin!

Séjour	Points De Base	Points Prime	Total Des Points	Le Cumulatif Des Points
1er	500	0	500	500
2e	500	0	500	1000
3e	500	500	1000	2000
4e	500	500	1000	3000
5e	500	1000	1500	4500
6e	500	1000	1500	6000
7e	500	1500	2000	8000
8e	500	2000	2500	10500
9e	500	3500	4000	14500
10e	500	5000	5500	20000
Total	5000	15000	20000	

Les membres Canadien Plus peuvent faire honorer leurs récompenses de voyages auprès des Lignes aériennes Canadien, American Airlines, British Airways, Qantas Airways et Air New Zealand.

Pour renseignements et réservations, communiquez avec votre agent(e) de voyages ou composez le **1 800 268-1133** ou contactez-nous sur le site **http://www.deltahotels.com**

Aéroport de Vancouver, C.-B. (2) • Whistler, C.-B.
Edmonton, Alb. • Calgary, Alb. • Saskatoon, Sask.
Winnipeg, Man. • London, Ont.
Mississauga, Ont. • Aéroport de Toronto, Ont.

Delta
Hôtels et centres de villégiature

Toronto, Ont. • Ottawa, Ont. • Montréal, Qc
Sherbrooke, Qc • Trois-Rivières, Qc
Saint John, N.-B. • Halifax, N.-É. • Sydney, N.-É.
St. John, T.-N. • Orlando, FL

*Par «séjour», on entend l'hébergement pendant des nuits consécutives dans un même établissement, sans égard au nombre d'arrivées ou de départs effectués.

LES AFFAIRES Le journal des décideurs

LEADER DE LA PRESSE ÉCONOMIQUE



ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN :

Seulement 54,95 $ plus taxes

-51 numéros du journal Les Affaires
-11 numéros du magazine Affaires PLUS

LES 7 AVANTAGES DE VOTRE ABONNEMENT :

• **Une couverture complète du monde des Affaires :**
Profils d'entreprises, techniques de management, gestion des ressources humaines, marketing... tout ce qu'il faut savoir pour gérer votre organisation de façon optimale.

• **La référence pour vous aider à gérer vos investissements :**
Taux d'intérêt, bons du Trésor, obligations... toutes les informations requises pour vous permettre de tirer le meilleur parti de votre argent.

• **En complément, 11 fois par an le magazine Affaires PLUS :**
Chroniques sur les grandes tendances de notre société, conseils pour mieux gérer votre carrière et votre argent, articles sur les nouvelles technologies... découvrez le magazine de l'autonomie financière, professionnelle et personnelle.

• **La livraison à domicile :**
Chaque semaine, le journal Les Affaires arrive directement chez vous. Vous êtes certain de ne manquer aucun numéro.

• **58% d'économie sur le prix en kiosque :**
L'abonnement d'un an au journal Les Affaires et au magazine Affaires PLUS est proposé à 54,95 $ + taxes, soit plus de 87 $ d'économie puisque le prix en kiosque est de 150,18 $ taxes incluses.

• **La liberté totale :**
Si pour une raison quelconque vous souhaitez interrompre votre abonnement, nous vous rembourserons les numéros non reçus sans aucune discussion et sans délai.

• **Le «service vacances» :**
Sur demande, nous ferons suivre le journal Les Affaires et le magazine Affaires PLUS à votre lieu de vacances.

BON D'ABONNEMENT JOURNAL LES AFFAIRES + AFFAIRES PLUS

❑ OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement,
1 an - 51 numéros du journal Les Affaires +
- 11 numéros du magazine **Affaires PLUS**.
au prix spécial de 54,95 $ + taxes (total 62,62 $)

À retourner au journal **Les Affaires** - Service des abonnements -
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e Étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
ou télécopiez au (514) 392-2039
ou téléphonez au (514) 392-2010
1 800 361-7215

Nom Prénom
Nom de l'entreprise
Adresse
Ville Province
Code Postal Tél.

MODE DE PAIEMENT
❑ Chèque ou mandat à l'ordre des Publications Transcontinental
❑ Facturez-moi ❑ Je désire régler par carte de crédit
❑ VISA ❑ MASTERCARD ❑ AMERICAN EXPRESS
N° de carte | | | | | | | | | | | | | | | | |
Expiration : ___/___ mois/année
Signature : _____ 1400

ENTREPRENDRE

L'achat de Meloche Monnex par Canada Trust : fruit de la convergence des cultures des entreprises

Jean-Paul Gagné

L'offre d'achat de **Meloche Monnex** par les **Services financiers CT** est le résultat d'une convergence des cultures des deux entreprises et non pas de la recherche d'un acquéreur par les actionnaires du groupe d'assurance montréalais.

En fait, le projet de transaction entre les deux entreprises n'est survenu qu'après des mois de recherche des deux entreprises : Meloche Monnex cherchait des produits d'épargne et de crédit à ajouter à sa gamme de produits d'assurance, tandis que les Services financiers CT cherchaient à distribuer d'autres produits d'assurance.

C'est ce qu'ont révélé en entrevue aux AFFAIRES **Pierre Meloche**, vice- président du conseil et chef de la direction de Meloche Monnex, et **Bernard T. Dorval**, président de **CT Insurance**, filiale d'assurance des Services financiers CT, eux-mêmes filiale du **Canada Trust**.

Meloche Monnex, qui a son siège social à Montréal, est le plus important distributeur direct de produits d'assurance automobile et habitation à des particuliers au Canada par le biais de groupes d'affinité (corporations professionnelles, associations d'anciens, etc.). Meloche Monnex est intégrée : en plus du courtier **J. Meloche inc.**, l'entreprise possède sa propre compagnie d'assurance, **La Sécurité Nationale**. Elle compte 185 000 clients, qui lui ont versé l'an dernier 250 M$ de primes brutes (la moitié retourne à des réassureurs); son actif dépasse les 300 M$. Meloche Monnex, qui a 600 employés, appartient au **Groupe d'assurance London** (70 %) et à ses dirigeants (environ 40 personnes).

Canada Trust, détenue à la hauteur de 97,7 % par **Imasco**, est la première société de fiducie canadienne : 53 milliards d'actif propre et 243 milliards d'actif administré. Elle compte 3,5 M de clients et 11 000 employés. Elle est l'équivalent d'une banque pour particuliers.

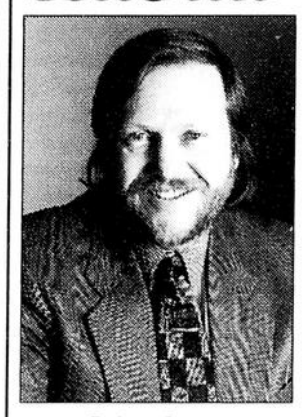
Elle distribue une vaste gamme de produits financiers, incluant des fonds mutuels (**Fonds Everest**) et possède un service de courtage en valeurs, les **Titres internationaux CT**. Elle a aussi une compagnie d'assurance, **Canadian Trinity**, qui vend surtout de l'assurance vie d'appoint aux emprunteurs hypothécaires. Canada Trust est probablement l'institution financière canadienne la plus avancée dans le commerce électronique. Elle est première au Canada dans le REER collectif avec 2,5 milliards d'actif à ce titre, 13 % du marché.

Le 18 décembre, les Services financiers CT ont offert d'acheter 100 % de Meloche Monnex pour une somme d'au moins 141,5 M$. La vérification diligente en cours pourrait ajouter jusqu'à 25 M$ au prix initial. La conclusion de la transaction doit se faire à la fin de février.

Puisque la valeur comptable de Meloche Monnex est d'environ 65 M$, CT pourrait payer environ 2,5 fois la valeur comptable de Meloche Monnex. « On acquiert bien plus que l'avoir propre d'une compagnie, affirme Bernard Dorval pour justifier le prix offert. On achète un réseau de marketing direct auprès de groupes d'affinité et 185 000

➜

Labatt



Robert Ayotte

Monsieur Louis Fortier, vice-président, marketing et ventes de la Brasserie Labatt limitée, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Robert Ayotte au poste de directeur du marketing.

Avant de se joindre à l'équipe Labatt, Monsieur Ayotte occupait le poste de vice-président aux affaires publiques chez Loto-Québec, où il avait déjà été directeur du marketing. Il a également été vice-président, marketing, des Nordiques de Québec. Monsieur Ayotte s'était précédemment taillé une excellente réputation, d'abord en recherche puis en publicité, au service de plusieurs grandes agences.

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Monsieur Ayotte dirigera l'équipe marketing, responsable de toutes les activités de publicité, promotion et de commandite pour l'ensemble des marques Labatt.

Au Québec et au Canada, le dynamisme de Labatt se traduit par la croissance soutenue de sa part du marché. La Brasserie Labatt s'affirme de plus en plus comme le véritable leader de l'industrie sur l'ensemble du territoire des Amériques et forme, avec Interbrew S.A., un des plus importants groupes brassicoles au monde.

+ de 30 ans et retraités
Gérer son argent soi-même
Pour... • accroitre vos revenus de retraite • bâtir votre portefeuille • • suivre vos placements • trouver réponse à vos questions •
Avec Claude Chiasson, analyste et chroniqueur financier "Prenez vos finances en main"



Début: (classe de placement) Mardi 28 janvier 1997
COÛT ABONNEMENT ANNUEL 195$ déductible d'impôt
☎ (514) 332-5484 ■ 9h à 17h - semaine

Équipe Canada • Team Canada

Le vendredi 31 janvier 1997
8h30 - 16h30

ALORS VOUS VOULEZ EXPORTER ?

Session d'information pour les nouveaux exportateurs vers les États-Unis

Une journée destinée aux représentants de petites et moyennes entreprises canadiennes sur les aspects essentiels de l'exportation vers les États-Unis. Elle offre des renseignements pratiques sur l'exportation ainsi qu'un accès direct à des spécialistes du marché tels qu'un courtier en douane, un transitaire, un agent distributeur, une banque américaine, un avocat et des représentants gouvernementaux.

"L'approche active d'Équipe Canada a réussi à créer de bons emplois rémunérateurs au Canada."

- Premier Ministre Chrétien
le 21 novembre 1996

Venez vous joindre à Équipe Canada

QUAND :
le vendredi 31 janvier 1997
8h30 - 16h30

OÙ :
5, Place Ville Marie
Montréal
Salle Via Rail

COÛT :
75$ (65$ pour membres de la Chambre de Commerce du Montréal métropolitain) Repas et matériel inclus

Renseignements et inscription :
Info entrepreneurs
Téléphone : (514) 496-5918
Télécopieur : (514) 496-5934

Cette session d'information est une initiative du Centre de Commerce international d'Industrie Canada en collaboration avec Info entrepreneurs et le Bureau fédéral de développement régional-Québec (BFDR-Q).

Canada

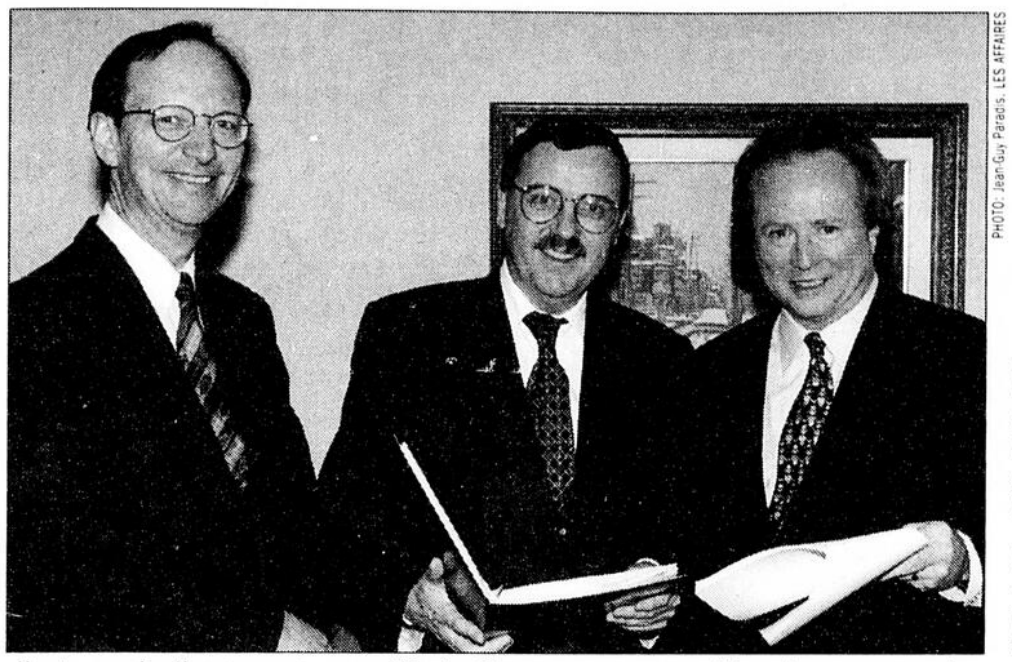


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ De gauche à droite, Alain Thibault, président et chef de l'exploitation de La Sécurité Nationale, Bernard Dorval, président de CT Insurance, et Pierre Meloche, chef de la direction de Meloche Monnex.

clients servis directement. On acquiert aussi une compagnie d'assurance et une entreprise qui a une croissance de 12 % par année et qui maintient une bonne rentabilité. On obtient une équipe qui a du succès et on veut la garder. »

Recherche d'une alliance

« On cherchait des produits financiers à distribuer, affirme Pierre Meloche. On avait formé un groupe de prospection. On a rencontré différentes institutions, dont une banque et un important assureur qui se sont montrés intéressés à nous acheter; on a refusé parce qu'il n'y avait pas de synergie. »

La première rencontre avec les gens de CT est survenue en mai. « On envisageait alors une alliance stratégique avec eux, car ils nous ressemblaient : distribution directe de produits financiers, approche très centrée sur le client, etc., ajoute Pierre Meloche. En juin, il est devenu évident que CT voulait faire des affaires. »

Bernard Dorval confirme le tout. Bernard Dorval travaille pour CT depuis 18 mois. Actuaire en assurance générale, il a d'abord travaillé pour le groupe **La Prévoyance** et **Les Prévoyants**, qui fut intégré à **La Laurentienne Générale**; en 1989, il est passé à la **Financière Laurentienne**, filiale d'assurance de personnes du **Groupe La Laurentienne**, acquis par le **Mouvement Desjardins**.

Après avoir vécu la fusion et avoir oeuvré au **Groupe Vie Desjardins Laurentienne**, il quitta pour CT avec le mandat de développer le secteur de l'assurance.

« On a commencé par regarder les besoins des clients et des gammes de produits, explique Bernard Dorval. Le modèle qu'on a retenu, c'est la distribution directe, le marketing direct grâce au commerce électronique, un secteur en forte croissance. On a regardé des assureurs. On a découvert que Meloche Monnex correspondait à ce modèle.

« C'est à l'automne qu'est venue l'idée de faire une acquisition, ajoute M. Dorval. On a d'abord parlé au Groupe d'assurance London. Au début, il n'était pas à vendre », opinion que corrobore Pierre Meloche.

Une fois que la direction de London eut accepté l'idée de vendre éventuellement son bloc d'actions de Meloche Monnex, les équipes de CT et de Meloche Monnex ont essayé de voir comment on pouvait gérer l'entreprise compte tenu de l'existence d'un groupe d'actionnaires minoritaires dans Meloche Monnex. Cela posait toutefois des problèmes au niveau des prix de transfert des produits des deux entreprises.

« On s'est rendu compte que ce serait plus simple et plus efficace pour la réussite des synergies visées que CT achète aussi les actions des dirigeants de Meloche Monnex », a expliqué Pierre Meloche.

Synergies

À cause des cultures d'entreprises très semblables et de la même approche marketing, la transaction devrait produire les synergies escomptées. « Soixante pour cent des 3,5 M de clients de CT ont le même revenu familial moyen que nos clients », affirme Pierre Meloche. « Quand j'ai visité le centre d'appels de CT à London, j'avais l'impression d'être chez-nous », dit-il pour décrire le rapprochement des cultures d'entreprises.

Une fois la transaction réalisée, la direction de Meloche Monnex examinera quels produits de CT elle offrira à ses clients à travers son réseau de distribution. « Pour s'assurer de bien servir nos nouveaux clients, la priorité ira à la formation des ressources humaines », explique Pierre Meloche.

Parallèlement, les experts en marketing de CT étudieront comment intégrer les produits de Meloche dans les réseaux de vente du groupe financier ontarien. Pas question toutefois de brûler les étapes. « On va apprendre à marcher avant de courir », dit M. Dorval.

À terme, Meloche Monnex devrait devenir le réseau de distribution des produits financiers de CT auprès des groupes d'affinité, la spécialité de Meloche. La clientèle de CT aidera également Meloche à mieux pénétrer ses groupes d'affinité. Cependant, à cause des contraintes réglementaires, CT ne pourra pas distribuer tout de suite des produits de Meloche Monnex dans ses succursales et dans son réseau de commerce électronique. ■

LES CONSEILLERS FINANCIERS DU ST-LAURENT



François J. Landry
c.f.a.

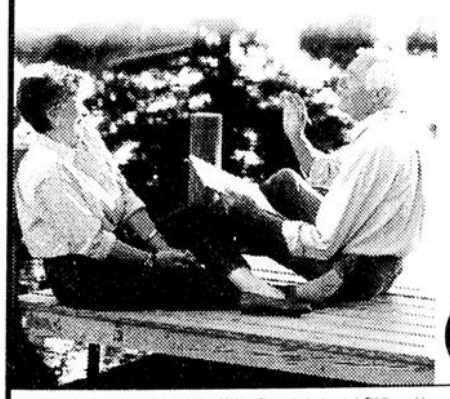
Monsieur Pierre Comtois, président-directeur général de **Les conseillers financiers du St-Laurent inc.**, est heureux d'annoncer la nomination de **Monsieur François J. Landry**, à titre de vice-président, actions canadiennes.

Monsieur Landry possède une vaste expérience en tant que gestionnaire d'actions canadiennes auprès d'importantes sociétés de fiducie.

Les conseillers financiers du St-Laurent, société affiliée au Groupe Optimum, assume la gestion de valeurs mobilières totalisant 1,1 milliard $.



Profitez de la vie dans toute sa richesse



BÂTISSEZ VOTRE SÉCURITÉ FINANCIÈRE

Votre maison ajoute à votre sécurité présente et future. Un jour, vous serez probablement capable de la vendre sans payer d'impôt sur le gain en capital. D'ici là, elle constitue une valeur sûre pouvant être utilisée pour vous procurer des placements qui augmenteront encore plus votre valeur nette. Un conseiller financier peut revoir avec vous l'ensemble des stratégies qui vous aideront à bâtir votre sécurité pour profiter de la vie dans toute sa richesse. Ce n'est qu'une des choses que la planification financière peut faire pour vous.

Pour connaître de bons moyens d'augmenter votre valeur nette, appelez le Groupe de Planification Financière DPM.

Pour une consultation gratuite, pour la tranquillité d'esprit : Le Groupe de Planification Financière DPM

DPM
Groupe de Planification Financière

LES PROFESSIONNELS DU FONDS MUTUEL, LES EXPERTS DU REÉR

(514) 630-7500

Fidelity Investments®

BÂTISSEZ VOTRE VALEUR NETTE AVEC UN GÉANT DU PLACEMENT: FIDELITY.
Le Fonds True North de Fidelity mise sur les forces du Canada dans les ressources et la technologie pour offrir un grand potentiel de profit à long terme.

Admissible au REÉR

Valeurs mobilières vendues par Valeurs Mobilières DPM inc. Chacun des fonds mutuels Fidelity possède un prospectus simplifié contenant des renseignements importants. Demandez-en un exemplaire auprès du Groupe de Planification Financière DPM et lisez-le soigneusement avant d'investir. La valeur nette de l'actif, le rendement et le retour sur l'investissement fluctueront avec les conditions du marché. Les investisseurs peuvent connaître des gains ou des pertes lors de la vente de leurs parts.

300 $ d'accessoires en plus : vous n'aurez rien perdu pour attendre !



La nouvelle Honda CR-V, seulement 26 800 $*.

L'utilitaire sport dont on parle tant ces jours-ci arrive bientôt chez les concessionnaires Honda. Nous souhaitons vous remercier d'avoir attendu et aussi récompenser votre patience. Alors, rendez-vous chez un concessionnaire Honda d'ici le 31 janvier 1997, versez un acompte pour réserver l'une de nos nouvelles CR-V et vous en repartirez avec un bon de 300 $† que vous pourrez utiliser à l'achat d'accessoires d'origine conçus pour la CR-V, pose comprise. Eh oui ! vous pourriez avoir envie d'un lecteur CD ou d'un porte-bagages. Ou encore d'un protège-capot contre les cailloux. Même d'un ensemble d'ornementation graphique ou d'un déflecteur arrière qui embelliront votre CR-V. Mais qu'importe, venez vite voir votre patience récompensée.

COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9 POUR SAVOIR OÙ SE TROUVE LE CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS OU OBTENIR PLUS DE RENSEIGNEMENTS.

HONDA

CONÇUE ET CONSTRUITE SANS CONCESSION

*PDSF d'une Honda CR-V 1997 (modèle RD185V), accessoires exclus. Taxes, immatriculation, assurance, transport et préparation en sus. †Montant déductible du coût des accessoires et de la main-d'oeuvre, taxes en sus. L'acompte doit être versé avant le 31 janvier 1997. Le bon de 300 $ doit être validé au moment de la livraison du véhicule et la pose des accessoires faite avant le 31 juillet 1997 par le concessionnaire d'origine. Aucun crédit ne sera accordé pour tout solde inutilisé de ce bon. **Remarque: Les voitures seront en montre fin janvier 1997 et les livraisons commenceront en février.** Conduisez toujours dans le respect de la nature.

Mission profitable au Chili pour une cinquantaine d'entreprises québécoises

Denis Allard

La cinquantaine d'entreprises québécoises qui ont eu pignon sur rue au Chili pendant trois jours dans le cadre de *Canada Expo 96* sont presque unanimes : méconnu, le Chili les a agréablement surpris.

On estime que 4 000 visiteurs y sont passés, 1 500 Chiliens ont laissé leur carte d'affaires aux organisateurs et les exposants envisagent des affaires totalisant 121,7 M$, dont 35 M$ représentant des ventes à court terme, soit d'ici à trois mois.

L'événement a regroupé 182 kiosques d'entreprises, d'organismes et de gouvernements du pays, dont 43 du Québec. Un représentant des AFFAIRES a visité chacun de ceux-ci sur le site de la Casa Piedra, un centre de foire moderne récemment construit, comme bien des bâtiments dans cette ville- chantier.

Les 42 kiosques d'entreprises québécoises représentaient surtout des PME. Elles en étaient pour la plupart à leurs premiers pas dans ce pays qui vit son été quand nous sommes en hiver.

Participant à l'Expo pour trouver des agents distributeurs, plusieurs entreprises ont signé des ententes de partenariat et obtenu des ventes. Certains ont même vu au Chili un marché pour l'art québécois ! **Laurent Huot**, éditeur d'art de Montréal qui a créé **Moove Art International** il y a un an, n'a eu aucun problème à écouler les productions de son artiste protégée, **Pauline T. Paquin**.

Guy Binette, président d'**Abricot International**, fabricant de tapis de Napierville, revient, lui, avec la ferme intention d'établir une usine sur place. C'est un geste que pourraient aussi faire prochainement **Gescofab Système de manutention**, de Saint-Léonard, et le **Groupe infocité**, de Laval pour les structures de ses affiches lumineuses d'autoroute.

Ventes

Grillage Bolar (Canada), de Blainville, a trouvé au Chili un marché vierge pour son produit qui a grandement impressionné les architectes. Le président de Bolar, **André Lazure**, a confié à **PROBECA**, son voisin de kiosque, un mandat de suivi. « On a découvert autre chose que le Chilien au poncho », expliquait l'homme d'affaires ravi de découvrir de lui-même ce pays méconnu.

Le **Groupe Trudo**, de Melbourne, près de Sherbrooke, livrera dès janvier un plein conteneur de pièces de précision en mécanique automobile. Un conteneur vendu, c'est aussi ce que ramène **Richard Maillé**, président de **Plastival**, de Laval. M. Maillé dit avoir identifié un très bon partenaire pour une coentreprise éventuelle « d'ici deux ou trois ans ». **Visimex-Spartan**, de Lachine, est aussi de celles qui ont fait des ventes au Chili.

Chantal Tremblay et **J.C. Robillard**, de **Tremcar**, fabricant de semi-remorques en acier inoxydable d'Iberville, étaient épatés par la « qualité incroyable des gens d'affaires rencontrés ». En plus d'une cinquantaine de bons contacts, ils pensent ramener un contrat de semi-remorque de type A, d'une valeur de 70 000 $.

Mahmound Hejazi, directeur général de **Génigroupe**, firme de génie environnemental de Rimouski, se préparait depuis longtemps. Il a signé des protocoles d'ententes avec quatre entreprises intéressantes. « En génie, les Chiliens n'ont pas besoin de nous, mais en environnement, oui ! », a-t-il expliqué dans son kiosque. C'est une opinion qu'était aussi venu vérifier **Jean Domingue**, directeur général de **Naturam Environnement**, de Baie-Comeau.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

De gauche à droite, Pierre Mathieu, directeur des ventes internationales de Mendes, Nancy Diaz, interprète, et Pierre Simard, président de PROBECA, lors de leur mission au Chili.

Jacques Côté, président de **Solmax Géosynthétiques**, de Boucherville, qui a déjà quatre visites au Chili, a constaté les rigueurs de la négociation à la chilienne. Venu pour finaliser un projet de coentreprise, il s'est retrouvé dans l'obligation de recommencer à zéro. Déçu, il a tout de même trouvé d'autres sociétés avec qui parler affaires. En environnement, ce n'est pas les occasions qui manquent dans ce pays au développement accéléré où on bâtit encore trop sans se soucier des conséquences.

Jose Duran D., président de la **Chambre de commerce Canada-Chili** et vice-président, Amérique latine, de **Consortiums Industriels Canadiens-a.g.i.r.**, a signé un accord de principe pour la construction d'un hôpital privé de 120 lits à Santiago. Sa société négocie aussi l'implantation de cinémas **IMAX** au Chili, autre projet qui fait l'objet d'un accord de principe.

PROBECA : mission accomplie

À Québec, un regroupement d'entreprises formé par PROBECA International, une maison de commerce spécialisée dans les marchés d'Amérique latine, a participé à la mission.

Aéro Photo Géolocation, de l'Ancienne Lorette, et **Mendes**, fabricant de systèmes d'allées de quilles de Sainte-Foy, disent être revenus avec des résultats « au-delà de leurs espérances ».

La première y a signé une entente de partenariat avec **GEORED**, firme chilienne d'ingénierie partie d'un conglomérat de cinq entreprises dans le domaine du meuble, de la construction et de l'installation d'ascenseurs. Selon **Luc Gauvin**, directeur du groupe Aéro Photo Géolocation, ces nouveaux partenaires travaillent sur des contrats dans quatre villes du nord du pays. Forte de son savoir-faire acquis en Afrique, de son alliance avec **SADEC S.A.**, de Bogota, et de la présence d'un de ses quatre avions en Colombie, Aéro Photo compte voler sous peu dans le ciel chilien.

Pour Mendes, les choses sont allées plus vite encore. Fondée en 1962, l'entreprise exporte ses systèmes de *bowling* depuis 15 ans et occupe le troisième rang mondial dans le domaine des quilles derrière les américaines **Brunswick** et **AMF**.

Déjà présente en Argentine, au Brésil, en Équateur et au Mexique, mais absente du Chili, Mendes avait déjà confié à PROBECA le mandat de lui trouver des distributeurs potentiels. Le 8 décembre, **Simon-Pierre Mathieu**, directeur des ventes internationales de Mendes, a quitté le Chili convaincu de pouvoir prendre de vitesse les Américains, qui y contrôlent le marché des équipements du jeu de quilles.

La valise remplie de documents d'appels d'offres, il revient avec un protocole d'entente pour la fourniture de l'équipement d'un centre de quilles de 24 allées à construire, une affaire de 1 M$ pour Mendes.

Pour **Pierre Simard**, qui a mis sur pied PROBECA il y aura bientôt un an avec son associé **Victor Diaz**, un Québécois d'origine chilienne, c'est mission accomplie ! Avec **Canada Expo**, la maison de commerce en était à sa troisième mission au Chili en moins de 12 mois.

Boom à prévoir

Canada Expo 96 est le troisième événement auquel participaient des entreprises québécoises au Chili en quatre mois. En septembre, le ministre **Bernard Landry** avait dirigé au Brésil et au Chili une mission commerciale à laquelle participaient 32 entreprises.

Du 24 au 29 novembre, une mission en technologie environnementale dirigée par le ministre fédéral **Sergio Marchi** avait amené au Brésil, en Uruguay, en Argentine et au Chili 28 entreprises

Grâce à la ratification de l'*Accord de libre-échange Canada-Chili* en juin 1997, les prochains mois devraient être particulièrement riches en annonces de contrats, de coentreprises, de transferts de technologies et d'investissements réciproques. ■



Tout l'argent que vous placez chez nous fructifie entièrement pour vous

C'est parce que les Fonds Altamira sont sans commission. Ce qui signifie que vous ne payez jamais de frais de souscription ou de rachat. Lorsque vous achetez vos fonds communs de placement directement à Altamira, vous obtenez par téléphone les conseils d'un représentant en fonds communs de placement chevronné. Nous vous aiderons à choisir parmi nos fonds les plus performants ceux qui vous aideront à réaliser vos objectifs pour la retraite. De plus, nous vous enverrons une trousse complète d'information sur les REÉR, qui contient des renseignements sur vingt-cinq fonds de base et spécialisés que vous pouvez inclure dans votre portefeuille et un numéro sans frais que vous pouvez appeler quand cela vous convient. Altamira demeure entièrement à votre service, pour que vos placements fructifient entièrement pour vous.

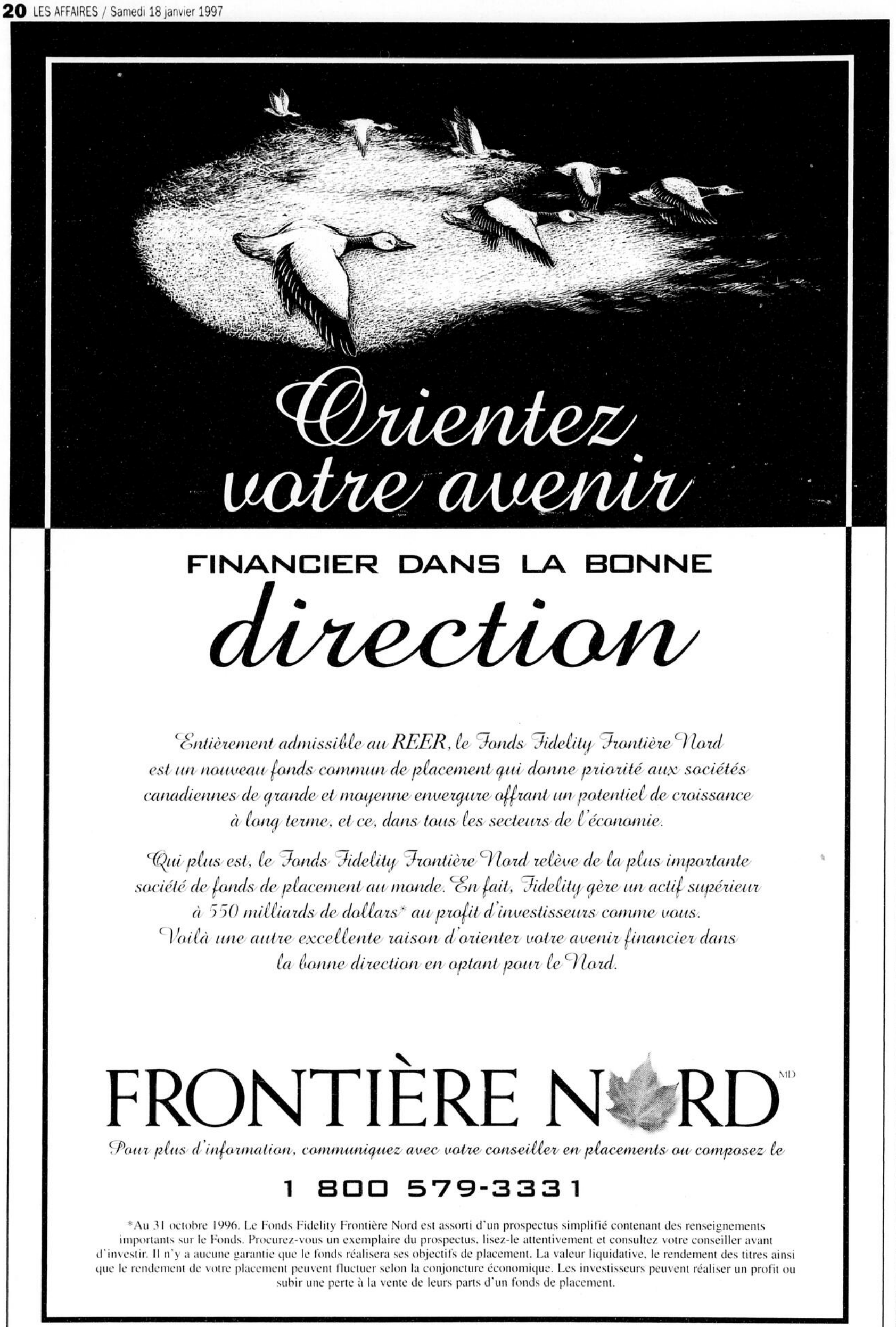
Appelez-moi.
Je peux vous aider.

Altamira

1-800-361-2354

Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Consultez les pages deux et trois du prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 $ sont exigés.

Rendez-nous visite sur notre site Web (www.altamira.com) ou envoyez-nous un message électronique (advice@altamira.com).



Caisses populaires : les commissions de crédit disparaîtront

L'adoption par l'Assemblée nationale, le 20 décembre, du projet de loi 69 modifiant la *Loi sur les caisses d'épargne et de crédit*, permettra au **Mouvement Desjardins** d'entreprendre la modernisation de ses structures.

Le principal élément de cette modernisation est la suppression des commissions de crédit. Puisque chaque caisse devra modifier ses statuts, ce qui ne peut être fait que par l'accord des membres réunis en assemblée générale, on prévoit que l'ensemble des commissions de crédit seront dissoutes d'ici au 1er octobre 1997.

La nouvelle loi confère également aux fédérations de caisses un plus grand pouvoir d'intervention dans la gestion des caisses, ce qui devrait leur permettre d'intervenir plus rapidement lorsqu'une caisse ne respecte pas les règles de saine gestion et de déontologie ou lorsqu'elle connaît des difficultés. La **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins** a obtenu les mêmes pouvoirs à l'égard des fédérations.

Les changements autorisés dans la loi 69 avaient été préalablement discutés et approuvés au cours d'un congrès d'orientation du Mouvement Desjardins. (JPG) ■

Aide aux fonds de placement étudiants

Les étudiants qui lancent des fonds communs de placement dans le cadre de leurs études universitaires ne seront plus tenus de payer les droits exigibles par la **Commission des valeurs mobilières du Québec** au moment de l'octroi du visa du prospectus permettant la vente d'unités de tels fonds et lors du dépôt du rapport annuel.

De plus, le conseiller en placement de ces fonds étudiants ne sera pas tenu d'acquitter les droits normalement exigés pour ce travail si ses activités se limitent à ce fonds.

C'est ce que vient d'annoncer le ministre d'État de l'**Économie et des Finances, Bernard Landry**.

M. Landry veut, par ces mesures, encourager la création de fonds communs de placement dans les universités québécoises. (JPG) ■

Drummondville : CDC fera l'assemblage de moteurs

CDC Moteurs & Ventilateurs, de Drummondville, vient de commencer l'assemblage de moteurs électriques. C'est ce qui résulte d'un investissement de 1 M$ qu'elle vient de faire à ses installations de Drummondville.

Cet investissement lui a permis d'agrandir ses bureaux et son entrepôt et d'acquérir de l'équipement de production.

Depuis sa fondation en 1991 par l'homme d'affaires **Claude S. Caron**, qui en est l'unique propriétaire, CDC importait des moteurs d'Allemagne. Elle a commencé à importer des pièces pour en faire l'assemblage à Drummondville, ce qui réduira leurs prix de revient dans le marché nord-américain.

CDC fournira du travail en sous-traitance à trois entreprises.

Huit emplois directs sont créés immédiatement et cinq autres suivront sous peu. Elle emploie présentement 10 personnes.

CDC détient un contrat de distribution exclusif pour l'Amérique du Nord des moteurs de la société allemande **Ziehl/Abegg**, leader mondial de la fabrication de moteurs à rotor extérieur à vitesse variable, à haut rendement énergétique et silencieux.

CDC vient aussi de signer des ententes avec deux autres sociétés allemandes, **Weiss SBG** et **L.T.I. SBG**, pour la distribution exclusive de leurs produits en Amérique du Nord.

Il s'agit de produits de plastique destinés à la construction et de cabinets pour les moteurs Ziehl/Abegg. CDC a aussi conclu une entente exclusive avec un manufacturier de la Floride.

CDC, qui fait un chiffre d'affaires de 6 M$, a réalisé cet investissement sans aucune aide des gouvernements. (JPG) ■

Autre fermeture d'usine

Une autre société fait une croix sur le Québec. **SICPA Canada** a décidé de cesser ses activités de fabrication d'encre à son usine de Laval pour concentrer sa production à son usine d'Oakville, en Ontario.

SICPA réalise 75 % de ses ventes en Ontario, où se trouvent 70 % de sa clientèle cible.

Les emplois de 13 personnes seront supprimés graduellement au cours des deux prochains mois. SICPA conservera à Laval un bureau régional des ventes et de service pour le Québec. (JPG) ■

Brevet américain pour Labopharm

Labopharm, de Sainte-Thérèse, vient d'obtenir un brevet américain pour un système de libération contrôlée avec enzyme, qui fera partie intégrante de sa plateforme technologique **Contramid**.

Cette technologie améliore la sécurité, l'efficacité et la posologie des produits pharmaceutiques en contrôlant et en accélérant la libération d'un médicament dans l'estomac d'une personne.

Ce système est breveté aux États-Unis, en Australie, en Nouvelle-Zélande et dans plusieurs pays européens.

Il ne l'est pas encore au Canada.

Labopharm détient d'autres brevets américains pour d'autres technologies.

Huit projets de produits génériques et supergénériques utilisant cette technologie sont en cours de développement. Plusieurs feront l'objet d'un dépôt auprès des autorités réglementaires au cours de 1997.

Labopharm, qui compte plus de 100 employés, a un centre d'études cliniques et un laboratoire de recherche à Laval. Sa filiale **Analex** exploite un laboratoire d'essais analytiques. (JPG) ■



Bien que nous ayons 5 000 chambres affaires, nos concurrents ont encore quelque chose que nous n'avons pas.

Des frais additionnels.

Certains hôtels imposent un supplément si on demande une chambre équipée pour répondre aux besoins des gens d'affaires. Pas chez nous. Aux Hôtels Canadien Pacifique, vous bénéficiez de tout le confort que vous méritez et de tout ce qu'il faut pour mener rondement vos activités, sans frais additionnels. Nos chambres affaires comprennent :

Pour en savoir plus ou pour effectuer une réservation, composez le **1.800.441.1414.** *le* www.cphotels.ca
ou communiquez avec votre agent de voyage.

DEPUIS 1886
HÔTELS
CANADIEN PACIFIQUE

Chambres affaires offertes dans les établissements suivants : THE EMPRESS . HOTEL VANCOUVER . WATERFRONT CENTRE HOTEL . THE PALLISER . CALGARY AIRPORT HOTEL . HOTEL MACDONALD . THE LOMBARD ROYAL YORK . SKYDOME HOTEL . CHÂTEAU LAURIER . LE REINE ELIZABETH . LE CHÂTEAU FRONTENAC . HÔTEL BEAUSÉJOUR . HOTEL HALIFAX . THE PRINCE EDWARD . HOTEL NEWFOUNDLAND

Autres établissements Canadien Pacifique : CHATEAU WHISTLER RESORT . JASPER PARK LODGE . CHATEAU LAKE LOUISE . BANFF SPRINGS . THE LODGE AT KANANASKIS . DEERHURST RESORT . LE CHÂTEAU MONTEBELLO . KENAUK CHÂTEAU MONT TREMBLANT . THE ALGONQUIN

Publireportage

IBM MD

EN AFFAIRES, LE COMMERCE PASSE PAR INTERNET

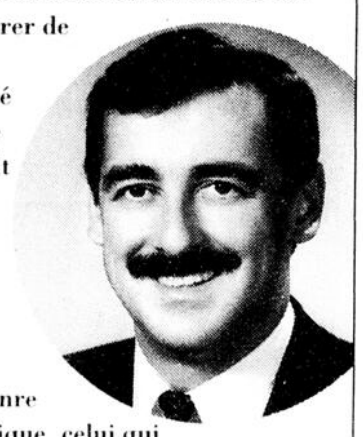
Le commerce électronique dans Internet ce n'est plus une simple vue de l'esprit. C'est au contraire une réalité qui de plus en plus se taille une place dans notre quotidien.

Le commerce électronique est en pleine croissance et certains observateurs estiment qu'il excédera au niveau mondial 300 milliards par année d'ici 5 ans.

Que ce soit pour le commerçant, l'industriel ou le consommateur, **Internet est rapidement devenu un lieu de rencontre privilégié. Qu'il soit dans** notre environnement immédiat, des Etats-Unis, d'Europe, d'Asie ou Afrique, le consommateur peut échanger, à l'instant même, avec votre entreprise, examiner vos produits; mieux, en acheter sans même avoir à quitter son foyer ou son bureau.

Le commerce électronique par Internet a été jusqu'à tout récemment l'objet d'une perception peu favorable quant à son aspect sécuritaire et **confidentiel. Mais grâce à l'arrivée de la norme SET (Secure Electronic Transaction),** notamment mise au point conjointement par Visa, MasterCard et IBM, de nombreux pas ont été fait en matière d'encodage et d'intégrité de **données. Si bien qu'aujourd'hui, une transaction dans Internet est plus sécuritaire qu'une** opération conventionnelle.

« Il est important pour chaque chef d'entreprise **de bien comprendre** l'évolution du commerce sur internet afin de s'assurer de prendre ce virage technologique souhaité par de plus en plus de consommateurs », dit Normand Bourassa, vice-président, Québec chez IBM Canada.



De poursuivre M. Bourassa, « ce genre de commerce électronique, celui qui vous offre pignon sur rue dans n'importe quel endroit **sur le globe, celui- là même qui fait fonctionner votre entreprise 24 heures sur 24 à** l'année longue, n'a pas de secret pour nous chez IBM. »

Vous voulez en savoir davantage sur le commerce électronique dans Internet, faites un saut au site WEB **www.can.ibm.com** ou encore téléphonez à un spécialiste au 1-800-426-2255.

ENTREPRENDRE

Québec est prêt à exempter de taxes municipales les chemins de fer

Alain Duhamel

Le gouvernement du Québec est disposé à exempter de taxes municipales les chemins de fer s'il convient avec les compagnies ferroviaires de mesures en faveur du maintien de l'emploi et du réseau secondaire.

Peu avant Noël, le **Canadien National** (CN), le **Saint-Laurent et Hudson** (SL&H), **Transports Québec**, le ministère des **Affaires municipales** et le ministre d'État à la métropole, **Serge Ménard**, sont venus bien près de conclure un accord en ce sens, en dépit de l'opposition ferme des municipalités. C'est le retrait du CN, a appris LES AFFAIRES, qui a mis fin aux pourparlers.

Les compagnies ferroviaires et le gouvernement du Québec reprendront les discussions d'ici à la fin du mois de janvier dans le but d'adopter des amendements législatifs avant l'été.

En contrepartie d'une exemption de taxes municipales sur les emprises ferroviaires, Québec aurait eu accès à un fonds de compensation alimenté par les compagnies. Elles auraient versé sous forme d'un crédit l'équivalent des taxes municipales d'une année payées en dehors de la région métropolitaine.

Cette somme, environ 4 M$ sur la base des taxes payées en 1994, actualisée sur 10 ans au taux de 8 %, aurait permis au gouvernement et à des CFIL (compagnies de chemin de fer d'intérêt local) de financer la reprise des tronçons cédés ou abandonnés.

Maintien de l'emploi

Québec demandait aussi des engagements au sujet du maintien de l'emploi dans les installations ferroviaires et du développement des affaires dans la région de Montréal.

Il semble cependant que le président-directeur général du CN, **Paul Tellier**, a vu dans les exigences du Québec une intrusion dans les affaires de la compagnie, devenue société privée en novembre 1995.

Cependant, pour **Rob Ritchie**, président-directeur général du **Chemin de fer Canadien Pacifique** (CFCP), société mère du SL&H, cet accord est l'une des deux conditions essentielles à la survie de sa filiale de l'est du Canada, l'autre étant la conclusion d'une entente avec les employés sur la réduction des coûts de main-d'oeuvre. À défaut, a-t-il indiqué lors d'une récente visite à Montréal, le CFCP cédera l'essentiel de son réseau à des exploitants locaux, voire au CN.

Le CFCP était même disposé à jeter dans la balance la cession à perte du chemin de fer **Québec Central**. Le CFCP a acquis en août dernier, au coût de 5.8 M$, toutes les actions de ce chemin de fer long de 382 kilomètres entre Charny et Sherbrooke et inopérant depuis plusieurs années. Un transporteur routier d'East Broughton, **Jean-Marc Giguère**, président d'**Express Marco**, a proposé de reprendre l'exploitation de ce chemin de fer.

Le CN et le SL&H demandent la détaxation de leurs emprises ferroviaires au Québec et en Ontario. Au Québec, les taxes foncières comptent pour 6,4 % des coûts d'exploitation, contre 2,6 % en Ontario et 2,67 % en moyenne pour l'ensemble du Canada.En 1994, les deux entreprises ont payé 12,5 M$ en taxes aux municipalités du Québec, dont 5,6 M$ à la seule Ville de Montréal et 3,5 M$ aux autres villes de la **Communauté urbaine de Montréal**. Cette somme représente 0,19 % des recettes municipales.

« L'élimination des taxes foncières sur les emprises ferroviaires constituera l'apport des corps publics aux efforts du CN et du SL&H pour revitaliser l'industrie ferroviaire et rétablir une saine concurrence entre le rail et la route », affirment les deux compagnies dans un mémoire conjoint dont les AFFAIRES ont obtenu copie.

Elles réclament un traitement plus équitable au plan fiscal compte tenu que l'industrie du camionnage utilise un vaste réseau routier public, à la charge de tous les contribuables, alors qu'elles possèdent et entretiennent à leurs frais leur réseau ferroviaire.

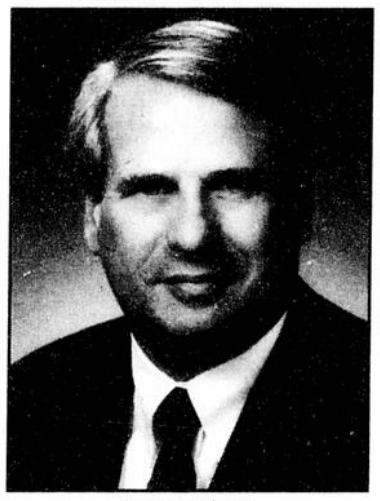
Dans la région métropolitaine, les exemptions de taxes municipales auraient pour effet de réduire les coûts de l'**Agence métropolitaine de transport** (AMT), exploitante des trains de banlieue. En 1995, l'AMT aurait pu économiser ainsi environ 3 M$; dans l'éventualité où elle exploiterait des trains sur toutes les lignes disponibles, l'exemption de taxes aurait représenté en 1995 une économie de 6,2 M$.

Opposition

L'**Union des municipalités du Québec**, courroucée par la perte du remboursement d'une partie des taxes de ventes sur les achats des municipalités, ne veut rien entendre d'un accord dont les municipalités font seules les frais. « Il est peu probable que les gouvernements supérieurs consentent une mesure de remplacement stable des revenus légitimes que les municipalités devraient abandonner pour acquiescer à une telle demande », affirme son conseil d'administration dans une résolution adoptée à la fin novembre.

Sammy Forcillo, ex-vice-président du comité exécutif de la Ville de Montréal, estime que l'administration montréalaise a déjà contribué en réduisant la surtaxe sur les immeubles non résidentiels. « Nous ne nous objectons pas à ce qu'elles soient exemptées pourvu que Québec compense les villes », a-t-il dit en invitant le gouvernement à examiner d'autres hypothèses d'appui fiscal comme une réduction des taxes sur les carburants. ■

London Life



Jean Joubert

La London Life a le plaisir d'annoncer la nomination de Jean Joubert au poste de premier vice-président, Clients collectifs. Son mandat consiste à comprendre les besoins des clients collectifs de la London Life en matière de produits d'assurance-vie, d'assurance maladie et de retraite, et à y répondre.

Avant de se joindre à la London Life, M. Joubert occupait le poste de premier vice-président, Assurance collective, auprès des Opérations au Canada de La Prudentielle d'Amérique, Compagnie d'Assurance.

La London Life figure parmi les premiers fournisseurs de régimes d'avantages sociaux au Canada, avec une prime annuelle de plus de 1 milliard de dollars pour les régimes d'assurance-vie et d'assurance-maladie, et un actif géré de plus de 3 milliards de dollars pour les régimes de retraite collectifs.

London Life

Liberté 55
La belle vie

London Life, le symbole social, *Liberté 55* et *La belle vie* sont des marques de commerce de la London Life, Compagnie d'Assurance-Vie

L'hypermarché serait une formule commerciale prometteuse

Francis Vailles

L'hypermarché, qui combine supermarché et magasin à escompte, serait une formule commerciale prometteuse. C'est ce qui ressort d'une conférence qu'a prononcée **Bernard McDonell**, vice-président, immobilier et gestion de risque, de **Provigo**, devant les invités de la **Chaire UQAM-SITQ immobilier**, à l'*Hôtel Delta*.

L'hypermarché (*supercenter*) est le concept qui connaît la plus forte croissance aux États-Unis dans le commerce de détail. La formule est également fort populaire en Europe, notamment en France, mais pas encore présente au Québec. D'une superficie variant entre 130 000 et 200 000 pi², l'hypermarché attire d'abord les consommateurs grâce à ses produits alimentaires, mais cherche à vendre beaucoup de marchandise générale (vêtements, etc.) « Sans produits périssables frais, l'affluence de ces établissements serait presque nulle. On évalue que 25 % des achats qui y sont effectués reposent purement sur les impulsions », a dit M. McDonell.

Leur part du marché de l'alimentation américain n'est que de 3 % pour l'instant, mais pourrait grimper jusqu'à 10 ou 15 % au cours des prochaines années. En l'an 2000, on dénombrera 1 500 hypermarchés aux États-Unis, a avancé le gestionnaire. **Wal-Mart**, qui en compte 143, devrait en avoir ouvert 90 de plus en 1996.

La marge nette de ces grandes surfaces est très faible, mais leur volume de ventes est supérieur à celui des magasins à escompte traditionnels (**Zellers**, Wal-Mart, etc.). « Comme les supermarchés (**IGA**, Provigo, **Métro-Richelieu**, etc.) ont tendance à attirer les classes moyenne et supérieure et que les magasins à escompte séduisent plutôt les classes moyenne et inférieure, les *super-centres* sont apparemment l'occasion de réunir une très grande partie de ces deux groupes de consommateurs », a indiqué M. McDonell.

Provigo semble s'être inspirée de cette formule pour ses *Maxi & cie*. Toutefois, le seul magasin à ce jour (Montréal-Nord) a une superficie environ deux fois moindre qu'un hypermarché.

Mégacentre

Durant la conférence, M. McDonell a passé en revue les différents modes de commercialisation des 30 dernières années. Les centres commerciaux régionaux, comme le *Carrefour Laval* ou les *Galeries d'Anjou* (plus de 750 000 pi²), ont connu leur phase d'expansion entre 1965 et 1985. Ils ont fait connaître leur période de gloire aux magasins de grande surface (**Eaton**, **La Baie**, **Sears**, etc.).

Au cours des 10 dernières années sont apparus, au Québec, les tueurs de catégorie (*category killers*) et les magasins entrepôts, souvent regroupés dans les mégacentres commerciaux (*power centers*). Ces concepts ont connu la plus forte croissance en Amérique du Nord depuis 15 ans.

Dans la seule région de Montréal, 42 de ces magasins se sont ajoutés depuis 1985, pour un total de 2,9 M de pi² : qu'on pense aux *Club Price* (7), *Réno- Dépôt* (6), *Ro-Na L'entrepôt* (3), *Toy's R US* (7), *Bureau en Gros* (12) et *Future Shop* (8). Ces formules continueront à se développer, mais elles devront s'ajuster pour rendre l'expérience de magasinage plus plaisante.

« Il y a cinq ans, errer parmi les îlots de ces entrepôts était acceptable, puisque le consommateur avait l'impression de faire une bonne affaire. Maintenant, les consommateurs connaissent le bar à café de **Barnes & Nobles** ou de **Chapters** (Montréal). En outre, la plupart des gens de plus de 65 ans n'aiment pas magasiner dans ces entrepôts », a dit M. McDonell. Le gestionnaire fait d'ailleurs remarquer que les principaux concernés, tels **Home Depot** (le pendant de Réno-Dépôt) et Toys R US, sont à réinventer la formule pour plaire aux consommateurs. Par ailleurs, a noté M. McDonell, la concurrence entre les divers modes de commercialisation s'accroîtra au cours des prochaines années, avec la diminution de la population.

De 4,5 personnes en 1961, la taille des ménages québécois est passée à 2,6 personnes en 1991 et sera de 2,4 personnes en 2011, prévoit-on. Ce phénomène, jumelé au vieillissement de la population, entraînera une dépense moyenne par ménage plus petite. Les consommateurs auront également tendance à se déplacer sur une moins grande distance pour s'approvisionner. ■

Comparaison des hypermarchés avec d'autres types de marchés

	Superficie moyenne (X 1000 pi²)	Nombre de visites par année[1]	Temps de déplacement pour s'y rendre[1] (minutes)
Hypermarché	130 à 200	56,9	11,9
Magasin à escompte	120 à 140	27,3	21,7
Supermarché	15 à 80	56,9	11,9
Magasin entrepôt	100 à 140	11,2	22,3
Tueurs de catégorie	20 à 50	10,9	26,4

[1] : Les chiffres de ces deux colonnes proviennent d'une étude américaine effectuée en 1995 par Leo J. Shapiro & Associates sur les mégacentres commerciaux (*power centers*).

Source : Bernard McDonell, Provigo — Tableau : LES AFFAIRES

J'EN AURAIS JAMAIS PENSÉ AVOIR UN REER AUTOGÉRÉ SANS FRAIS

Investel, le service de courtage à escompte de la Banque Nationale, vous présente en primeur son REER autogéré, **offert sans frais d'ouverture ni frais annuels d'administration.**

Enfin un REER autogéré sans aucuns frais!

C'est simple, aucune institution financière ne vous permet de réaliser de telles économies.

Et avec le REER autogéré, vous regroupez tous vos fonds mutuels, coupons détachés, obligations, actions, etc. sous un même toit. Voilà qui facilite grandement votre gestion financière!

... et des conseils gratuits

Le tout nouveau service-conseils en fonds mutuels d'InvesTel vous permet d'obtenir gratuitement tous les conseils qui vous aideront à mieux diversifier votre portefeuille.

Pour plus de renseignements passez à votre succursale de la Banque Nationale ou du Trust Général ou composez le

(514) 866-6755 ou le 1 800 363-3511

N'hésitez plus! Un simple coup de fil vous permettra de consulter une équipe d'experts.

InvesTel
PLACEMENTS BANQUE NATIONALE INC.

Placements Banque Nationale inc. est une filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada

ENTREPRENDRE — Femmes entrepreneures

Nancy Proulx : « Prendre la relève d'une entreprise familiale n'est pas si simple que cela »

Lynpro, qui conçoit et fabrique des appareils sanitaires de haut de gamme, fait une percée aux États-Unis

Renée Claude Simard

« Quand on prend la relève d'une entreprise familiale, ce n'est pas si simple que cela. On n'a pas tout cuit dans le bec, contrairement à ce que bien des gens pensent. J'ai dû faire mes preuves et me tailler une place. »

C'est ce qu'a confié **Nancy Proulx**, présidente de **Lynpro**, au cours d'une entrevue accordée aux AFFAIRES.

« Ce n'est pas parce qu'on est la fille du propriétaire que tout va fonctionner. Au contraire, bien souvent, il faut faire mieux que tout le monde. »

En janvier 1996, la jeune femme de 27 ans a acheté Lynpro, une entreprise que son père, **Gaston Proulx**, avait acquise en 1980. Lynpro a été fondée en 1975.

« J'ai toujours travaillé dans l'entreprise avec mon père. J'ai commencé à travailler à temps plein en 1986 et j'allais à l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC) le soir. Au début j'étais réceptionniste, par la suite, au département des commandes. J'ai fait le tour et j'ai réalisé que j'aimais vraiment ça », a indiqué la jeune entrepreneure.

Lynpro conçoit et fabrique des appareils sanitaires de haut de gamme. Ses produits (bains, douches, toilettes et lavabos) sont faits à partir d'un amalgame de résine de polyester et de poussière minérale permettant la fabrication en plusieurs formes et couleurs. Elle fabrique également des meubles de salle de bains.

À ses débuts, Lynpro était surtout spécialisée dans la fourniture d'appareils sanitaires pour les projets de condominiums. Quand ce marché a piqué du nez, au début des années 1990, l'entreprise a dû se trouver un autre créneau et réorienter sa stratégie.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Nancy Proulx : « Il faut solidifier nos assises et fidéliser nos clients d'ici. En Floride, on veut grossir, mais lentement. »**

« À cette époque (en 1991), mon père a voulu vendre l'entreprise. J'ai voulu l'acheter, mais il a refusé. Il faut dire que j'étais vraiment très jeune. Faute d'acheteur, j'ai continué à travailler.

« Mon père m'a donné carte blanche à ce moment-là pour essayer de repositionner l'entreprise. C'est là que l'on s'est mis à développer de nouveaux produits destinés aux boutiques de plomberie. On voulait développer le marché de la rénovation. Mon père m'a laissé la chance de faire beaucoup d'erreurs. Ces erreurs m'ont permis de prendre de l'expérience plus rapidement. »

Ébénisterie

Comme ses concurrentes, Lynpro a commencé à acheter du mobilier de salle de bains pour le revendre.

« C'est à partir de ce moment qu'on a commencé à travailler de plus en plus avec l'**Ébénisterie Multiconcept**, de Saint-Hyacinthe. En travaillant avec cette entreprise, j'ai développé une bonne chimie avec son propriétaire, **François Charbonneau**. L'idée d'acheter Lynpro et de fusionner les deux entreprises a commencé à germer; elle s'est concrétisée en janvier 1996 », a indiqué Mme Proulx.

Ébénisterie Multiconcept a alors été rapatriée à l'usine de Lachenaie. Certains des ébénistes sont d'ailleurs toujours chez Lynpro.

« Dans notre domaine, la main-d'oeuvre de qualité a beaucoup d'importance. Comme nous ne voulions pas perdre nos employés, nous leur avons offert de les amener au travail chaque jour. Huit ébénistes font donc la navette entre Saint-Hyacinthe et Lachenaie dans une minifourgonnette. »

Mme Proulx, qui possède 50 % des actions, est surtout responsable des ventes, du marketing et de l'administration. Son partenaire, François Charbonneau, 36 ans, est vice-président de la société. Il s'occupe de la production et des finances.

Cette fusion à permis à Lynpro d'accroître sa gamme de produits et d'être plus concurrentielle au niveau des prix puisqu'elle a éliminé la sous-traitance.

« Cette fusion a aussi comblé une de mes lacunes, la production, a précisé Mme Proulx. C'était sous la responsabilité de mon père quand je travaillais avec lui. Avec François, qui avait une bonne expérience dans le domaine de la production et des finances, ça fait une équipe plus complète, jeune et très dynamique. »

« Mon association avec Nancy m'a permis de combler mes faiblesses », a souligné M. Charbonneau, lors d'un entretien téléphonique. Il a fondé l'Ébénisterie Multiconcept en 1982. « Elle est très forte en vente, en marketing et dans les relations publiques. De plus, elle est bilingue. C'est ce qui me manquait pour assurer ma croissance et accéder à d'autres marchés. Nos entreprises sont complémentaires de même que nous deux en tant qu'entrepreneurs. »

Recherche de financement

La recherche de financement en vue de l'acquisition de Lynpro fut, pour Mme Proulx, un exercice très difficile. « On était, François et moi, tous les deux jeunes et, en plus, j'étais une femme. Les portes se referment assez vite dans ce temps-là. Cependant, le sérieux de notre projet a convaincu notre banquier.

« C'est dommage qu'il n'y ait pas plus de support technique et financier pour assurer la survie des entreprises familiales. Elles font partie du patrimoine québécois. Trop souvent, les entreprises familiales glissent aux mains des étrangers ou disparaissent carrément », a souligné Mme Proulx qui, peut-être un jour, passera le flambeau à sa fille de quatre ans, **Élodie**.

Lynpro emploie une trentaine d'employés, dont 25 en production. La superficie totale de l'entreprise est de 42 000 pi². Avant la fusion avec l'Ébénisterie Multiconcept, la société occupait 35 000 pi².

Le chiffre d'affaires de Lynpro a atteint 2,5 M$ en 1996. Pour 1997, Mme Proulx prévoit des ventes de 3 M$.

Les produits de Lynpro sont distribués dans un réseau d'une centaine de boutiques de plomberie au Canada, dont une cinquantaine au Québec. Les autres boutiques sont situées en Ontario, dans les Maritimes et en Colombie-Britannique. Lynpro possède aussi deux entrepôts, l'un en Ontario et l'autre à Vancouver.

Percée en Floride

Depuis novembre 1996, les produits Lynpro sont disponibles dans deux boutiques de la Floride. Lynpro y a d'ailleurs ouvert deux bureaux afin d'être plus près de sa clientèle et d'offrir un support technique. « Le marché de la rénovation et de la construction en Floride connaît en ce moment un très bon essor. Nos produits de haut de gamme, au design distinctif et original, ont du succès.

« Par ailleurs, la taille de notre entreprise nous permet d'être flexibles. On fabrique du sur-mesure sans problème. C'est un avantage qui est apprécié autant en Floride qu'au Canada. »

Mme Proulx s'attend à ce que la hausse des ventes prévue pour 1997 provienne essentiellement de ce marché.

« Il faut faire attention. On considère que notre objectif pour cette année est facilement atteignable. On pourrait sûrement s'implanter dans d'autres boutiques en Floride. Cependant, cela pourrait être dangereux. Il faut s'assurer que les commandes ne dépassent pas notre capacité de production. Mieux vaut y aller lentement, mais sûrement. On pourrait se casser la gueule en voulant aller trop vite. »

Mme Proulx associe les succès de son entreprise à l'originalité, à la qualité et au prix de ses produits, à sa flexibilité et son service après-vente. Lynpro accorde également beaucoup d'importance à la recherche et développement pour créer de nouveaux produits afin de se démarquer de ses concurrents. Récemment, la société a créé une douche originale, sans porte, en forme de colimaçon. Pour Mme Proulx, l'année 1997 sera une année de consolidation. « Il faut solidifier nos assises et fidéliser nos clients d'ici. En Floride, on veut grossir, mais lentement. » ■

Lynpro en un coup d'oeil

Activités	conception et fabrication d'appareils sanitaires et de meubles de salle de bains de haut de gamme
Siège social	Lachenaie
Chiffre d'affaires	2,5 M$
Marchés	Québec, Canada et Floride
Effectif	30
Actionnaires	Nancy Proulx (50 %) et François Charbonneau (50 %)
Année de fondation	1975 (rachetée en 1980 par Gaston Proulx)

À TOUS LES ACHARNÉS,
LES TÊTES DURES, LES FUTÉS,
LES VITES EN AFFAIRES,
LES FIÈRES COMME UN COQ.

Voici le programme Travailleurs Autonomes Desjardins. Tout y est: marge de crédit, fonds de prévoyance, prêt à terme, carte Multiservices Desjardins Affaires, carte de crédit, assurances collectives, assurance de dommages, etc. Tout ce que vous attendez: un programme souple, adapté à votre réalité, et des conseillers ouverts, prêts à vous suivre dans l'aventure. Passez à votre caisse avec votre idée géniale, votre occasion à saisir, votre plan d'affaires. Parce que chez Desjardins, vous avez la cote.

Profitez-en pour vous procurer des bons-rabais:

Logiciel de comptabilité «Makisoft» développé par Les Systèmes comptables Fortune 1 000
20 $ de rabais

LE COMPTABLE MAKISOFT

Guides de la Collection Desjardins pour le travailleur autonome
33 1/3 % de rabais

Desjardins pour s'aider soi-même

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE

SANS FRAIS D'ACQUISITION

De meilleurs placements étrangers grâce à de meilleurs conseillers internationaux.

97% des marchés boursiers et obligataires du monde se trouvent hors de nos frontières. Beaucoup progressent plus rapidement que les marchés canadiens.

La façon la plus efficace de tirer profit de cette progression est de faire affaire avec les meilleures compétences au monde.

Vous aussi. Comme nous.

Composez le 1 800 363-1167
Montréal: 289-0700

T.RowePrice
Baltimore

J.P. Morgan Investment
London

Perpetual
Henley-on-Thames

PEREGRINE
Hong Kong

CREDIT SUISSE
ASSET MANAGEMENT LIMITED
London

MORGAN STANLEY
New York

Schroders
London

La gamme de fonds mutuels Ligne Verte est disponible dans toutes les succursales TD et également auprès de ces importants distributeurs :

Courtiers exécutants : Services d'Investissement Ligne Verte • Actions en direct* de la Banque Royale • Pro-investisseur* CIBC • Hongkong Bank Discount Trading* Inc. • Ligne d'actions* de la Banque de Montréal • Scotia Discount Brokerage Inc.

Courtiers traditionnels : Services d'Investissement TD Evergreen • Nesbitt Burns Inc. • RBC Valeurs mobilières inc. • Midland-Walwyn Capital Inc. • Majendie Securities Ltd. • ScotiaMcLeod Inc.

Sociétés de planification financière : Fortune Financial Corporation • Regal Capital Planners Ltd. • Private Investors Management Inc. • Manulife Securities International Ltd. • Diversifolio Financial Services Ltd. • KPLV Quality Investments & Financial Planning • Norshield Fund Management Ltd. • Rothenberg Capital Management Inc. • Services en placements PEAK Inc.

Courtiers en fonds mutuels : D.D. Humes Financial Services Inc. • Avantages Services Financiers Inc.

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE®
POUR FAIRE DE VOUS UN INVESTISSEUR PROSPÈRE®

TD

†La gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte est offerte par Gestion de Placements TD Inc. (« GPTD »), filiale en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants relativement à ces fonds mutuels, et nous vous invitons à les lire attentivement avant d'investir. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les valeurs unitaires et les rendements fluctueront. Les frais et honoraires entraînant une diminution des rendements ont été soustraits. Toutes les données fournies se rapportent aux rendements antérieurs et ne sont pas garantes du rendement futur. **Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par La Banque Toronto-Dominion.**

®Marques de commerce de La Banque Toronto-Dominion, GPTD est un usager inscrit. * Marques de commerce utilisées avec la permission de leur détenteur respectif.

Virage Internet : Cossette s'allie à CGI et à ScienceTech

Pierre Desmarteau

La société de service conseil en informatique **Groupe CGI** et **Cossette Interactif**, filiale du **Groupe Cossette**, unissent leurs savoir- faire pour aider les entreprises avec Internet. Par la même occasion, **Optimum Relations publiques**, autre filiale de Cossette, s'associe au consultant en technologies de l'information, **ScienceTech Communications**.

Le partenariat entre CGI et Cossette Interactif vise à former des équipes de professionnels multidisciplinaires qui pourront notamment élaborer des stratégies de communication interactives, incorporer des designs d'interfaces graphiques, produire des documents multimédias, intégrer des systèmes informatiques d'entreprise et établir des passerelles sécuritaires vers des intranets et des extranets.

« L'entente entre Optimum et ScienceTech, de son côté, a expliqué **Marcel Barthe**, vice-président et directeur général d'Optimum, vise pour l'essentiel le conseil stratégique en communication d'entreprise face à Internet.

« Nous devons constater qu'il y a encore sept entreprises sur 10 qui négligent Internet comme moyen de communication. Pourtant, il s'agit d'un réseau en pleine expansion qui permet de déployer une information à très grande vitesse, et ce, à travers le monde. C'est particulièrement le cas avec les groupes de discussion; c'est par là qu'a été révélée l'erreur de calcul des premières générations de la puce *Pentium* d'**Intel** », a rappelé M. Barthe. Par ces annonces, Cossette marque de plus en plus son intention d'être un guichet unique pour la communication d'entreprise avec Internet. Que ce soit pour la publicité, la commandite, la rétro-information, la gestion d'enjeux stratégiques ou de crises, de même que le développement et l'optimisation de sites WEB, Cossette déploie son approche de guichet unique. (PD) ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET — LES AFFAIRES

• COMPTABLES •

Ordre des comptables agréés du Québec
http://www.ocaq.qc.ca

• CONSULTANTS •

NETFORCE INC. / Consultants en Marketing et Multimédia.
Découvrez le potentiel de l'internet. Consultation ***gratuite***.
Brian Naud (514) 865-8170
email: netforce@alphacom.net

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

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

TRANSCOM
Membre du groupe Transcontinental
Développement et hébergement de site internet. Service clé-en-main.
Contactez Jacques Caron : (514) 392-9000
http://www.transc.com

• FRANCHISES •

PAUSE CAFÉ Publi-infographique
Franchises maintenant disponibles au Québec
Tél.: (514) 682-1034 Fax: (514) 682-7945
www.mpsmedia.com/pcaf

• IMMOBILIER •

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

LA PAGE IMMOBILIÈRE DE MONTRÉAL
Tél.: (514) 983-6164 Fax:(514) 487-2899
http://www.firstcorp.ca

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

• INFORMATIQUE •

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

• INFORMATIQUE •

LOGICIEL DE CONTRÔLE POUR L'UTILISATION D'ORDINATEURS POUR CAFÉ-INTERNET
Tél: (514) 591-7373 Fax: (514) 462-1998
e-mail: diantre@cam.org

• INTERNET •

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

THRACE GRAPHISTES CONSEIL INC.
Pour un site web qui rapporte
(514) 965-7434
http://www.thrace.ca

• PRODUITS MANUFACTURIERS •

LES PRODUITS CHIPRO
Allumer votre feu vous donne des sueurs froides?
Tél.: (418) 886-2487
http://www.ro1.com

• PUBLICITÉ •

LES PAGES JAUNES^MC DE QUÉBEC-TÉLÉPHONE
Service à la clientèle : (418) 724-4173
Les PAGES JAUNES de Québec-Téléphone SUR INTERNET
http://pagesjaunesqctel.com

• RESTAURANTS •

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

• TÉLÉCOMMUNICATIONS •

TITAN INFORMATIQUE INC.
TÉLÉAVERTISSEUR
Réseau provincial
Tél.: (514) 582-1779
Fax: (514) 582-9870
TITAN II Division communication
http://www.titan.ca

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse :
(514) 392-7782 ou **1-800-361-5479** ou **E-mail: chiassonb@mail.transc.com**

Apprendre à faire des affaires par le Net

Selon des organisateurs du *Forum Québécois de l'Internet*, qui se tiendra les 25, 26 et 27 février prochains au **Palais des congrès** à Montréal, les gens d'affaires sont fortement intéressés à Internet.

À environ un mois de l'événement, **Isabelle Fafard**, coordonnatrice aux communications pour **Promexpo**, confie qu'on compte déjà plus de 500 inscriptions aux 28 ateliers et trois conférences prévus. « Pour le moment, les ateliers les plus populaires sont ceux qui portent sur le langage *Java*, la gestion d'un site WEB, les affaires et les transactions dans Internet », a-t-elle mentionné.

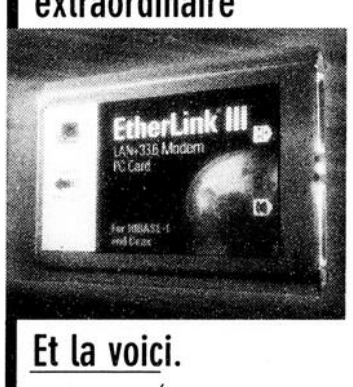
Pour en savoir davantage : *www.promexpo.com/fqi* (PD) ■

Trouver un diplômé dans le Net

Au nom du ministre fédéral de l'**Industrie**, **Jon Gerrard**, secrétaire d'**État aux Sciences, à la Recherche et au Développement**, a dévoilé une base de données Internet qui permet aux employeurs de trouver des jeunes à la recherche d'un emploi et possédant des compétences dont ils ont besoin.

Le site WEB s'appelle *Répertoire national des diplômé (e)s* et donne aux jeunes diplômés la possibilité de diffuser un curriculum vitae normalisé, tandis que les employeurs peuvent utiliser un moteur de recherche pour repérer le candidat désiré. L'adresse :
http ://rnd.rescol.ca
(PD) ■

Présentation de deux cartes à vitesse extraordinaire



Et la voici.

► C'est la carte deux, deux, deux dans une.
La carte modem PC 3COM Etherlink III Lan +33.6.
D'abord, c'est la carte 33.6 pour modem la plus rapide au monde.
Puis, c'est une carte réseau jusqu'à 46% plus performante que toute autre carte Ethernet.
Finalement, c'est compatible avec Win95 et garantie à vie.
Point final!

LE GROUPE ZENON 1 800 RESEAUX
3Com NETWORKS THAT GO THE DISTANCE

Internet sans fil aux États-Unis

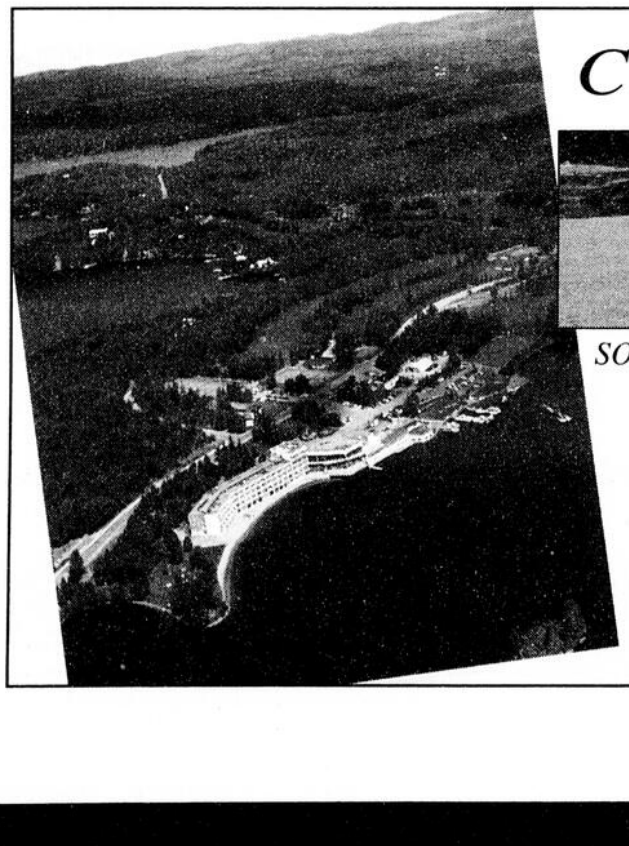
La **Federal Communications Commission** (FCC), l'équivalent du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC), a récemment libéré une bande de fréquence de 300 Mhz du spectre radioélectrique dans le but de relier écoles, hôpitaux et entreprises au réseau Internet à haute vitesse et à peu de frais.

Selon les premières indications, les appareils de raccordement auront une portée d'environ 100 mètres. Ils ne sont toutefois pas encore en production, mais la décision de la FCC ravive l'intérêt jusque-là démontré par des industriels.

Le geste de la FCC a pour but de réglementer minimalement la vente de ces appareils, tout comme elle sanctionne la commercialisation de téléphones sans cordons ou encore les télécommandes de portes de garage.

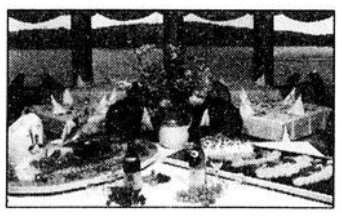
On compte des entreprises comme **Motorola**, **Apple Computer**, **Lucent Technologies** ou **Hewlett-Packard** parmi les industriels intéressés à ces fréquences.

Ils sont regroupés dans le **Wireless Information Networks Forum**. (PD) ■



CHOISIR SA DESTINATION


SON LOOK


SON MENU


SES LOISIRS

C'EST RÉUSSIR SA RÉUNION

l'Estérel Hôtel l'Estérel ★ ★ ★ ★ CANADA SELECT Hôtellerie Champêtre

Hôtel L'Estérel, ne plus voir sa réunion de la même façon.
DANS LES LAURENTIDES 1-800-363-3623 FAX (514) 228-4977

Commerce électronique : Dassault injecte 8 M$ dans NOVA

Pierre Desmarteau

Dassault Investissement, société liée au géant français **Dassault**, injecte 8 M$ dans la PME québécoise **NOVA Expertise Solutions**, spécialisée dans les logiciels de paiement électronique.

Cet apport au capital-actions s'inscrit dans une ronde de financement de 19 M$, par laquelle la société de capital de risque **Les Placements Telsoft** prête 1 M$ et la **Banque Nationale** (Montréal, *NA*, 13,45 $) consent 10 M$ sous forme de crédit bail spécialisé. Ce dernier financement permettra à NOVA d'offrir ses produits en location.

Comme l'a confié **Alain Philippe**, président de NOVA, la participation de Dassault, qui s'élève à 20 %, accole une valeur d'environ 40 M$ à l'entreprise. Selon M. Philippe, il ne fait aucun doute que la croissance s'accélère chez NOVA et que, si la tendance se maintient, d'ici à 18 mois, on devra considérer sérieusement une première émission publique d'actions.

D'ici là, les quatre fondateurs de NOVA, M. Philippe, **Serge Limoges**, **Jacques Bourrelle** et **Paul Lepage**, d'anciens du **Mouvement Desjardins** et de **NorTel**, conservent le contrôle de la société.

Quant à Telsoft, ce nouveau placement dans NOVA y fait grimper son apport total à 5 M$ en moins d'un an. NOVA a été l'un des premiers placements de la **Société en commandite de placements en logiciels Télésystèmes**, aussi appelée Telsoft. Au printemps de 1996, elle avait effectué un premier placement de 3 M$ dans NOVA.

Depuis sa fondation en 1996, Telsoft a pour 15,5 M$ d'investi et commis dans sept dossiers. Ces investissements ne sont pas tous connus, mais le seront prochainement, a confié **Robert Talbot**, président de Telsoft.

Telsoft compte sur un fonds d'investissement de 78,2 M$. Ses principaux actionnaires sont Télésystèmes, le **Groupe DMR**, la Banque Nationale, le Mouvement Desjardins et des caisses de retraite. De ce 78,2 M$, quelque 10,5 M$ ont été recueillis par la société en commandite **ITS**.

Cette ronde de financement a aussi été l'occasion pour NOVA d'ajouter des membres à son conseil. On y retrouve maintenant M. Talbot, **Laurent Dassault**, président de Dassault Investissement, **Éric Bernardini**, président du conseil de **Dassault A.T. of America**, **Charles T. Russel**, ancien président et chef de la direction de **Visa International**, et **Art Smith**, ancien président de **Catalina Marketing** et de **Dylex-Biway Stores**. À son dernier exercice, terminé le 31 juillet, NOVA a réalisé des revenus d'environ 7 M$. En bonne position financière, NOVA procure de l'emploi à quelque 150 personnes. Il y a quelques semaines, NOVA a dévoilé une entente stratégique avec **Dassault A.T.** pour percer les marchés de la carte à puce en Europe. Par la suite, ces deux entreprises ont formé le consortium **SécuriNet**, avec **SIT**, de Québec, et **Netscape**, de Californie, pour lancer des solutions de commerce électronique sécuritaires dans Internet. ■

Même Léo-Paul Lauzon ne saurait critiquer nos PC !

Qui oserait critiquer Seanix Technologies, le plus grand fabricant canadien d'ordinateurs personnels? D'abord, nos PC tels que l'ASI PRO et l'ASI 9000 offrent le meilleur rapport qualité-prix de l'industrie. Conçus et fabriqués dans nos usines certifiées ISO 9001 et 9002, ils sont dotés d'une puissance et d'une fiabilité exceptionnelles. De plus, la plupart de leurs composantes, dont les cartes mères et les accélérateurs graphiques, sont conçues par nos propres ingénieurs. Et avec ses 100 millions de chiffre d'affaires au pays, Seanix est l'un des plus importants clients d'Intel Canada. C'est un *pensez-y bien* lors de l'achat de votre prochain PC. Pour connaître le détaillant autorisé le plus près de chez vous, composez le 1-800-387-0599.

intel inside pentium PROCESSOR

SEANIX TECHNOLOGIES

UNE MARQUE DE CONFIANCE MC

intel inside PENTIUM PRO PROCESSOR

Les marques citées sont déposées par leurs propriétaires respectifs.

L'affaire Neuman : remise en question de certaines planifications fiscales

Une décision de la Cour d'appel fédérale, rendue dans le cadre de l'affaire **Neuman**, donne actuellement des frissons à la communauté fiscale et affectera certaines planifications fiscales mises en place par les contribuables.

Dans cette affaire, la Cour d'appel fédérale a renversé la décision rendue par les tribunaux de juridiction inférieure, fermant ainsi la porte à une méthode courante de fractionnement du revenu.

Les faits

Le contribuable, associé dans un cabinet d'avocats, a transféré sa participation dans une société de gestion en faveur d'une nouvelle société de portefeuille (*holding*), en contrepartie d'actions de catégorie « G ».

La nouvelle société de portefeuille a en outre émis 99 actions de catégorie « F » à l'épouse du contribuable, unique administratrice, pour une contrepartie de 99 $.

Les actions de catégorie « F » avaient pour caractéristique de permettre à leur détenteur de recevoir des dividendes prioritairement à toutes les autres catégories d'actions et ce, à la seule discrétion des administrateurs de la société de portefeuille.

La société de portefeuille avait pour seul objet la détention des actions de la société de gestion aux fins de fractionnement du revenu.

Par ailleurs, Mme Neuman ne fournissait aucun service à la société de portefeuille et n'encourait aucun risque personnel à l'égard de ses affaires.

La société de portefeuille a reçu un dividende de 20 000 $ de la société de gestion. Sur les conseils de M. Neuman, la société de portefeuille a payé un dividende discrétionnaire de 14 800 $ sur les actions de catégorie « F » détenues par Mme Neuman.

Mme Neuman n'a payé aucun impôt sur ce revenu de dividende grâce à ses crédits d'impôt personnels et au crédit d'impôt pour dividende.

Immédiatement après le versement du dividende, Mme Neuman a prêté la même somme de 14 800 $ à M. Neuman en contrepartie d'un billet payable sur demande.

De l'avis de **Revenu Canada**, le dividende versé sur les actions de catégorie « F » détenues par Mme Neuman doit être inclus dans le calcul du revenu de M. Neuman, à titre de paiement indirect. Revenu Canada a donc imposé M. Neuman en conséquence. Ce dernier a fait appel de la décision de Revenu Canada.

Le jugement

Les juges de la Cour d'appel fédérale ont donné raison à Revenu Canada et ont distingué l'affaire Neuman de l'affaire **McClurg**, compte tenu du fait que l'épouse du contribuable n'apportait aucune contribution réelle à la société de portefeuille.

Dans l'affaire McClurg, la Cour suprême avait donné raison au contribuable dans des circonstances similaires, cas son épouse participait activement aux affaires de la société, ce qui n'est pas le cas dans la présente affaire. Contrairement à l'affaire McClurg, le dividende payé à Mme Neuman n'a pas été dicté par de véritables motifs économiques.

De plus, le dividende payé à Mme Neuman respectait les critères permettant de le considérer comme un paiement indirect, soit le transfert d'un bien à Mme Neuman, avec l'accord de M. Neuman en sa qualité de conseiller, pour son propre bénéfice, et dont le montant aurait été inclus dans le revenu de M. Neuman n'eût été du dividende discrétionnaire.

Planification fiscale

Cette décision peut avoir des répercussions importantes sur de nombreuses planifications fiscales établies aux fins de fractionnement du revenu entre les membres d'une même famille.

Désormais, lors du versement d'un dividende discrétionnaire, il faudra se demander s'il y a eu des services rendus par le proche recevant le dividende et analyser le caractère raisonnable du montant versé. Il est aussi recommandé de bien documenter la nature des services fournis aux fins de vérifications fiscales ultérieures.

Il sera maintenant difficile pour un actionnaire ayant un taux d'imposition marginal élevé de renoncer à sa part des dividendes dans le but d'avantager un proche ayant un taux d'imposition plus faible.

Cette difficulté pourrait être évitée par l'interposition d'une société de portefeuille entre l'actionnaire particulier et la société opérante.

Selon cette planification, chaque membre de la famille, qu'il soit actif ou inactif, détient des actions ordinaires de la société sur lesquelles les dividendes sont versés au prorata.

Au lieu de renoncer à sa part des dividendes, un actionnaire transfère ses actions à une nouvelle société de portefeuille.

Lors du versement d'un dividende, la nouvelle société de portefeuille reçoit sa part en franchise d'impôt et reprête la somme reçue à la société payeuse en contrepartie d'un billet payable sur demande.

Les proches ayant un taux d'imposition bas peuvent ainsi recevoir leur part des dividendes sur lesquels ils paient peu ou pas d'impôt.

Dans ces circonstances, il est possible que Revenu Canada ne puisse appliquer les principes développés dans l'affaire Neuman.

L'absence d'une rémunération versée à un particulier qui administre les affaires de la société, alors que ses proches sont actionnaires mais n'y sont pas impliqués activement, pourrait également être questionnée.

En de telles circonstances, les autorités fiscales pourraient invoquer l'affaire Neuman et prétendre que le non-paiement d'une rémunération à un particulier a pour objet de transférer son revenu à ses proches.

Il serait alors difficile pour un particulier d'aider les membres de sa famille sans recevoir un salaire.

Il sera intéressant de voir l'approche qu'adopteront les autorités fiscales dans des situations semblables. ■



Pierre Bergeron

Associé au bureau de Chicoutimi de Samson Bélair/Deloitte & Touche.
Cet article a été rédigé avec la collaboration de Sandra Hassan.



Donald Allan, de Toronto, a fait quatre voyages gratuits grâce à la Carte Aéro Or* CIBC-VISA*.

Les détenteurs de la Carte Aéro Or CIBC-VISA ont déjà fait ***plus d'un demi-million*** de voyages gratuits.

Vous aussi, vous pourriez vous envoler gratuitement grâce à notre carte.

Comment faire autant de voyages gratuits avec Air Canada ? Facile !

Utilisez la carte et obtenez des milles Aéroplan** d'Air Canada. Un mille pour chaque dollar d'achat.

Utilisez la carte pour réserver une chambre d'hôtel ou louer une voiture chez un partenaire Aéroplan et obtenez des ***milles-bonis*** Aéroplan. Ils s'ajoutent à ceux que vous procure déjà votre carte.

Utilisez la carte pour acquitter toutes les dépenses que vous avez l'habitude de régler comptant ou avec d'autres cartes, et vos milles s'accumuleront encore plus rapidement.

En fait, vous pouvez obtenir un vol court-courrier gratuit chaque année en dépensant aussi peu que 1 250 $ par mois avec la carte.◊

Évidemment, vous profitez aussi de tous les autres privilèges que vous attendez d'une carte haut de gamme, comme des avantages reliés aux voyages, des avances en cas d'urgence et des cartes de remplacement.

Si vous désirez voyager gratuitement avec nous, faites-en la demande. C'est simple, vous n'avez qu'à appeler au 1 800 465-CIBC.

La Carte Aéro Or CIBC-VISA. ***Pour de vrais voyages gratuits. Vraiment rapidement.***

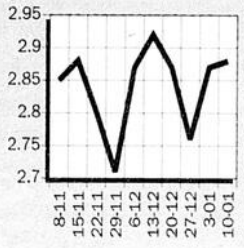
Δ Tous les achats, moins les retours, rapportent des milles Aéroplan. Les avances en espèces, les frais, les intérêts et les paiements ne donnent pas droit à des milles Aéroplan. Les milles Aéroplan sont des points échangeables contre des vols gratuits; il ne s'agit pas de milles terrestres. ◊ Le titulaire de carte moyen obtient un vol court-courrier par année. Devenez admissible à un vol court-courrier en accumulant aussi peu que 15 000 milles Aéroplan. Les taxes de même que les droits d'atterrissage et de départ peuvent être appliqués aux primes-voyages Aéroplan. **Aéro Or et Aéroplan sont des marques déposées d'Air Canada. La Banque CIBC est titulaire de licence autorisé de ces marques. Banque CIBC et Air Canada : titulaires de licence de cette marque.

Investir

ScotiaMcLeod
Membre FCPE
Christian St-Sauveur
Conseiller principal en placements
Tél. : (514) 335-4629 ou **(800) 363-8005**
- Analyse de portefeuille
- Gestion de portefeuille
- Fonds de pension
- Planification des revenus pour la retraite
- REÉR
- FERR

Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 2,88 %
Précédent: 2,87 %
Variation + 0,01%
52 semaines
H/6,03 %
B/2,70 %



Le dollar ($ canadien en ¢ US)

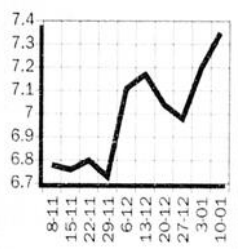
Fermeture: 74,15 ¢ US
Précédent: 72,98 ¢ US
Variation + 1,17 ¢ US
52 semaines
H/75,22 ¢ US
B/72,18 ¢ US



Les obligations

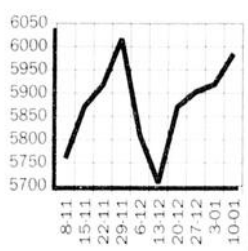
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 7,35 %
Précédent: 7,20 %
Variation + 0,15 %
52 semaines
H/7,81 %
B/6,69 %



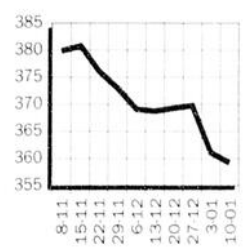
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 5984,93
Précédent: 5919,49
Variation + 65,44
52 semaines
H/6018,65
B/4611,58



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 359,20 $ US
Précédent: 361,10 $ US
Variation - 1,90 $ US
52 semaines
H/414,70 $ US
B/361,10 $ US



Laidlaw adapte sa stratégie des années 1980 au transport ambulancier

Dominique Beauchamp

James Bullock adapte la stratégie dynamique d'acquisitions qui a fait le succès de **Laidlaw** (Mtl, *LDM.B*, 17,40 $) dans les années 1980 au transport ambulancier. Les analystes sont ravis. Selon eux, le titre recèle encore un potentiel de gain de 15 à 30 %.

Nick Morton, de **RBC Dominion Valeurs mobilières** est l'analyste le plus optimiste. L'expansion attendue du multiple cours-bénéfice de Laidlaw le porte à hausser son cours-cible d'un an de 19 $ à 22,50 $ et son cours-cible de trois ans de 26 $ à 36 $. « Ces cours-cibles se fondent sur un multiple de 19 fois les profits de 1998, par rapport à 16 fois auparavant. La société a aussi attiré l'attention de nouveaux investisseurs américains », a-t-il écrit dans un court commentaire.

Laidlaw a annoncé deux transactions marquantes totalisant 2 milliards de dollars US. La société de Burlington (Ontario) acquiert **American Medical Response** (AMR) (New York, *EMT*, 39,50 $ US) par le biais d'une offre publique de 40 $ US l'action ou 1,12 milliard de dollars US.

Elle devient ainsi le premier transporteur du secteur de la santé aux États-Unis, avec une part de marché de 14 %. Son plus proche rival est quatre fois plus petit. Laidlaw est aussi numéro un dans le transport d'écoliers en Amérique du Nord.

Parallèlement, Laidlaw vend ses activités de gestion de déchets toxiques à **Rollins Environmental Services** (New York, *REN*, 3,13 $ US) pour 400 M$ US comptant, un billet de 350 M$ US portant intérêt à 5 % sur 12 ans et 120 M d'actions de Rollins.

Dans les faits, l'acquisition inversée fait de Laidlaw le principal actionnaire (66 %) de la nouvelle société combinée ouverte **Laidlaw Environmental Services**. Laidlaw consolide son premier rang dans ce segment afin d'en améliorer le rendement, en vue de sa cession éventuelle.

« Non seulement la fusion générera-t-elle des économies d'échelle annuelles de l'ordre de 75 M$ US, mais elle crée une entité ouverte plus facile à évaluer. Cela simplifiera et accentuera l'évaluation boursière de Laidlaw dans le domaine des déchets », a écrit **William Fisher**, de **Raymond James & Associates** (St. Petersburg, Floride), dans un rapport.

En 1998, seulement 24 % des revenus et 17,4 % du bénéfice d'exploitation de Laidlaw proviendront de la gestion de déchets toxiques.

Transformation graduelle

Dans les années 1980, Laidlaw était l'enfant chéri du marché boursier parce qu'elle croissait rapidement par acquisitions d'entreprises privées de gestion de déchets. Le marché voyait dans ce secteur un taux de croissance élevé et une stabilité des bénéfices tout au long du cycle économique.

Depuis 1988, la société a découvert que la gestion de déchets n'est plus un secteur de croissance ni un secteur à l'abri de la récession en raison de la surcapacité de l'industrie.

Depuis son arrivée, en octobre 1993, l'ex- président de **Cadillac Fairview**, M. Bullock, a vendu les intérêts de Laidlaw dans **ADT** (New York, *ADT*, 22,88 $ US) et dans **Attwoods Plc** et dans les activités de déchets solides. En contrepartie, il a conclu 50 acquisitions dans le transport ambulancier afin de donner à ses actionnaires le rendement qu'ils réclament.

Le marché l'a récompensé en doublant le prix de l'action. Dans les faits, le titre n'a regagné que 62 % de sa chute entre janvier 1990 et octobre 1993. En janvier 1990, l'action a atteint un sommet de 28,50 $.

En septembre, lors de la vente des activités de déchets solides à **Allied Waste Industries** (New York, *ALW*, 5,75 $ US), d'Arizona M. Bullock avait déclaré que les activités de gestion de déchets solides ne croissaient pas suffisamment pour permettre à Laidlaw d'atteindre son objectif de ventes de 4-4,5 milliards US d'ici la fin de la décennie. La mainmise d'AMR lui permet d'atteindre cet objectif dès août 1998.

Le transport hospitalier bénéficie de la tendance lourde du vieillissement de la population, des occasions d'affaires engendrées par la consolidation de l'industrie et de marges bénéficiaires nettes de l'ordre de 10 à 15 %, a précisé aux AFFAIRES **John Grainger**, président des activités de transport de passagers de Laidlaw.

Au cours des dernières années, Laidlaw n'a pas réussi à faire mieux que des marges nettes de l'ordre de 8 à 10 % dans la gestion de déchets.

De plus, le transport ambulancier commande des multiples boursiers plus élevés. AMR s'échangeait à un multiple de 20 fois le bénéfice des 12 derniers mois avant l'offre de Laidlaw.

« Il y a trois ans, nous n'avons pas décidé de quitter la gestion des déchets. C'est un processus évolutif. Nous avons identifié le secteur de la santé car il comporte différentes caractéristiques familières : fragmentation de l'industrie entre une multitude d'acteurs régionaux, gestion de flottes de véhicules, logistique de l'expédition, contrats d'États ou de municipalités, etc. », a expliqué M. Grainger.

Même si l'acquisition d'AMR a essentiellement épuisé les 1,2 milliardsUS recueilli de la vente des activités de déchets solides en septembre, Laidlaw estime que son bilan lui permettra de profiter de la consolidation de l'industrie de la santé pour procéder à d'autres acquisitions dans le domaine en 1998 et en 1999. Son bilan proforma montre un ratio dette totale avoir des actionnaires de 0,71 : 1, comparativement à 1 : 1 à la fin de son exercice en août 1996.

Laidlaw n'a pas à l'oeil que le transport ambulancier d'urgence. Par exemple, par le biais AMR, Laidlaw est maintenant engagée dans le transport de patients pour les traitements de dialyse et de blessures. AMR gère aussi à contrat des salles d'urgence pour des hôpitaux privés.

« Laidlaw a maintenant la capacité de retrouver son sommet de bénéfice de 1,10 $ US l'action atteint en 1990 », a déclaré **Avi Dalfen**, de **Research Capital Corp.** (Toronto). L'exercice de 1997 sera une année de transition.

L'analyste estime que Laidlaw devrait s'échanger en fonction de ses résultats de 1998. M. Dalfen prévoit une hausse de 25 % du bénéfice en 1998 à 0,89 $ US l'action.

À son cours actuel, Laidlaw commande un multiple de 17,4 fois le bénéfice de 0,71 $ US l'action prévu en 1997, comparativement à un multiple moyen de 17,7 fois au cours des cinq dernières années.

Après l'acquisition d'AMR, Laidlaw réalisera environ 1,32 milliard de dollars US de revenus du transport ambulancier et d'autres services de soins de la santé : 2,8 fois de plus qu'à la fin de son exercice 1996.

Laidlaw continuera de consolider les revenus (960 M$ US environ) et les bénéfices (24,5 M$ US) de ses activités de gestion de déchets toxiques. Malgré la soustraction des intérêts minoritaires, ces activités devraient contribuer au bénéfice consolidé en raison de la rationalisation attendue de la fusion de Rollins et des activités similaires de Laidlaw.

« Les deux entités ont dégagé un bénéfice proforma de 24,5 M$ US au cours des 12 derniers mois. Cela inclut une perte de 37 M$ US pour Rollins », a précisé M. Fisher. Des économies d'échelle de 75 M$ US se traduiraient par un bénéfice d'exploitation de l'ordre de 80 M$ US en 1998, a calculé **Frederick Larkin**, de **Bunting Warburg**.

« Nous assisterons à un relèvement des marges bénéficiaires même avant un redressement des prix », a fait valoir M. Dalfen. L'an dernier, les activités de déchets toxiques ont dégagé des marges bénéficiaires de 8,6 %. M. Dalfen projette des marges de 10 % en 1998.

Laidlaw comptabilisera aussi sa quote-part (20 %) des profits d'Allied Waste à qui elle a vendu ses activités de gestion de déchets solides. Cette quote-part s'élève à environ 14 M$ US.

En tant qu'actionnaire d'entités ouvertes, Laidlaw a maintenant la flexibilité de quitter la gestion de déchets lorsque les prix de raffermiront. « Ils voudront maximiser la valeur de ces entités avant de les vendre », a affirmé M. Larkin.

Compte tenu de la transformation bénéfique de Laidlaw, les analystes croient que **Canadien Pacifique** (Mtl, *CP*, 35,60 $) n'est plus pressée de vendre ses 52 M d'actions de Laidlaw. ■

Le nouveau visage de Laidlaw

Prévisions préliminaires proforma (en M$ américains)

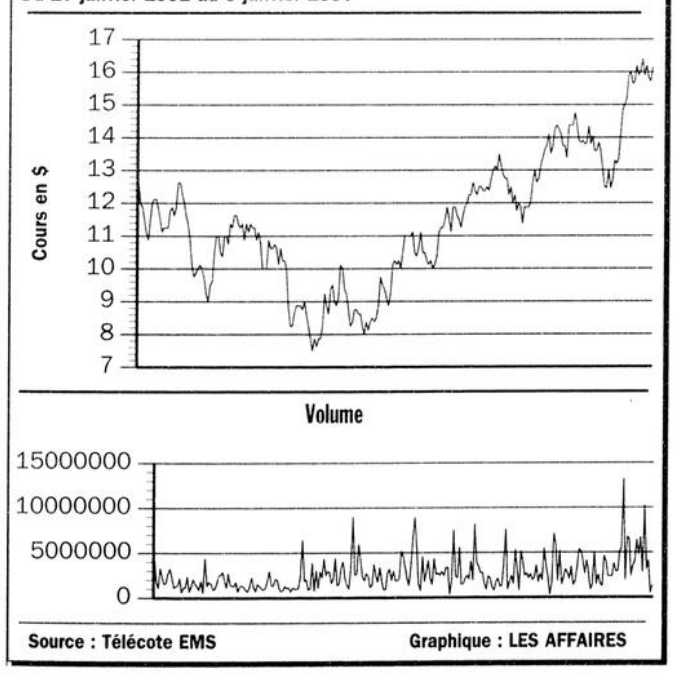
	Août 1997		Août 1998	
Revenus				
Déchets toxiques	880	(31,7 %)	960	(23,8 %)
Transport de passagers	1 300	(42,0 %)	1 500	(37,3 %)
Transport ambulancier	910	(29,0 %)	1 560	(38,8 %)
Totaux	3 090		4 020	
Bénéfice d'exploitation				
Déchets toxiques	75	(21,4 %)	80	(17,4 %)
Transport de passagers	165	(47,1 %)	190	(41,3 %)
Transport ambulancier	110	(31,4 %)	190	(41,3 %)
Total	350		460	

Source : Frederick Larkin, Bunting Warburg — Tableau : LES AFFAIRES

Laidlaw

(Montréal, LDM.B, hebdomadaire)

Du 17 janvier 1992 au 3 janvier 1997



Source : Télécote EMS — Graphique : LES AFFAIRES

INVESTIR

L'achat de Cumberland n'ajoutera que quelques sous au bénéfice de 1998 de Jean Coutu

Dominique Beauchamp

L'acquisition de 24 pharmacies **Cumberland** ajoutera probablement moins de cinq sous au bénéfice net de 1998 du **Groupe Jean Coutu** (Mtl, *PJC.A*, 11,80 $), estime **Christiane Dubeau**, des **Valeurs mobilières Desjardins**.

La valeur totale de la transaction n'a pas été dévoilée. Les rumeurs veulent qu'elle soit de 50 M$. Néanmoins, l'analyste estime que Jean Coutu et **Uniprix** sont prêts à payer un bon prix afin de contrer l'expansion de la chaîne rivale *Shoppers Drug Mart's/Pharmaprix* au Québec. Shoppers Drug Mart appartient à la société de gestion **Imasco** (Mtl, *IMS*, 35 $).

L'an dernier, Shoppers Drug Mart a payé 243 M$ pour la chaîne ontarienne de 135 pharmacies **Big V**, devançant l'offre de Jean Coutu.

L'acquisition des 24 Cumberland est relativement mineure. Les pharmacies s'ajoutent aux 236 franchises Jean Coutu au Canada et aux 239 pharmacies corporatives américaines.

Néanmoins, Jean Coutu consolide son leadership québécois (60 % du marché en termes de ventes) et s'assure des redevances de franchiseurs et des revenus additionnels en tant que grossiste. Jean Coutu fournit environ 70 % des marchandises de ses franchisés. Les 24 pharmacies Cumberland réalisent des ventes au détail de l'ordre de 100 M$.

Gr. Jean Coutu
(Montréal, PJC.A, hebdo.)
du 6 mars 1992 au 13 janvier 1997



« Avec les pharmacies **Mayrand** et Cumberland, Jean Coutu pourra mettre à contribution la capacité excédentaire de son nouveau centre de distribution à Longueuil », a dit Mme Dubeau.

Compte tenu de cette acquisition et d'une meilleure performance attendue des pharmacies américaines, l'analyste a légèrement haussé ses prévisions de bénéfice de 0,95 $ à 0,97 $ par action pour 1997. Elle prévoit un bénéfice de 1,09 $ par action en 1998. Les profits américains devraient presque doubler grâce à une amélioration de 2 % des marges bénéficiaires des ordonnances.

L'action de Jean Coutu s'échange à un multiple de 12,1 fois le bénéfice prévu en 1997.

L'escompte de 45 % par rapport à un groupe repère de cinq exploitants américains de pharmacies n'est pas justifié, compte tenu de la santé du bilan de Jean Coutu, de sa part de marché dominante dans l'est du Canada et de l'amélioration prévue de la contribution des pharmacies américaines.

Recommandation d'achat

En conséquence, Mme Dubeau recommande l'achat du titre de Jean Coutu en vue d'un cours-cible de 13,50 $ d'ici 12 à 18 mois, un multiple de 13 fois sa prévision de bénéfice pour 1998.

À moins d'une acquisition majeure, l'analyste s'attend à ce que Jean Coutu majore son dividende d'ici à 12 mois. « La société a presque terminé de rembourser la dette d'environ 100 M$ US contractée pour l'achat des pharmacies **Brooks** aux États-Unis. »

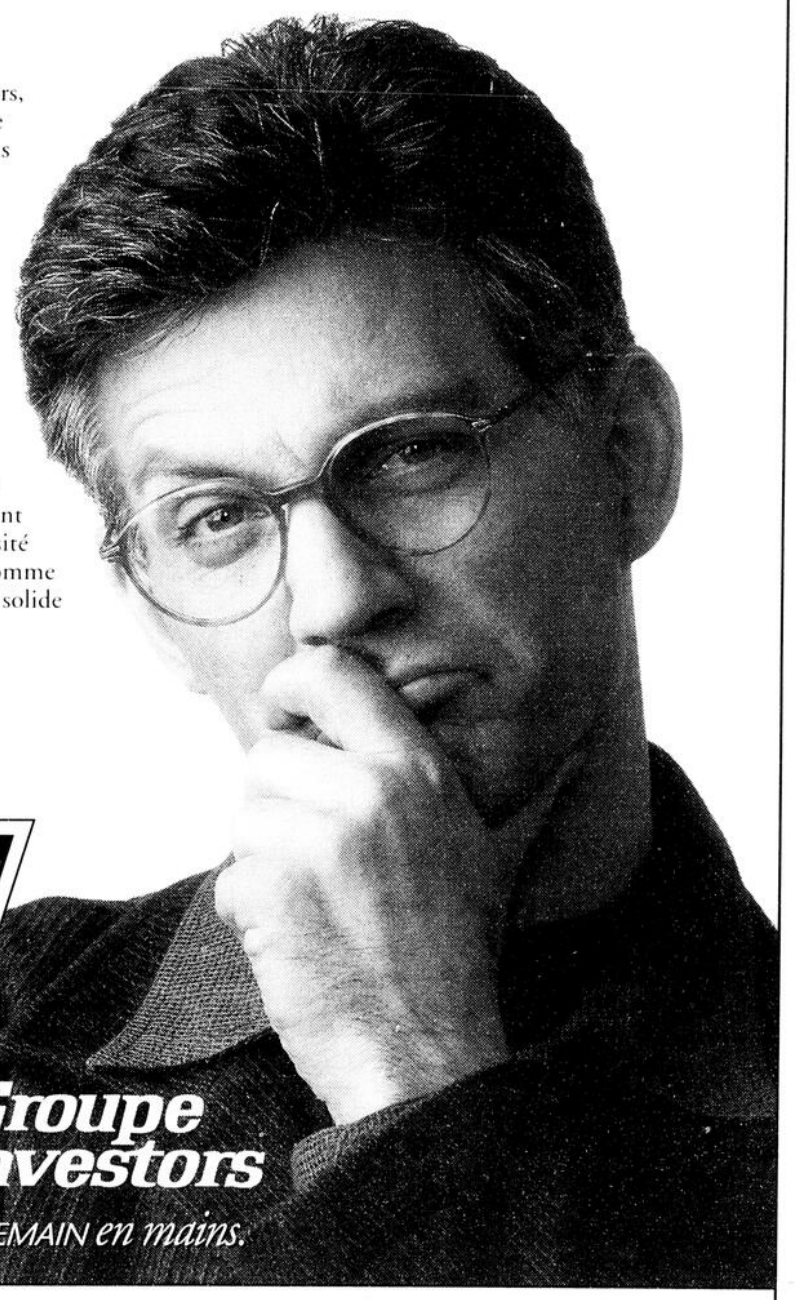
L'action du Groupe Jean Coutu a gagné 18 % depuis la mi-décembre. Les analystes prévoient un bénéfice net de 0,50 $ par action au premier semestre terminé le 30 novembre, dont les résultats seront dévoilés sous peu. ■

À VOTRE INSTITUTION FINANCIÈRE,
AVEC QUI AVEZ-VOUS PLANIFIÉ
VOS REER
DANS LE BLANC DES YEUX ?

AYEZ VOS REER BIEN À L'ŒIL.
Faites appel à l'un des conseillers ou l'une des conseillères du Groupe Investors, des professionnels, qui possèdent une solide expertise financière. Avec votre conseiller, vous prendrez tout le temps qu'il faut pour bien cerner vos besoins et vos objectifs financiers. De cette façon, il sera en mesure de vous guider parmi notre gamme complète de REER avantageux et de bâtir avec vous une stratégie financière adéquate.

MIEUX VOUS CONNAÎTRE
POUR MIEUX VOUS CONSEILLER.
Puisque votre conseiller du Groupe Investors connaît votre situation, il verra à ce que votre choix de REER soit une partie intégrante de votre stratégie financière et ce, tout au long des ans. Selon vos besoins, vous pourrez choisir parmi une gamme de fonds mutuels Groupe Investors ou encore de fonds prestigieux recommandés par la Gestion d'éléments d'actif Merrill Lynch, Sceptre, Beutel Goodman et Rothschild Sélect. Vous pourrez également opter pour notre famille de portefeuilles afin de profiter de toute la diversité nécessaire d'un seul coup. De cette façon, vous êtes assuré, aujourd'hui comme demain, d'avoir entre les mains les outils nécessaires pour développer une solide stratégie de répartition d'actifs et obtenir le meilleur rendement possible.

Alors cette année, consultez l'un de nos conseillers.
Vous verrez que parler finances entre quatre yeux ça rapporte!



AVEC LE GROUPE INVESTORS
VOUS PARLEZ À QUELQU'UN

Groupe Investors
POUR prendre DEMAIN en mains.

Pour plus de renseignements, téléphonez à l'un de nos bureaux ou au 1 888 746-6344.
Visitez notre site Internet à l'adresse suivante : www.investorsgroup.com.

ANJOU (514) 493-1669
LAVAL (514) 973-2333
MONTRÉAL DÉCARIE (514) 733-1796
MONTRÉAL ÎLE-DES-SŒURS (514) 766-7736
MONTRÉAL WESTMOUNT (514) 935-3520
MONTRÉAL WEST ISLAND (514) 426-0886
RIVE-SUD BROSSARD (514) 443-6496
ABITIBI-TÉMISCAMINGUE (819) 825-8533
BEAUCE-AMIANTE (418) 227-8631
MAURICIE (819) 378-2371
QUÉBEC (418) 681-0990
SAGUENAY (418) 696-1331
SAINTE-FOY (418) 654-1411
SHERBROOKE (819) 566-0666
GATINEAU-HULL (819) 243-6497

FONDS MUTUELS - PLACEMENTS GARANTIS - PRÊTS REER - ASSURANCES

Complètement transformée, Univers Info devient Groupe Informatique DTM

Pierre Desmarteau

Question de refléter la nouvelle vision stratégique qui anime **Univers Info** (Mtl, *UNV*, 2 $), cette entreprise change sa raison sociale et amène cinq nouveaux administrateurs à son conseil.

Dans quelques jours, Univers Info s'appellera **Groupe Informatique DTM** (Mtl, *DTM*), nom tiré de sa principale filiale, **Data Terminal Mart** (DTM). Pour le président et chef de la direction, **Alex Delisle**, ce changement va beaucoup plus loin qu'il ne paraît.

« Dans l'industrie des intégrateurs de réseaux, on entend souvent parler de DTM et des bons coups que nous réalisons, a-t-il déclaré aux AFFAIRES. Nous effectuons davantage d'importants et complexes mandats de services professionnels. Cependant, pour l'investisseur, le lien entre DTM et Univers Info n'est pas aussi évident. »

La société change donc de nom pour se dissocier le plus possible de son ancienne image, celle du commerce (**Groupe Supermicro**), de la distribution (Univers Info) et de l'assemblage de micro-ordinateurs (**Luxxon Technologies**).

Univers Info change aussi de nom parce que sa principale filiale, DTM, a permis de réaliser les revenus du dernier exercice. DTM compte à son tour une filiale, **CIRC**, active dans l'installation de câblage informatique, dont de la fibre optique. DTM a été fondée il y a près de 20 ans.

Il y a un an, Univers Info a vendu Groupe Supermicro à une vingtaine de membres de la bannière. Cette transaction visait également la marque de commerce *Luxxon*. Il s'agissait de la dernière étape du plan de restructuration initié en 1995.

En janvier 1996, l'action d'Univers Info s'échangeait aux environs de 1,55 $; elle avait été émise à 4 $ en décembre de 1993. La société avait alors émis 1,25 M d'actions.

Univers Info a réalisé des revenus de 55,2 M$ en 1996, en baisse de 1,5 % sur ceux de l'exercice précédent.

Croissance de 30 %

DTM a renoué avec la rentabilité à l'exercice de 1996, soit avec un bénéfice net de 406 100 $ (0,12 $ par action), comparativement à une perte nette de 2,3 M$ (0,66 $ par action) en 1995.

Selon M. Delisle, DTM connaîtra un meilleur premier semestre que le précédent, qui s'est soldé par un bénéfice net de 0,09 $ par action sur des revenus de 26 M$.

Il s'agit d'une nouvelle encourageante car, pour le premier trimestre de l'exercice en cours, DTM a réalisé des revenus de 11,8 M$ et inscrit une légère perte de 53 000 $.

Cependant, comme prend soin de le souligner M. Delisle, les résultats de 1996, tirés des activités poursuivies, ont marqué une progression de 27,6 % sur ceux de 1995. Et ce rythme devrait se maintenir. « Nous demeurons à l'affût d'alliances et d'acquisitions stratégiques, ce qui pourrait nous permettre de dépasser ces objectifs de croissance », a-t-il poursuivi.

DTM caresse des projets d'acquisition qui pourraient être complémentaires à son offre de service tout en lui permettant d'augmenter son volume d'affaires.

« Dans notre industrie, en règle générale, les entreprises réalisent environ 95 % de leurs revenus par la vente d'équipements et de logiciels; le reste est tiré de services professionnels. DTM ne fait pas exception; 6 % de nos revenus proviennent de la vente de services professionnels. Nous comptons toutefois porter cette proportion à 10 % en 1999 », a confié M. Delisle.

DTM prévoit améliorer ses marges bénéficiaires. Les secteurs d'activité visés s'articulent autour des systèmes qui permettent à plusieurs personnes de travailler sur un même document (*GroupWare*) comme le permettent les logiciels *Notes* de **Lotus** ou *Exchange* de **Microsoft**. Viennent ensuite le secteur des bases de données et Internet, voire l'intranet.

Selon le nouveau chef de la direction, le coût d'acquisition d'un réseau informatique en entreprise, sur une période de trois ans, se répartit généralement à 80 % pour le service et l'entretien et à 20 % pour le matériel. « Or, il y a une multitude de revendeurs à valeur ajoutée qui oeuvrent dans le monde du service. C'est là que nous pouvons aller chercher des compléments », a confié M. Delisle.

Dans l'industrie des intégrateurs de réseaux au Québec, DTM occupe le troisième rang, derrière **GE Capital** et **SHL Systemhouse**, filiale du transporteur interurbain **MCI Communications** (Nasdaq, *MCIC*, 33 $).

Nouveau conseil

La compagnie vient de renouveler son conseil. Cinq nouveaux administrateurs sont nommés au conseil, soit **Gérald Ponton**, président de l'**Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Québec**, **Claude Martel**, président et chef de la direction d'**Inno-Centre**, **David Amar**, dirigeant de **WCD Techno**, **André Gareau**, président de **Télégescom**, filiale de **Télésystème National**, compagnie privée de l'entrepreneur **Charles Sirois**, et **Jean-Pierre Blouin**, président de **Comidic**, active dans le secteur de la santé.

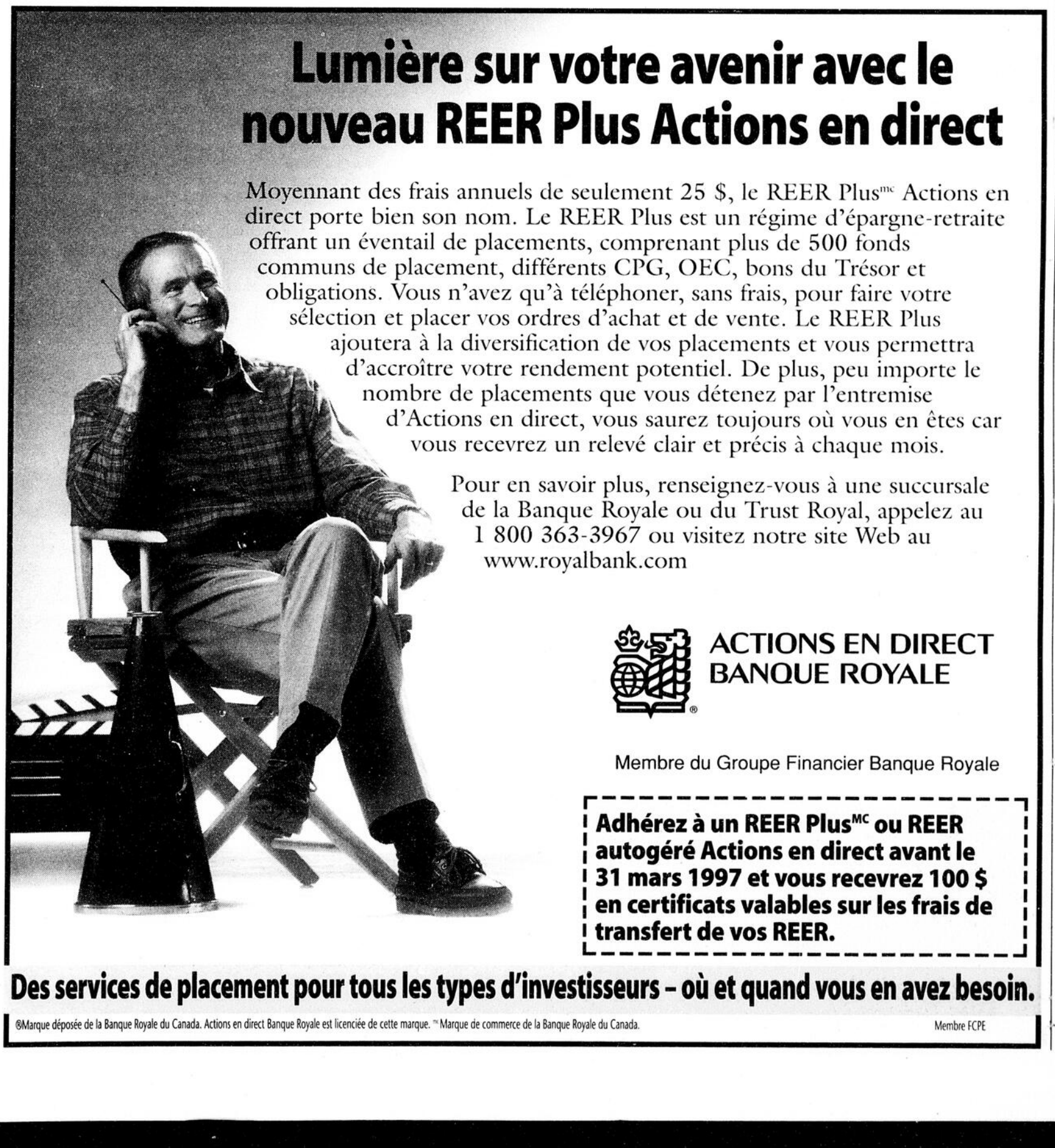
Deux administrateurs ont décidé de quitté le conseil : **Serge Savard**, administrateur de sociétés, et **Paul Viens**, président de **St. James Financial Corp.** Les membres de la direction de DTM contrôlent un peu plus de 60 % des actions votantes. ■

Quelques données sur DTM

	1996	1995	1994	1993
Chiffre d'affaires	55,2 M$	56,1 M$	26,2 M$	9,3 M$
Bénéfice net	0,47 M$	2,3 M$	0,9 M$	0,39 M$
Capitaux propres	5,2 M$	4,8 M$	7,0 M$	1,0 M$
Valeur comptable par action	1,52 $	1,40 $	2,06 $	0,53 $

Exercices terminés le 31 juillet

Source : DTM — Tableau : LES AFFAIRES



INVESTIR — Épargne-retraite

Plusieurs traquenards guettent les personnes qui investissent l'argent de leur REER dans les certificats de dépôt

Claude Chiasson

Il vous faut gérer les certificats de votre régime enregistré d'épargne-retraite (REER) de sorte à minimiser les frais de transfert et les pénalités. Parler des certificats de dépôt peut paraître démodé. Les vedettes de l'heure sont les actions, les obligations ainsi que les unités de fonds communs de placement.

En dépit de leur grande popularité, ces placements n'ont pas réussi à drainer toute l'épargne des Canadiens investie dans les dépôts à terme et les certificats de dépôt. Les Canadiens réserveront toujours une place dans leur portefeuille aux véhicules d'épargne *pépères*.

Ils n'ont pas tort. Un rendement de 3 ou 4 % peut sembler bien faible. C'est cependant bien mieux qu'un rendement de - 20 % ! Une telle chute de capital peut se produire avec les placements boursiers.

Attention à la voracité des banques

Même s'ils offrent un haut de degré de sécurité, les certificats de dépôt comportent quelques désagréments. Le plus agaçant est les frais bancaires. La voracité des grandes institutions financières peut annihiler le rendement du capital déjà faible des certificats, a fait valoir **André Matte**, spécialiste en rentes et en fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR) de la firme **Option Retraite**.

Le piège par excellence : les certificats dont les intérêts sont versés dans le REER chaque année.

« Prenons l'exemple d'une personne ayant acheté un certificat de cinq ans à intérêts réguliers. Si elle ne donne aucune instruction, son institution financière investira généralement les intérêts versés au bout de la première année dans un nouveau certificat de cinq ans. Mais, à chaque fois qu'elle réinvestit ainsi les intérêts, l'institution crée un nouveau compte REER pour le client. À l'échéance du certificat initial, l'épargnant se retrouvera donc avec cinq comptes REER plutôt qu'un seul », a expliqué M. Matte.

La multiplication des petits comptes REER devient très onéreuse lorsque vient le temps pour le client de retirer les sommes des régimes ou de transférer celles-ci dans une autre institution. Pour ce faire, plusieurs institutions financières vont exiger des frais de retrait ou de transfert allant de 50 $ à 200 $ par compte REER en vigueur.

Pour le client qui désire retirer son argent des REER pour le transférer dans un FERR ou acheter une rente, la facture pourrait être très élevée.

« Dans notre exemple, elle pourrait se chiffrer de 250 $ à 1 000 $ selon la plus ou moins grande voracité de l'institution », a constaté l'expert d'Option Retraite.

À ces frais administratifs s'ajoutent ceux d'émission du chèque. Ces frais peuvent varier de 25 $ à 50 $ par placement.

Ce n'est pas tout. Si l'épargnant doit encaisser des certificats dans les REER avant leur date d'échéance, il pourrait devoir payer une pénalité. La règle utilisée : si le taux d'intérêt en vigueur au moment du rachat avant échéance est de 1 % ou plus inférieur à celui du certificat à encaisser, aucune pénalité ne sera exigée. Si le taux offert sur le marché dépasse de plus de 1 % celui du certificat à encaisser, une pénalité sera exigée. Dans ce cas, la pénalité pourrait correspondre à une réduction de 50 % du taux initial du certificat devant être encaissé avant l'échéance.

Limitez le nombre de comptes REER

« Limiter le nombre de REER chez votre institution est donc primordial. Si vous investissez régulièrement dans les certificats de dépôt d'un an, vous devriez avoir un seul compte REER à votre institution. Si vous investissez dans les certificats de dépôt de cinq ans, le nombre de comptes REER devrait être de cinq au maximum », a précisé André Matte.

De surcroît, l'épargnant devrait donner l'ordre à son institution de réinvestir les intérêts réguliers versés dans des certificats ou dépôts dont l'échéance correspond à celle du certificat comprenant le capital initial investi. Il évitera ainsi les pénalités exigées pour l'encaissement par anticipation des certificats de dépôt. Investir dans les certificats à intérêts composés plutôt qu'à intérêts réguliers permet d'éviter les traquenards décrits précédemment.

Le nombre de REER doit aussi être fonction du montant maximum de 60 000 $ assuré par nos gouvernements dans le cas de la faillite d'une institution financière. L'épargnant doit s'assurer que la valeur de ses REER dans une institution n'excède pas 60 000 $. Si elle l'excède, il devra alors transférer une partie de ses REER dans une autre institution qui peut être une filiale de celle où il a ses REER.

À l'approche de la retraite, l'épargnant doit aussi donner préséance à la flexibilité plutôt qu'au rendement. Il doit faire en sorte que les échéances de ses certificats et de ses dépôts à terme convergent vers l'année où il aura 69 ans. Il pourra alors transférer son argent dans un FERR ou encore acheter une rente sans devoir subir des pénalités pour avoir encaissé avant leur date d'échéance des certificats et des dépôts à terme. ■

PÉTROLE ET GAZ
INVITÉ
Marcel Tremblay
président
EMR RESOURCES MANAGEMENT (CALGARY)


Samedi 14 h à Télé-Québec
TVA Dimanche midi à T V A
reprise en soirée à 23 h 50
FINANCES
la seule émission télévisée à traiter exclusivement d'activité financière et boursière

http://www.telequote.com
Cotes
Graphes
Transfert de données
Top-10
Nouvelles
Et plus encore...
TéléCote WEB
par Systemes de Marche Boursier E.M.S. Inc. tel.: 1-800-667-8625

Le tableau de croissance des Fonds de placement Spectrum United

Le Portefeuille de fonds canadien Spectrum United. Objectif : équilibre entre le revenu et la croissance du capital en effectuant des placements dans d'autres fonds Spectrum United. Stratégie de gestion : répartition prudente de l'actif, combinant actions, obligations et liquidités, afin de réduire la volatilité. Pour en savoir plus, appelez-moi.

Fonds	Rendement (%) 1 an	3 ans	5 ans
Portefeuille de fonds canadien Spectrum United	16,0	9,9	12,6

FONDS DE PLACEMENT
SPECTRUM UNITED
Aucun marché ne nous est étranger

Le taux indiqué correspond au rendement annuel composé enregistré au cours de la période considérée, terminée le 31 decembre 1996. Il tient compte de la fluctuation de la valeur de la part et du réinvestissement des sommes distribuées, mais exclut les commissions de souscription et de rachat ainsi que les frais accessoires assumés par les porteurs de parts, qui auraient pour effet de réduire le rendement. Le rendement passé ne constitue nullement une indication du rendement futur. Ce fonds a changé de nom le 1er novembre 1996 et l'historique de rendement antérieur à cette date concerne les parts de Catégorie B du Fonds Bullock Europe Initiative. Des renseignements importants sur le Fonds Titres de croissance européens Spectrum United sont contenus dans son prospectus simplifié, que vous pouvez vous procurer auprès d'un conseiller financier. Lisez-les attentivement avant de faire des placements. La valeur liquidative de la part et le rendement des placements sont appelés à fluctuer.

Le prix du pétrole monte en dépit de l'arrivée du pétrole irakien

François Riverin

Le prix mondial du pétrole a continué de grimper en dépit de la reprise des livraisons de pétrole de l'Irak.

Il y a quelques mois, la plupart des analystes prévoyaient une baisse du prix de l'or noir entre 20 et 22 $ US le baril. La semaine dernière, le baril de pétrole de catégorie *West Texas Intermediate* s'échangeait à 26,35 $ US le baril.

« L'économie mondiale est en croissance. Cela explique en grande partie cette croissance du prix. Les stocks des raffineurs sont faibles, de sorte que tout surcroît de demande se reflète directement sur le prix », a déclaré aux AFFAIRES **Neil Lovatt**, vice-président de la **Corporation financière Mackenzie** (Tor., *MKF*, 17,85 $), un gestionnaire de fonds communs de placement.

« Les gens commencent à se demander si le prix du pétrole n'aurait pas atteint une nouvelle fourchette de fluctuation », a pour sa part dit **Frederick Leuffer**, analyste pétrolier chez **Bear Stearns & Co**, de New York.

Les analystes s'attendaient à ce que la reprise des livraisons de pétrole de l'Irak fasse redescendre le prix autour des 20 $ US. En fait, depuis que l'Irak a repris ses livraisons, les prix ont remonté.

L'**Organisation des Nations Unies** a permis à l'Irak d'exporter jusqu'à un milliard de dollars US de pétrole par trimestre, soit l'équivalent d'entre 500 000 et 600 000 barils par jour. Or, comme le prix du pétrole a monté, l'Irak doit réduire la quantité de pétrole expédiée pour ne pas dépasser le montant de vente total.

Les clients de l'Irak ont donc été surpris de la réduction de leurs livraisons en provenance du pays. Ils ont dû se rabattre sur le pétrole du marché libre pour combler leurs besoins. Cela a fait grimper le prix.

À l'inverse, si le prix du pétrole se met à descendre, l'Irak pourra exporter davantage de pétrole, ce qui contribuera à abaisser davantage le prix.

En même temps, la santé toujours chancelante de **Boris Eltsine**, président de la Communauté des États indépendants (CEI), inquiète les négociants de pétrole.

Son départ pourrait entraîner une instabilité politique qui compromettrait la production et les exportations de pétrole du pays. La CEI est le deuxième producteur de pétrole au monde.

La température froide que connaissent l'Europe et certaines régions des États-Unis contribue également à la hausse des prix.

Surveiller la croissance des fonds autogénérés

« Nos portefeuilles équilibrés ont présentement deux fois la pondération du *TSE 300* en titres pétroliers. Ça fait deux ans que nous sommes optimistes pour le secteur », a souligné M. Lovatt.

Les titres pétroliers (pétrolières intégrées et producteurs de pétrole et gaz naturel) représentent environ 13 % du TSE 300. En 1996, l'indice a gagné 37 %, le quatrième meilleur rendement sectoriel du TSE. Les fonds Mackenzie ne sont donc pas les seuls à surpondérer leurs portefeuilles en titres pétroliers et en titres de compagnies actives dans les services pétroliers.

M. Lovatt s'attend à une croissance moyenne de l'indice des pétrolières de l'ordre de 15 à 20 % en 1997. Il admet que certains fonds commenceront à réduire leur pondération dans le secteur si les prix continuent à monter.

La plupart des analystes ont établi leurs prévisions de fonds autogénérés et de bénéfices en fonction d'une fourchette de prix de 20 à 21 $ US le baril de pétrole en 1997 et de 1,60 $ le 1 000 pi³ de gaz naturel.

À ce prix, disent-ils, les producteurs devraient connaître une bonne croissance de leurs fonds autogénérés. Les titres des producteurs sont évalués en fonction de leurs fonds autogénérés (bénéfices, plus amortissement) et de leurs réserves à long terme.

Les fonds autogénérés représentent la capacité de la compagnie à récupérer ses investissements et à investir de nouveaux fonds pour explorer et découvrir de nouvelles réserves.

En 1996, les pétrolières intégrées s'échangeaient en moyenne à environ sept fois leurs fonds autogénérés et les producteurs de pétrole et de gaz, à neuf fois.

Dans le tableau ci-contre, les prévisions de fonds autogénérés démontrent une progression significative pour 1997 et 1998.

Les titres du tableau sont ceux qui ont obtenu les meilleures cotes de **Nesbitt Burns** et de **RBC Valeurs mobilières**. Ces titres font partie de leur portefeuille modèle.

Le prix des actions escompte déjà une partie de cette croissance des entrées de fonds, a dit un analyste. Toutefois, il ne reflète pas la possibilité que le prix du pétrole se maintienne à 26 $ US le baril après le printemps. Historiquement, le prix du pétrole recule au printemps après la période de forte consommation de l'hiver.

Le réputé analyste **Wilf Cobert**, de **Peters & Co.**, de Calgary, croit que les travaux d'exploration des compagnies pétrolières donneront lieu à des découvertes importantes, comme cela avait été le cas en 1996. Les titres de certaines entreprises, comme **Berkley Petroleum** (Tor., *BKP*, 334 $), ont plus que sextuplé en 1996, à la suite de découvertes de pétrole.

Selon M. Cobert, plus le marché boursier est favorable, plus les entreprises trouveront des capitaux pour financer leurs travaux d'exploration et meilleures seront leurs chances de découvrir de nouveaux gisements.

Chez les pétrolières intégrées, **Petro-Canada** (Tor., *PCA*, 20,23 $) est le titre le plus fréquemment recommandé. L'ancienne société d'État a mis sur pied un plan de croissance élaboré, notamment la mise en exploitation des gisements de pétrole *Hibernia* et *Terra-Nova*, sur la côte est du Canada.

De même, le projet de développement de sables bitumineux pourrait ajouter jusqu'à 4 $ l'action aux fonds autogénérés de **Shell Canada** (Tor., *SHC*, 52,95 $) après l'an 2000, a estimé l'analyste **Rob Robinson**, de **ScotiaMcLeod**.

Le projet de développement de gaz naturel de l'Isle des Sables, sur la Côte est, pourrait ajouter 3 $ l'action à ses fonds autogénérés à la fin de l'an 2000. ■

Statistiques sur les producteurs de pétrole les plus recommandés[1]

Nom de la compagnie	Prix de l'action 07-01-97	Haut (52 sem.)	Bas (52 sem.)	Fonds autogénérés par action[1]	Valeur comptable par action[1]	Prix cible[1] 1997	1998
Titres à grande capitalisation							
Amber Energy	20,40	21,70	8,25	2,92	3,82	2,83	25,00
Canadian Natural Resources	7,70	8,15	7,50	4,74	5,68	6,70	47,00
Chauvco Petroleum	14,00	15,10	9,75	2,41	3,62	7,52	18,00
Elan Energy	11,90	14,00	9,88	2,76	2,99	6,78	17,00
Gulf Canada Resources	10,30	10,40	5,75	1,90	2,28	2,77	11,00
Renaissance Energy	47,70	51,00	32,00	5,53	6,50	13,67	58,00
Talisman Energy	47,10	47,10	28,00	6,73	8,20	18,38	42,00
Titres à petite capitalisation							
Barrington Petroleum	5,40	6,45	3,15	1,16	1,41	2,72	8,00
Baytex Energy	14,70	15,00	4,50	2,28	2,95	1,69	18,00
Beau Canada	2,50	2,75	1,51	0,58	0,74	1,43	3,25
Cimmaron Petroleum	17,60	18,25	12,00	3,31	4,20	7,37	18,00
Mercantile International Pet.[2]	2,21	2,60	1,65	0,58	0,92	0,77	4,00
Newport Petroleum	9,30	9,45	3,65	1,33	1,95	1,51	12,00

[1] : D'après les recommandations de Nesbitt Burns et RBC Valeurs mobilières.
[2] : En $ US

Sources : Nesbitt Burns et RBC Valeurs mobilières — Tableau : LES AFFAIRES

MURRAY AXMITH INC.



MACKIE VADACCHINO-deMASSY

M Robert Potvin, président du Conseil de Murray Axmith Inc. de Montréal, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Mackie Vadacchino-deMassy au poste de présidente et chef de la direction.

Mme Vadacchino-deMassy apporte à Murray Axmith une expérience professionnelle de 20 ans, notamment dans les domaines de la gestion des ressources humaines, de la planification stratégique, du marketing et de l'expansion des affaires. Avant de se joindre à Murray Axmith, Mme Vadacchino-deMassy a assumé les fonctions de vice-présidente, développement commercial international chez Téléglobe Canada, de vice-présidente et directrice générale chez Cala, une entreprise de communication en ressources humaines, et celle de directrice de la formation et du perfectionnement du personnel à la Banque de Montréal.

Le savoir-faire de Mme Vadacchino-deMassy dans les domaines de la gestion des ressources humaines et de l'expansion des affaires constitueront un précieux atout pour l'entreprise.

Mme Vadacchino-deMassy détient un MBA et un baccalauréat en commerce de l'Université Concordia de Montréal. Elle siège à de nombreux conseils et organismes, dont le conseil du Concours international d'étude de cas MBA de l'Université Concordia.

Fondé en 1975, Murray Axmith est le premier cabinet-conseil au pays à offrir aux sociétés canadiennes des services spécifiquement axés sur la réorientation professionnelle. Au fil des ans, Murray Axmith a aidé des milliers de personnes de divers horizons professionnels, secteurs industriels et organisations à se réinsérer professionnellement de façon fructueuse et à gérer leur carrière avec une efficacité accrue. Murray Axmith offre notamment des services de réaffectation, de planification de carrière, d'assistance professionnelle, de planification de la préretraite et de la retraite, de même que des services-conseils en planification de réduction d'effectif et des programmes de formation axés sur l'amélioration de la gestion de carrière. ■

Plus vous gagnez, plus vous profitez



À CONDITION D'INVESTIR PLUTÔT QU'ÉPARGNER

Notre gouvernement favorise les investisseurs plutôt que les épargnants parce que les premiers soutiennent les entreprises en croissance qui bâtissent notre économie. Ainsi, 75 % des revenus provenant de gains nets en capital sont imposables comparativement à 100 % pour les revenus d'intérêt. De plus, les revenus de dividendes d'actions canadiennes jouissent d'un crédit d'impôt. Il y a aussi des avantages fiscaux reliés au placement dans certains secteurs industriels clés dont le Canada a besoin pour rester concurrentiel. Dans l'ensemble, le placement est beaucoup moins imposé que l'épargne.

Pour connaître des stratégies fiscales bien adaptées à vos besoins, appelez le Groupe de Planification Financière DPM.

Pour une consultation gratuite, pour la tranquillité d'esprit : Le Groupe de Planification Financière DPM

CLARINGTON[MD] FONDS MUTUELS

LES HUIT NOUVEAUX FONDS DE CLARINGTON REPOSENT SUR UN SAVOIR-FAIRE RECONNU. Clarington utilise les services de firmes de placement hautement qualifiées pour gérer ses nouveaux fonds canadiens, américains et mondiaux, et cela afin qu'ils soient performants dès le premier jour.

Admissible au REÉR

DPM
Groupe de Planification Financière

LES PROFESSIONNELS DU FONDS MUTUEL, LES EXPERTS DU REÉR

(514) 630-7500

Valeurs mobilières vendues par Valeurs Mobilières DPM Inc. Les prospectus simplifiés des fonds mutuels Clarington contiennent des renseignements importants. S'il vous plaît, demandez-en des exemplaires auprès du Groupe de Planification Financière DPM et lisez-les soigneusement avant d'investir.

Les remanufacturiers en désaccord avec l'AMBSQ

Les remanufacturiers membres de l'**Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec** (AMBSQ) ont décidé de former leur propre association afin de défendre leurs intérêts dans le dossier des quotas d'exportation de bois de sciage canadien vers les États-Unis. Le regroupement portera le nom d'**Association des entreprises de valeur ajoutée du Québec** (AENOEVAQ) et comprendra 17 entreprises engagées principalement dans la remanufacturation du bois d'oeuvre. **Jacques Côté** en sera le directeur général.

Selon M. Côté, l'AMBSQ ne semblait pas apte à défendre le secteur remanufacturier, en dépit des propositions qui ont été faites par ses membres pour favoriser une plus grande efficacité de l'industrie. « L'AMBSQ veut recommander que seules les usines primaires puissent détenir des quotas d'exportation. De ce fait, elle mettrait en péril le secteur de la transformation, qui apporte une valeur ajoutée aux produits du bois », a soutenu M. Côté.

L'AMBSQ voudrait que seules les entreprises qui font du dédoublage de bois, du surfaçage, de l'éboutage de précision, du traitement chimique, du moulurage, de l'assemblage et bois jointé, du placage et du classement aient le statut de remanufacturier. (FR) ■

La consommation de papier journal augmente aux États-Unis

La consommation de papier journal a augmenté de 5,6 % en novembre 1996 par rapport au même mois de 1995. Ceci constitue la plus importante augmentation depuis juillet 1992, selon l'**Association canadienne des pâtes et papiers**.

Toujours en novembre, les stocks de papier journal des consommateurs américains ont chuté à leur niveau le plus bas depuis juillet 1995, totalisant 1,2 M de tonnes ou 38 jours d'approvisionnement. Les stocks des usines canadiennes ont baissé de 63 000 tonnes en novembre, à 496 000 tonnes.

Pour les 11 premiers mois de 1996, la production de papier journal des usines canadiennes a diminué de 2,2 % par rapport à la même période de 1995.

Selon **Patricia Mohr**, vice-présidente, études économiques, à la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 44,90 $), le prix du papier journal pour les gros acheteurs de l'est des États-Unis est descendu à 520 $ US la tonne métrique en octobre et jusqu'à 510 $ US la tonne en novembre. Dans le secteur de la pâte, l'économiste a noté une diminution du taux d'accroissement des stocks de pâte kraft. Elle s'attend toutefois à ce que les prix restent bas au premier trimestre de 1997, mais le consensus est que le prix de la pâte kraft remontera à 700 $ US la tonne vers la fin de 1997. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 10-01-97	Fermeture 03-01-97	Variation %
Métaux			
Aluminium ($ US la lb)	0,71	0,69	2,90
Argent ($ US l'once)	4,75	4,70	1,06
Cuivre ($ US la lb)	1,09	1,05	3,81
Nickel ($ US la lb)	3,26	2,95	10,51
Or ($ US l'once)	358,25	364,00	- 1,58
Platine ($ US l'once)	363,90	365,60	- 0,46
Zinc ($ US la lb)	0,47	0,47	0
Indice CRB	241,90	240,28	0,67
Indice Dow Jones (à terme)	149,30	148,31	0,67
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	26,08	25,58	1,95
Brent (Mer du Nord)	24,43	24,05	1,58
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	460,00	n.d.	-
Prix composés			
Toronto $ CA	389,80	n.d.	-
Columbus $ US	397,30	n.d.	-

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mars	4,76	4,69	1,49
	mai	4,81	4,73	1,69
Cuivre ($ US la livre)	janv.	1,08	1,05	2,86
	mar	1,06	1,02	3,92
Or ($ US l'once)	fév.	360,20	362,00	- 0,50
	avril	362,00	364,00	- 0,55
Platine ($ US l'once)	janvier	363,90	363,40	0,14
	avril	368,80	367,90	0,24
Café C ($ US la livre)	mars	1,20	1,16	3,45
	mai	1,17	1,14	2,56
Coton 2 ($ US la livre)	mars	0,74	0,74	0
	mai	0,75	0,75	0
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	10,64	11,08	3,97
	juil.	10,70	10,97	- 2,46

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Rio, Bema : découvertes de cuivre en Amérique du Sud

François Riverin

Compania Minera Riochilex S.A., filiale à 100 % de **Rio Algom** (Tor., *ROM*, 34,40 $), a découvert un dépôt de cuivre au Chili. La ressource s'élève à 350 M de tonnes métriques à une teneur de 1 % en cuivre, accompagnée de faibles teneurs en argent et en molybdène. Le dépôt semble exploitable à ciel ouvert. Il a été délimité par 81 trous verticaux, espacés de 200 mètres et d'une profondeur moyenne de 280 mètres. Environ 12 % du dépôt est constitué de minerai oxydé.

Le dépôt est situé tout près des villes Antofagasta et Calama, au nord du Chili, tout près d'une autoroute et à basse altitude. Le titre de Rio Algom a bondi de 2,30 $ le lendemain de l'annonce et de 3,65 $ durant la semaine. Rio Algom compte 55,7 M d'actions émises.

Maintenant dénommé *Spence*, le dépôt pourrait soutenir une exploitation de l'envergure de celle de sa mine chilienne *Cerro Colorada*, croit la direction de Rio Algom. Cerro Colorada produira 220 M de livres de cuivre par année à partir de 1998.

Rio Algom produit présentement environ 250 M de livres de cuivre par année. Elle a l'objectif de produire un milliard de livres de cuivre par année d'ici à la fin siècle.

Les titres d'**Arizona Star Resources** (Van., *ARZ*, 9,65 $) et de **Bema Gold** (Tor., *BGO*, 8,05 $) ont connu de forts volumes la semaine dernière à la suite de l'annonce de résultats d'exploration du dépôt *Cero Casale*, situé sur la propriété *Aldebaran*, au Chili. **Clive Johnson**, président de Bema, a estimé que le dépôt contenait au moins 500 M de tonnes. Bema détient 30 % des actions d'Arizona et 50 % de la propriété Cerro Casale. Arizona possède 50 % de Cero Casale.

Toutefois, la teneur est seulement de l'ordre d'un gramme d'or la tonne et de 0,35 % en cuivre. Une partie de ce tonnage (l'équivalent de 1 M à 3 M d'onces d'or) semble exploitable à ciel ouvert. Les entreprises pourraient traiter le minerai oxydé par lixiviation en tas.

Pour ce qui est de la partie souterraine, plusieurs analystes mettent en doute sa rentabilité en raison des faibles teneurs en cuivre et en or. De son côté, Bema fait valoir l'existence d'une zone de brèche ayant une teneur plus élevée en or et en cuivre. Cette zone aurait 100 mètres de longueur, 110 mètres de largeur et 200 mètres de profondeur et pourrait être agrandie. Un forage effectué au milieu de cette zone a donné 3,3 grammes d'or la tonne et 1,2 % de cuivre sur 132 mètres de carotte. Une partie de cette zone riche serait accessible par une fosse à ciel ouvert.

Finalement, Bema vient de découvrir un nouveau dépôt, appelé *Cero Roman*, situé à 7,5 kilomètres au nord de Cerro Casale. La compagnie a décrit la minéralisation de la découverte comme « un vaste système porphyrique aurifère ayant le potentiel de contenir un dépôt de plusieurs millions d'onces d'or ». Il n'y pas d'autres informations pour le moment sur cette découverte. ■

Écudor délimite une zone aurifère en surface au Nevada

La **Société minière Écudor** (Mtl, *ECU*, 1,25 $) a publié les résultats de trois des cinq forages effectués sur sa propriété *Bell Mountain*, au Nevada. Les forages ont traversé de larges zones minéralisées en or, entre la surface et 213 pieds de profondeur, mais à des teneurs variant entre 0,23 gramme d'or et 1,99 gramme d'or la tonne. Le meilleur résultat contenait 189 pieds de minéralisation à 1,03 gramme d'or la tonne, entre 28 et 217 pieds de profondeur, dont 1,99 gramme d'or la tonne entre 28 pieds et 110 pieds de profondeur. À 1 500 pieds au sud de cette zone, un forage a intersecté 1,52 gramme d'or la tonne sur 10 pieds. (FR) ■



Dianor trouve une zone riche en or sur Adanac

Les **Ressources Dianor** (Mtl, *DOR*, 1,20 $) ont découvert une zone riche en or sur leur propriété *Adanac*, située à 10 kilomètres à l'est de Rouyn-Noranda, tout près de le mine *McWatters*, présentement en préparation pour la production.

Le meilleur des quatre forages publiés contenait 2,43 mètres de minéralisation à 10,6 grammes d'or la tonne (0,31 once d'or la tonne), à 68 mètres de profondeur. Les teneurs des trois autres forages variaient entre 3,87 grammes d'or la tonne et 16 grammes d'or la tonne, sur des largeurs de moins d'un mètre.

Deux des forages ont traversé plus d'une zone d'or. (FR) ■

Freewest, Boréale, Xemac, Ormico, Radisson et Sirios concluent des financements

Les **Ressources Freewest Canada** (Mtl, *FWR*, 1,20 $) ont réuni 1,9 M$ par la vente d'actions ordinaires et accréditives au prix de 1,20 $ l'action. Les fonds serviront à l'exploration de propriétés situées au Québec et ailleurs au Canada.

Exploration Boréale (Mtl, *BOR*, transactions suspendues) a amassé 700 000 $ par placement privé en vendant des actions ordinaires et accréditives au prix de 0,20 $ l'action. Les fonds recueillis serviront à l'exploration de propriétés situées à Sept-Îles et dans les régions de La Grande et Matagami. Anciennement la **Société d'exploration minière Dufresnoy**, Boréale regroupera ses actions au taux de trois anciennes actions pour une nouvelle.

Xemac Resources (Van., *XEM*, 0,90 $) a terminé un financement public de 1 M$. La compagnie a vendu des unités à 0,90 $ comprenant des actions ordinaires et des bons de souscription. Les fonds serviront à l'exploration des propriétés *Manic*, sur la Côte-Nord, *Vassan*, près de Val-d'Or, et *Catarino*, au Mexique. **Robert Bryce** a acquis 961 000 actions de la compagnie et 550 000 bons de souscription.

Dans un placement privé, **Ormico Exploration** (Mtl, *OMX*, 0,33 $) a réuni 200 000 $ par la vente d'actions à 0,30 $. Le financement servira à l'exploration de la propriété *Hebecourt*, située au Québec.

Les **Ressources Sirios** (Mtl, *SOI*, 0,49 $) ont recueilli 1,1 M$ de la vente d'actions ordinaires et accréditives à 0,65 $ l'action. Les fonds serviront à l'exploration de propriétés situées à la Baie James.

Les **Ressources minières Radisson** (Mtl, *RDS*, 0,36 $) ont terminé un financement privé accréditif de 834 000 $. Les fonds financeront l'exploration des propriétés *O'Brien* et *Pontiac*, situées au Québec. (FR) ■

L'or et les titres aurifères auraient touché leur plancher

François Riverin

La vigueur de l'économie américaine pourrait ressusciter les craintes inflationnistes et arrêter la glissade du prix de l'or et des titres aurifères. Le prix de l'or a glissé jusqu'à 355 $ US l'once la semaine dernière, avant d'amorcer une remontée jusqu'à 359 $ US l'once à Londres en fin de journée, le vendredi 10 janvier.

Le sentiment négatif du marché, causé par les ventes d'or des banques centrales européennes, a commencé à se dissiper jeudi lorsque l'attention des investisseurs a été attirée par la hausse de 0,5 % (incluant l'alimentation et le pétrole) de l'indice des prix des producteurs aux États-Unis en décembre. L'indice a cependant monté de seulement 0,1 %, en excluant l'énergie et l'alimentation.

Le lendemain, le ministère du **Commerce** des États-Unis a annoncé une augmentation de 262 000 personnes sur les listes de paie des entreprises non agricoles. C'est beaucoup plus que les 200 000 qu'avaient prévu les économistes. Après avoir touché au plancher de 10412, le sous-indice des titres de métaux précieux a commencé à remonter en flèche. En fin d'après-midi, vendredi, l'indice avait déjà récupéré plus de 2,6 % de sa valeur.

« Je crois que le niveau de 350 $ US l'once pourrait être le niveau de résistance pour le prix de l'or. Nous étions négatifs pour le secteur auparavant. Nous avions alloué seulement 7 à 8 % du portefeuille en titres aurifères. Cependant, on pourrait réviser tout cela à la suite de la baisse », a déclaré aux AFFAIRES **Neil Lovatt**, vice-président de la **Corporation Financière Mackenzie** (Tor., *MKF*, 17,90 $).

Philipp Taller, gestionnaire de portefeuille chez **Gestion de placement Trimark**, ne partage pas cet avis. En dépit de leur baisse récente, les titres aurifères s'échangent encore à un prix trop élevé par rapport à la valeur de l'actif net, c'est-à-dire la valeur des fonds autogérés futurs actualisés à un taux de 5 %, en tenant compte d'un prix de vente de l'or de 350 $ US l'once.

« Le prix des actions pour une vingtaine de titres aurifères est environ deux fois la valeur de l'actif net. Il est utopique de croire que nous puissions acheter un titre à la valeur de son actif net, mais deux fois, c'est beaucoup trop », a déclaré M. Taller aux AFFAIRES. Par conséquent, Trimark n'a pas de titre aurifère dans son portefeuille autre que celui de la **Corporation Teck** (Tor, *TEK.A*, 29,75 $). Teck est un producteur d'or et de métaux de base.

Critères à observer

En plus de l'actif net, a dit M. Taller, les critères à observer pour le choix d'un titre aurifère sont son coût de production et la croissance prévue de la production. En se basant sur ces critères, le comportement du prix de l'or devient moins préoccupant.

Les données du tableau ci-contre corroborent l'approche prudente de M. Taller. En effet, seulement 10 des 22 compagnies répertoriées ont un coût de production total (seuil de rentabilité) supérieur au prix actuel de l'or, tandis que la marge est moins de 20 $ US l'once d'or pour les cinq autres. Le seuil de rentabilité est calculé en additionnant les coûts directs d'exploitation, l'amortissement et tous les autres frais liés à l'exploitation de la ou des mines de la compagnie, le tout divisé par le nombre d'onces produites.

Robert Lavallière, directeur des relations avec les investisseurs chez **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 17,55 $), convient que le chiffre de 377 $ US l'once pour le coût total de production de sa compagnie représente à peu près la réalité. « Toutefois, cela ne reflète pas le fait que nous avons vendu notre or à un prix moyen de 430 $ US l'once pour les neuf premiers mois de 1996 grâce à notre programme de couverture sur les marchés à terme. »

Par conséquent, poursuit-il, le véritable seuil de rentabilité est beaucoup moins que 377 $ US l'once. Le titre de Cambior commande une prime de près de 60 % par rapport à la valeur de son actif net, en se basant sur un prix de 350 $ US.

De plus, les compagnies dont le seuil de rentabilité est supérieur au prix actuel de l'or ne sont pas condamnées à la faillite. Ce qui est important, ce sont les fonds autogénérés, a fait valoir M. Lavallière. Ces fonds sont calculés en additionnant les bénéfices, la dépréciation et l'amortissement et toutes les dépenses qui ne constituent pas une sortie de fonds au moment où elles sont comptabilisées.

Chez Cambior, la dépréciation s'élève en moyenne à 80 $ US l'once. Cette dépréciation se calcule en divisant l'investissement initial de la mise en production (la partie qui ne peut créer de dépenses d'amortissement) par le nombre d'onces des réserves.

Le tableau démontre que **Prime Resources Group** (Tor., *PRU*, 9,15 $) et **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 36,65 $) affichent les seuils de rentabilité les plus bas, avec 231 $ US l'once et 286 $ US l'once respectivement.

De plus, le prix de l'action de Prime dépasse de moins de 10 % la valeur de son actif net. Toutefois, sa production pourrait décroître de 6 % par année d'ici à l'an 2000 si la compagnie ne trouve pas d'autres réserves importantes. Prime exploite la mine *Eskay Creek*, en Colombie-Britannique, l'une des mines les plus riches du Canada. Le coût direct d'exploitation de la mine atteint 170 $ US l'once. Un programme d'exploration est en cours. Prime exploite également la mine *Snip*, en Colombie-Britannique, l'une des plus importantes. La production de Barrick devrait connaître une croissance annuelle composée de 8 % d'ici à la fin de la décennie. Son titre s'échange à plus de 100 % de la valeur de son actif net. Finalement, il faut souligner le cas de **Getchel Gold Corp.** (Tor., *GGO*, 49 $). Son seuil de rentabilité est très élevé, à 464 $ US l'once. Toutefois, la croissance de sa production (34 % composée par année) d'ici à l'an 2000 est phénoménale. Le coût d'exploitation de sa mine d'or au Nevada devrait descendre à mesure que la production augmentera. ■

Principaux producteurs d'or : données financières

Nom de la compagnie	Prix de l'action 08-01-97	Haut(52 sem.)	Bas (52 sem.)	Seuil de rentabilité[1] ($ US l'once)	Croissance de la production[2] (%)	Durée de vie des réserves[4] (années)
Producteurs à grande capitalisation						
Barrick Gold Corp.	35,55	45,00	33,50	286,00	8	14,5
Battle Mountain Gold	8,85	13,13	8,55	329,00	3	9,6
Echo Bay Mines	8,40	20,25	8,00	449,00	6	13,2
Homestake Mining Co.[3]	13,38	21,00	13,13	305,00	-1	15,6
Newmont Mining Corp.[3]	39,88	60,75	39,37	309,00	10	12,6
Placer Dome	27,05	42,00	26,70	333,00	10	13,0
Santa Fe Pacific Gold Corp.[3]	15,13	18,25	10,75	373,00	7	16,8
Producteurs à moyenne capitalisation						
Agnico Eagle Mines	17,30	28,00	17,00	347,00	3	18,9
Amax Gold Mines[3]	6,13	9,63	5,25	427,00	21	5,8
Cambior	17,00	22,15	16,50	377,00	5	11,9
Getchell Gold Corp.	49,00	50,25	21,50	464,00	34	19,7
Goldcorp	10,70	14,65	10,32	401,00	36	16,5
Greenstone Resources	14,70	22,00	4,05	353,00	72	16,6
Kinross Gold Corp.	8,85	14,65	8,63	n.d.	8	12,2
Pegasus Gold Corp.	9,90	24,37	9,75	447,00	15	17,5
Prime Resources Group	9,13	15,13	8,75	231,00	-6	12,3
TVX Gold	9,50	15,50	9,15	331,00	22	13,6
Producteurs à petite capitalisation						
Dayton Mining Corp.	8,30	11,00	6,25	407,00	14	13,6
Eldorado Corp.	8,65	10,10	4,75	329,00	15	11,5
Golden Knight Resources	4,00	10,10	3,90	542,00	29	23,0
High River Gold Mines	3,73	7,00	3,20	448,00	8	10,5
Rea Gold Corp.	1,51	4,00	1,35	680,00	61	11,6
Richmont (Mines)	5,45	5,90	4,05	374,00	22	9,7

[1] : Le seuil de rentabilité se calcule en additionnant le coût direct d'exploitation des mines d'une compagnie, les dépenses d'administration, d'intérêt d'amortissement, de dépréciation, d'exploration et de redevances, le tout divisé par le total d'onces d'or produites ou prévues en 1996 plus l'équivalent en onces d'or des sous-produits.
[2] : Croissance annuelle composée de la production prévue de 1996 à l'an 2000.
[3] : En $ US
[4] : Quantité de réserves prouvées, probables et possibles des compagnies divisée par le taux prévu de production.

Sources : Nesbitt Burns et RBC Valeurs mobilières — **Tableau : LES AFFAIRES**



Ce n'est pas tous les jours que l'on croise une automobile qui procure tant de plaisir de conduite à un prix si abordable. Une berline de luxe offrant un tel équilibre entre esthétisme et pragmatisme. Ce n'est pas tous les jours car l'Infiniti I30 est bel et bien unique en son genre. Pour tout vous dire, elle présente un nombre étourdissant d'équipements de série montés sur un châssis supportant pas moins de 7 pieds cube d'espace intérieur de plus que l'Acura 3.2 TL, la Mercedes C280 ou la Lexus ES300. Pour ne citer que quelques-uns de ses équipements de série, signalons les sièges chauffants en cuir, le contrôle électrique généralisé et un système de sonorisation Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs, la télécommande de verrouillage / déverrouillage des portes avec antivol et la garantie complète de 4 ans et 100 000 km devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit. Tout cela, et bien plus encore, propulsé avec une aisance déconcertante par un moteur V6 de 3 litres à DACT développant des performances de haut niveau sans consommation déraisonnable d'essence. Elle a vraiment tout pour elle. Mais ce n'est pas tous les jours que l'on prend le volant d'une I30 pour aussi peu que 465 $ par mois. Saisissez l'occasion. INFINITI

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

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

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

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

* Sous approbation de crédit. TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. AUCUN DÉPÔT DE GARANTIE. Taux d'intérêt simulés en cas. Location du modèle de base J30T, sur 24 mois. 5 500 $ de dépôt ou échange équivalent. Coût annuel du crédit de 5 752 $. Option de rachat de 27 060 $. Base de 20 000 km par année. 0,08 $ du kilomètre supplémentaire. Plusieurs plans de location disponibles. Offre valable pour un temps limité. Voyez cette concessionnaire pour plus de détails.

INVESTIR — Votre argent

De toutes les avenues offertes, laquelle est la meilleure afin d'épargner pour les études de nos enfants ?

Nous avons deux enfants, l'un de cinq ans, l'autre d'un an, et nous nous interrogeons sur l'avenue à prendre afin d'épargner pour leurs études. Entre les plans d'épargne-études institutionnalisés (fonds Universitas, USC, etc.), les REEE autogérés et les fonds mutuels en fiducie ou encore ceux proposés par les compagnies d'assurance vie, lequel devrions-nous choisir ?

Gilbert
Québec

Comme vous l'avez indiqué dans votre lettre, plusieurs avenues s'offrent à vous lorsqu'il s'agit d'épargner en vue des études des enfants. Elles sont essentiellement de trois ordres : les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) tels qu'établis par la loi de l'impôt, les portefeuilles composés de titres d'entreprises de forte croissance versant peu ou pas de dividende et les régimes des compagnies d'assurance vie.

Les premiers permettent aux parents de verser jusqu'à 2 000 $ par année, par enfant, dans un REEE. Les montants versés dans le régime ne sont pas déductibles des revenus imposables des parents, mais les revenus de placement (intérêts, dividendes et gains en capital) ne sont pas imposables tant qu'ils sont réalisés et investis dans le régime. Deux types de REEE sont généralement offerts : les REEE institutionnalisés, tels qu'**Universitas**, **Héritage** et **USC**, et les REEE autogérés.

La formation d'un portefeuille de titres de croissance est aussi une avenue intéressante pour accumuler des fonds au nom des enfants. Selon les règles d'attribution, les revenus de placement provenant des dons faits à un enfant mineur s'ajoutent au revenu imposable du parent donateur et non à celui de l'enfant. Cela est vrai pour les revenus d'intérêt et de dividende, mais pas pour le gain en capital réalisé. Celui-ci s'ajoute aux revenus imposables de l'enfant. Son revenu taxable étant généralement nul ou très faible, le gain en capital ne sera donc pas imposé ou ne le sera que très faiblement, d'où l'attrait de construire un portefeuille de titres de croissance au nom de l'enfant. L'achat d'actions de compagnies à forte croissance et d'unités de fonds communs d'actions sont alors au menu.

Enfin, les plans d'études des compagnies d'assurance vie permettent d'accumuler des fonds au nom de l'enfant sans que les revenus de placement soient imposés. Ils permettent de se soustraire des principales contraintes du REEE qui sont : le bénéficiaire doit poursuivre des études post-secondaires; la limite de 2 000 $ par enfant pour la cotisation annuelle.

De toutes ces avenues, le régime d'épargne-études autogéré (les courtiers en valeurs mobilières l'offrent) composé d'actions de grandes compagnies canadiennes et la formation d'un portefeuille de croissance ou les deux à la fois offrent le rendement potentiel le plus intéressant.

Dans le cas de REEE autogéré, les parents devraient accumuler les actions des grandes entreprises par le truchement de leur programme d'achat d'actions et d'investissement en actions des dividendes offerts aux actionnaires. Ces programmes permettent d'acheter des actions ou des fractions d'actions (ce qui est très utile lorsque les sommes à investir sont de quelques dizaines de dollars) sans frais de courtage.

Dans le cas du portefeuille de croissance, l'achat d'unités de fonds communs composés d'actions de firmes à forte croissance est probablement une bonne solution.

Si les parents possèdent une bonne expérience du placement boursier, ils peuvent construire un portefeuille de croissance au nom de l'enfant en achetant les actions de quelques grandes compagnies affichant une croissance potentielle appréciable. ■



Claude Chiasson

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

LE MONDE SUR UN PLATEAU



Un rythme effréné...

La vie exige beaucoup de nous et trouver du temps à la fois pour son travail, sa famille et ses investissements n'est pas chose facile. Alors laissez Templeton gérer le rythme de votre vie. Notre gamme de fonds communs est à l'image d'une de nos principales convictions : la diversification à l'échelle mondiale réduit le degré de risque d'un portefeuille et augmente son potentiel de rendement. Appelez votre conseiller en placement dès aujourd'hui. Il vous dira comment Templeton peut faire tout un monde de différence dans vos investissements.

Templeton
Pionnier du placement mondial

Templeton Management Limited
1, rue Adelaide Est, bureau 2101
Toronto (Ontario) M5C 3B8
Appels sans frais: 1-800-897-7281
Sur le réseau Internet : http://www.templeton.ca

Assurer un rendement courant appréciable de son REER est essentiel

Nous aimerions avoir votre avis sur la composition de nos REER. Le régime de mon épouse - elle est âgée de 33 ans - s'élève à 32 598 $ et il se compose comme suit : 400 actions d'Extendicare (Mtl, EXE, 17 $), 300 actions de Donohue (Mtl, DNC.B, 26,20 $), 200 actions de Bombardier (Mtl, BBD.B, 24,30 $), 600 actions du Groupe Jean Coutu (Mtl, PJC.A, 12,35 $) et 150 actions de la Banque Royale (Mtl, RY, 48,75 $).

Pour ma part (j'ai 35 ans), mon REER a une valeur marchande de 24 530 $ et il se compose de 600 actions de Bombardier, de 335 actions de Metrowerk (Mtl, MWK, 11,50 $) et de 200 actions du Groupe Investors (Mtl, IGI, 27 $).

Nous gérons nos portefeuilles depuis 15 ans et croyons être en mesure de récolter un rendement annuel composé de 11 à 14 % du capital investi.

D.N.
Longueuil

Le choix des compagnies est bon. Il vous permet de participer à des secteurs d'activité intéressants que sont les pâtes et les papiers, les produits pharmaceutiques, les services financiers, l'ingénierie, le transport et la conception de logiciels.

La principale faiblesse de vos portefeuilles REER est leur faible rendement courant. La plupart des entreprises de vos portefeuilles versent un dividende très faible; certaines n'en versent aucun.

Vous devriez, par conséquent, accroître la proportion de vos portefeuilles composée de titres rapportant des revenus d'intérêt ou de dividende plus élevés. Cette proportion devrait correspondre à près de la moitié de la valeur globale de vos portefeuilles.

Les obligations démunies, les obligations à terme à taux progressifs du Québec, les unités de la **Société en commandite Gaz Métropolitain** (Mtl, *GZM.UN*, 17,45 $) ou, encore, les reçus à paiements différés de **Manitoba Telephone** (Mtl, *MBT*, 13,85 $) sont autant de placements en mesure d'accroître sensiblement le rendement courant de vos portefeuilles REER.

Toujours avancer et jamais reculer est la règle à suivre pour ceux désirant accumuler un avoir suffisant à la retraite. Ces titres à revenus réguliers plus élevés permettront à la valeur de vos REER de progresser régulièrement en bonnes et en mauvaises périodes économiques. (CC) ■

Manitoba Telephone : le rendement de dividende de 8,5 % des reçus à paiements différés est alléchant

Claude Chiasson

En participant à la privatisation de **Manitoba Telephone** (Mtl, *MBT*, 13,85 $), vous pouvez obtenir en 1997 un rendement de votre capital de 9,7 % dans le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et de 10,6 % hors du REER. Voilà une avenue alléchante si votre argent dort à un taux de 3 % ou moins. Les reçus à paiements différés de Manitoba Telephone intéresseront les jeunes à la recherche d'un meilleur rendement de même que les plus âgés qui veulent encaisser des revenus réguliers de placement.

À souligner qu'il s'agit d'un placement à risque très raisonnable, grâce au gouvernement manitobain, qui a procédé à la privatisation de sa compagnie de téléphonie. Manitoba Telephone a émis 70 M de titres en décembre 1996.

Le gouvernement manitobain a réservé certains titres aux Manitobains : des reçus à paiements différés émis à 7 $ chacun. Les Manitobains devaient réserver les reçus désirés avant le 14 décembre 1996. Ils pourront recevoir en janvier 1998 une action de Manitoba Telephone contre le dépôt de chaque reçu accompagné d'un versement additionnel de 6 $.

Le reste de l'émission était composé d'actions offertes à tous les Canadiens au prix unitaire de 13 $. Le gouvernement s'est approprié 400 M$ du produit de l'émission pour effacer 400 M$ de dettes dues par Manitoba Telephone. Le reste de l'émission d'actions a gonflé l'avoir des actionnaires de l'entreprise de 400 M$.

La structure du financement rappelle à bien des égards celle adoptée par la Nouvelle-Écosse lors de la privatisation de sa compagnie d'électricité, **Nova Scotia Power** (Mtl, *NSI*, 14,30 $). Seuls les habitants de cette province pouvaient acheter les reçus à paiements différés, à l'émission. Les Canadiens ont pu s'en procurer par la suite dans le marché secondaire.

C'est le cas aujourd'hui avec les reçus de Manitoba Telephone. Ils s'échangent sur le marché secondaire depuis le 7 janvier. Votre courtier peut vous en procurer même si vous n'êtes pas manitobain. Et le reçu constitue l'outil le plus rentable pour investir dans Manitoba Telephone.

Un dividende annuel de 0,68 $ l'action

La première année, Manitoba Telephone versera un dividende de 0,68 $ l'action auquel a entièrement droit le porteur du reçu. Au cours actuel de 8 $, le reçu procure un rendement de dividende de 8,5 %. À cause des crédits d'impôts liés au dividende, ce rendement équivaut à un taux d'intérêt annuel de 10,63 %.

Ce rendement est très alléchant. Il l'est davantage lorsqu'on analyse l'entreprise. La privatisation de Manitoba Telephone devait se faire il y a environ trois ans. **Telus** (Mtl, *T*, 20,25 $), la compagnie de téléphonie de l'Alberta, l'a devancée.

Le gouvernement manitobain n'avait pas abandonné son projet de privatisation pour autant. Au cours des trois dernières années, il a déployé des efforts pour accroître l'efficacité de sa compagnie de téléphonie. Le nombre d'employés de Manitoba Telephone est ainsi passé de 4 408 en 1993 à 3 667 en 1996. La compagnie a investi 600 M$ dans son programme *Services du futur*. Il comprenait l'implantation d'un réseau de 150 000 kilomètres de câbles de fibre optique.

Depuis 1991, la compagnie a consacré 900 M$ à la modernisation de son réseau téléphonique. Résultat : elle a diminué ses frais d'exploitation par ligne d'accès. De plus, elle peut aujourd'hui offrir tous les services de communication les plus sophistiqués : la téléphonie cellulaire, l'accès Internet et la vidéoconférence, entre autres.

Autre résultat probant de ses efforts de modernisation : le taux de pénétration de son service cellulaire. Il est de 10 % alors que la moyenne canadienne est de 9 %.

2,4 fois plus grosse que Québec-Téléphone

Avec 671 553 lignes d'accès, Manitoba Telephone est 2,4 fois plus grosse que **Québec-Téléphone** (Mtl, *QT*, 24 $), une compagnie de téléphonie québécoise très bien gérée. D'ailleurs, il est intéressant de comparer la performance des deux sociétés de téléphonie. Manitoba Telephone réalise des revenus de 804 $ par ligne d'accès, contre 945 $ pour Québec-Téléphone. Elle compte 125 lignes d'accès par employé, contre 110 pour Québec-Téléphone. Enfin, ses ventes annuelles par employé se chiffrent à 147 259 $, contre 158 599 $ pour Québec-Téléphone.

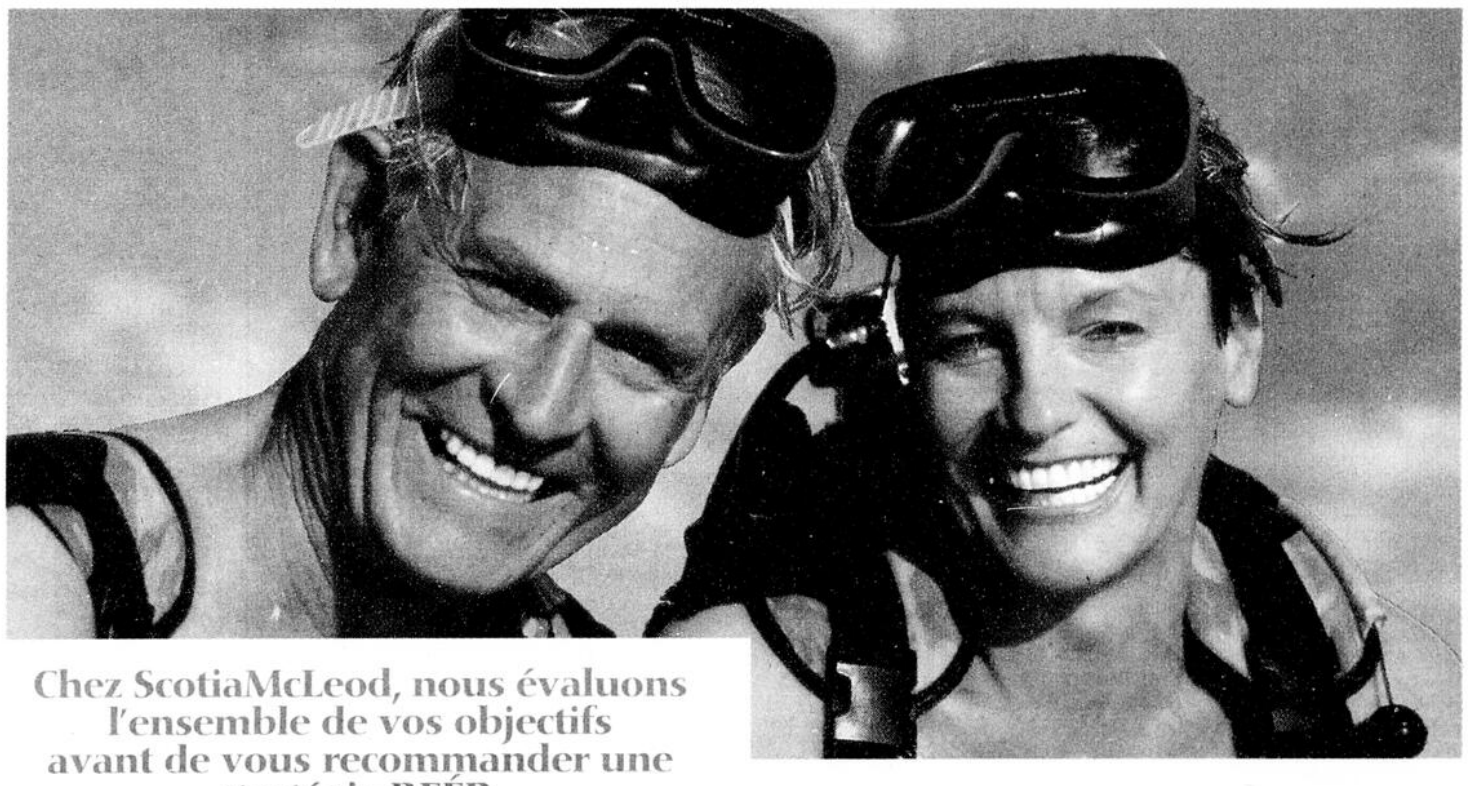
Conclusion : Manitoba Telephone devra investir davantage dans sa restructuration et dans sa modernisation afin d'atteindre le niveau d'efficacité de Québec-Téléphone.

C'est dans ce souci de plus grande efficacité que le gouvernement manitobain a accepté d'alléger de 400 M$ la dette de sa protégée lors de sa privatisation. Cela représente une économie annuelle de près de 48 M$ en frais d'intérêt.

Autre avantage : une perte en capital de 350 M$ déductible contre les profits imposables des sept prochaines années. **Revenu Canada** a en effet reconnu la déductibilité des pertes résultant du transfert de la caisse de retraite de ses employés. Cet avantage fiscal assure à l'entreprise un niveau de rentabilité suffisant pour les prochaines années.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1996, le profit net devrait être de l'ordre de 71,8 M$ (1,03 $ par action). Au cours de 13 $, l'action commande un multiple cours-bénéfice de 12,6 fois. Par rapport à sa valeur comptable de 9,23 $, l'action s'échange à un multiple de 1,4 fois. Ces multiples sont inférieurs à ceux de l'action de Québec-Téléphone. Sa dette totale correspond à 41,1 % de sa capitalisation totale, soit l'un des ratios d'endettement les plus faibles de l'industrie. ■

Pour une vision plus limpide de la retraite



Chez ScotiaMcLeod, nous évaluons l'ensemble de vos objectifs avant de vous recommander une stratégie REÉR.

Un REÉR représente peut-être votre engagement financier le plus important. C'est pourquoi vous devez travailler étroitement avec un conseiller en placement en qui vous avez confiance, quelqu'un qui fera plus que vous donner les réponses habituelles en matière d'épargne-retraite.

Ce conseiller en placement, vous le trouverez chez ScotiaMcLeod. Nos conseillers possèdent l'expérience et les connaissances pour bien comprendre en quoi votre REÉR répond à vos besoins. Ils évalueront avec vous votre situation financière actuelle et vous aideront à déterminer vos objectifs pour la retraite avant de vous recommander une stratégie de placement appropriée.

Ce genre d'approche prend certes un peu plus de temps, mais nos 75 ans d'expérience nous disent que c'est là la meilleure façon de planifier votre avenir. En travaillant ensemble aujourd'hui, nous pouvons établir pour vous un plan de retraite qui répondra à vos besoins de demain.

Pour obtenir sans frais une analyse de vos placements REÉR, adressez-vous à la succursale ScotiaMcLeod la plus proche ou composez le 1-800-361-1858.

ScotiaMcLeod
Tisser des liens durables

www.scotiacapital.com

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 10 janvier 1997

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS		
Amer-Value(y)	5.02	—
Fully-Mgd(r)	7.70	—
Fund-Value(r)	11.05	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(r)	10.00	—
Obligations(r)	11.20	+.30
Equilibré(r)	11.94	+.83
ADMAX INTL MANAGEMENT		
Can Rend(r)•	7.74	+.84
Coréen•	7.84	-.61
Crois Amer•	5.74	+1.09
Crois Can Sél(r)•	5.83	+1.11
Dragon 888•	7.85	-.70
Europa•	12.00	-.66
Glo Sant•	10.82	+.20
Glo Tech	10.12	+.20
Intl•	6.23	-1.38
Mond Rev(r)•	12.79	+.72
Nippon•	10.16	-6.91
RRSP Index(r)	9.92	+.62
Rep Actifs(r)•	13.88	+.31
Tigre•	11.58	-.44
ADMAX INTL MANAGEMENT U$		
Coréen U$•	5.82	+1.45
Crois Amer U$•	4.26	+3.19
Dragon 888 U$•	5.82	+1.36
Europa U$•	8.90	+1.40
Glo Sci San U$•	8.03	+2.27
Glo Tech U$	7.51	+2.28
Intl U$•	4.62	+.66
Mond Rev U$(r)•	9.49	+2.80
Nippon U$•	7.54	-4.98
Tigre U$•	8.60	+1.62
AGF GROUPE DE FONDS C$		
Act Can AGF(r)•	14.42	+1.76
Act Mon AGF•	6.75	-.74
Act RER 20/20(r)•	7.34	+1.94
Allemagne AGF•	24.01	-.79
Am CT Ht Rd AGF•	4.72	-1.05
Am Latine 20/20•	5.76	+1.05
Am RSA AGF•	15.60	-1.89
Can RSA AGF(r)•	4.81	-.21
Cat Canada AGF(r)	6.00	—
Cont Term 20/20(r)•	5.53	+.91
Cr & Rev AGF(r)•	19.33	+1.20
Cr Amer AGF•	16.20	+1.12
Cr Can AGF(r)•	19.31	+1.42
Cr Euro AGF•	10.61	-1.85
Cr asiatiq AGF•	15.89	-.38
Crois Act 20/20•	14.62	+2.17
Crois Act AGF(r)•	26.49	+3.36
Dir Chine AGF•	7.86	-1.75
Dividendes AGF(r)•	17.73	+1.26
Euro RA AGF•	5.88	-.51
Indien 20/20•	2.06	+1.48
Int Actif 20/20•	5.33	+.38
Intl RER RA AGF(r)•	5.01	-2.53
Japon AGF•	4.54	-6.00
Mar Emer 20/20•	4.46	+5.44
Mon Obl Gv AGF•	9.93	-1.78
Mon Obl RER AGF(r)•	4.76	-1.65
Mond Equil AGF•	13.10	-1.95
Obl Can AGF(r)•	5.38	-.74
RER PME 20/20(r)•	5.96	+.68
Res Can 20/20(r)•	23.51	+3.71
Rev Am AGF•	10.41	-2.16
Rev CT Int AGF•	10.61	-1.30
Rev Elevé AGF(r)•	10.35	-.19
Spécial Am AGF•	12.11	+1.76
Val Int AGF•	26.00	-.50
AGF GROUPE DE FONDS U$		
Act Mon AGF•	5.01	+1.21
Allemagne AGF•	17.82	+1.14
Am CT Ht Rd AGF•	3.50	+.86
Am RSA AGF•	11.57	-.09
Amer Lat 20/20•	4.28	+3.13
Cat Canada AGF(r)	4.45	—
Cr Amer AGF•	12.02	+3.09
Cr Asiatiq AGF•	11.79	+1.55
Cr Euro AGF•	7.87	—
Crois Act 20/20•	10.85	+4.13
Dir Chine AGF•	5.83	+.17
Euro RA AGF•	4.36	+1.40
Indien 20/20•	1.53	+3.38
Int Actif 20/20•	3.95	+2.33
Japon AGF•	3.37	-4.26
Mar Emer 20/20•	3.31	+7.47
Mon Obl Gv AGF•	7.36	-.41
Mond Equil AGF•	9.72	-.10
Rev Am AGF•	7.72	-.26
Rev CT Int AGF•	7.87	+.64
Spécial Am AGF•	8.98	+3.70
Val Int AGF•	19.29	+1.42
AGF GESTION		
Allemagne C$ M•	24.81	-.76
Allemagne U$ M•	18.41	+1.15
AIC GROUP		
Avantageux(r)	46.20	+.98
Avantageux II(r)	5.72	+.88
Divers Cda(r)	20.96	+.96
Marché Nouv	8.96	+1.70
Valeur	30.47	+.56
World Equity	12.19	-1.30
ALL-CANADIAN		
Compound(r)	14.52	-.07
ALTAMIRA		
Act Euro•	13.85	-1.35
Actions(r)•	30.26	+1.75
AltaFund(r)•	25.03	+1.83
Amér Gr Soc•	14.97	+.60
Amér Sélect•	26.32	-1.31
Asie-Pacif•	10.46	-1.23
Capital(r)•	20.16	+.75
Croissance(r)•	15.97	+1.53
Divers Mond•	14.15	-1.60
Dividendes(r)•	3.15	+.32
Découv Mond•	4.71	+2.39
Equilibré(r)•	14.82	+.07
Mond Pet Soc•	5.67	+1.98
Mét Préc&Strat(r)•	7.31	-2.01
Obl Etat CT(r)•	5.57	-.36
Obl Haut Rend•	5.64	+.36
Oblig Mond(r)•	9.73	-2.11
Obligations(r)•	13.98	-.92
Occas Japon•	3.63	-6.92
Reprise(r)•	13.71	+3.71
Ressources(r)•	14.76	+1.37
Rev CT Glo(r)•	11.80	-2.07
Rev&Crois(r)•	7.92	+1.28
Revenu(r)•	7.65	-1.42
Science & Tech•	6.51	+1.56
AMI CAPITAL PRIVÉ		
Actions(r)	13.47	-.47
Optimix(r)	14.24	-.68
Revenu(r)	10.47	-.88
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(r)	16.01	+.46
ATLAS GESTION: ATLAS		
Actions Mond•	13.93	-2.11
Am Advantage C$•	16.30	-.61
Am Advantage U$•	12.09	+1.34
Am LrgCap Gr C$•	24.39	-.81
Am LrgCap Gr U$•	18.09	+1.12
Amér Latine•	8.81	+1.50
Bassin Pac•	8.14	-3.78
Can GrndCap Cr(r)•	16.77	+1.15
Cdn LrgCap Val(r)•	12.78	+1.11
Cdn Sml Cap Val(r)•	13.40	+1.67
Cro Can Pet Cap(r)	10.92	+4.30
Cro Intl Gr Cap	10.81	-2.17
Cro Intl Mar Em	11.24	+1.81
Crois Can Div(r)	10.41	+.10
Crois EmergCan(r)•	17.74	+1.03
Equil Can(r)•	12.73	-.31
Géré Terme C$(r)•	11.96	-.42
Géré Terme U$(r)•	8.84	+1.14
Mond Oblig(r)•	10.00	-.50
Obl Can HtRend(r)•	11.54	-.60
Oblig Can(r)•	10.59	-.75
REER Ind Amér(r)	10.41	+1.36
REER Ind Intl(r)	9.88	-1.21
Rend Euro•	13.34	-.82
AZURA FONDS REGROUPÉS(n)		
Conservateur(yx)	10.80	-.55
Crois RER(y)	12.19	+.91
Croissance(yx)	11.40	—
Equil RER(rx)	11.51	+.79
Equilibré(yx)	10.90	-.46
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA•	11.85	+.78
CP AmérCrois•	13.07	+.15
CP Crois can(r)•	14.72	+1.55
CP Ext Orient•	12.62	+1.70
CP Hypothèque(r)•	12.60	+.12
CP Jap Crois•	7.16	-7.67
CP Mrch Dev•	8.97	+5.20
CP ObligIntl•	10.48	-1.22
CP Ressources(r)•	13.28	+2.52
CP Revenu Div(r)•	14.39	+.24
CP Sp Crois(r)•	13.41	+3.63
FC Allocation(r)•	13.67	-.08
FC Bond(r)•	12.27	-.67
FC Equ Index(r)•	17.17	+1.13
FC Intl Gth•	14.28	-3.60
PC Eur Crois•	12.33	-.72
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibré(r)	11.92	-1.58
Obligations(r)	10.83	-1.91
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	9.47	-.70
Act Can(r)	15.31	+1.13
Act Intls(l)	6.48	-.81
Equilibré(r)	13.30	+.20
Pet Cap(r)	8.59	+2.00
Revenu(r)	11.09	-.63
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	33.59	+.12
Obligations(r)	10.81	-1.45
BONHAM & CO INC(n)		
SV Amer Equity	5.02	-.40
SV Cdn Equity(r)	5.17	+.58
SV Glo Bal RRSP(r)	5.04	+.60
SV Glo Equity	5.10	-.39
BPI MUTUAL FUNDS		
Act Amér•	8.02	-.37
Act Cdn(r)•	8.76	+1.62
Act Mondials•	19.97	-1.77
Asie Pacifique	10.76	-.19
Can Equil(r)•	5.02	+.20
Can Oblig(r)•	4.84	-1.02
Marches en Dev•	12.29	+2.08
Pet Soc Amér•	28.31	+.64
Pet Soc Can(r)•	13.45	-.52
Pet Soc Mond•	18.93	+.16
RER Mond Equil(r)•	14.99	+.94
RER Mond Oblig(r)•	10.47	-1.13
Ressour Can(r)•	22.41	+.36
Revenus Div(r)•	11.59	+.61
Revenus Elevé(r)	10.24	+2.50
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	5.94	+1.19
Act Mondials U$•	14.80	-.13
Asie Pacifiq U$	7.98	+1.53
March en Dev U$•	9.11	+3.76
Pet Soc Amér U$•	20.98	+2.29
Pet Soc Mond U$•	14.03	+1.81
BURGEONVEST		
Dolphin Growth(r)	6.52	+.89
Dolphin Income(r)	6.66	+.53
Marlboro Cdn(r)	6.13	-.05
Marlboro Intl(yl)	5.58	+.24
CAMAF(n)		
Camaf(r)	13.21	+.38
CANADA TRUST		
Act Intl•	23.22	-.98
Act Spéc(r)•	22.05	+1.43
Act US•	17.78	-.67
AmeriGrowth(r)•	11.22	+1.17
AsiaGrowth(r)•	9.29	-4.23
Balanced(r)•	16.80	-.24
Bond(r)•	11.85	-.75
Div Income(r)•	13.73	+.44
EmergMkts•	11.46	+2.14
EuroGrowth(r)•	9.62	+.73
GlobalGrowth(r)•	9.53	-4.03
Hypotheques(r)•	60.88	-.07
Nord Amér•	40.82	+.77
Oblig Intl(r)•	10.49	-1.87
Sht Term Bnd(r)•	10.13	-.30
Stock(r)•	18.68	+1.52
CHOU ASSOCIATES		
Associates(l)	40.14	+.60
RRSP(r)	14.62	+1.67
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	10.59	+2.92
Américain•	11.43	+.53
Crois Can(r)•	6.99	+2.19
Equil Can(r)•	6.93	+1.32
Equil Intl•	12.76	-.39
Marchés Nouv•	7.71	+1.45
Mondial•	9.33	-.43
Oblig Can(r)•	5.29	-.75
Oblig Mondiales•	5.32	-.56
Pacifique•	18.74	-.95
RER Act Mond(r)•	5.21	—
RER Américain(r)•	11.17	-.18
RER Equil Intl(r)•	11.77	-.34
RER Obl Mond(r)•	4.93	-.60
Rev Nouv Monde•	11.39	-.35
Revenu Can(r)•	11.67	+.34
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	7.85	+4.53
Américain U$•	8.47	+2.05
Equil Intl U$•	9.46	+1.18
MarchésNouv U$•	5.72	+3.06
Mondial U$•	6.92	+1.17
Oblig Mond U$•	3.94	+1.03
Pacifique U$•	13.89	+.58
RevNouvMnd U$•	8.44	+1.20
C.I. SECTOR FUNDS C$		
Amer Latine•	9.32	+2.98
Américain•	10.30	+.49
Canadien•	6.56	+2.18
Court-Terme•	7.25	—
Européen•	7.26	+.97
Hsbgr Expans•	10.41	+1.07
Hsbgr Intl•	10.53	+.77
Hsbgr Pet Socie•	10.68	+1.04
Hsbgr Valuer•	10.86	+1.59
Mar nouv Asia•	9.85	+.20
Marchés Nouv•	6.69	+1.36
Mondial•	11.09	-.45
Pacifique•	12.66	-.94
Ressource•	11.64	+4.21
Serv Financier•	12.02	-.58
Serv Sante•	10.16	-2.59
Value(l)	16.06	-.19
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	26.24	+.41
Americain(y)	10.17	+.82
Croissance(r)	12.42	+1.74
Divers Aud(r)	11.65	-.49
Divers Mod(r)	11.16	-.60
Divers Sec(r)	10.68	-.29
Dividende(r)	12.00	+.40
Enviro(r)	14.37	+.69
Equilibré(r)	14.48	-.39
Hypothèques(r)	4.66	-.17
Internat'l(y)	30.49	-2.37
Mond Equil(y)	9.73	-1.88
Obligations(r)	5.28	-1.18
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	13.68	+2.32
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$•	9.72	+.10
Dyn Amer U$	7.21	+1.98
Dyn Cdn Gro(r)•	12.35	+1.23
Dyn Div Gro(r)•	6.39	+.47
Dyn Dividend(r)•	6.49	—
Dyn Europe•	16.08	+2.29
Dyn Far East•	11.36	+.44
Dyn Fund Cda(r)•	18.52	+.76
Dyn Glo Bond(r)•	6.09	-1.77
Dyn Glo Milna•	6.72	+.90
Dyn Glo Partner•	11.61	-.17
Dyn Glo Pre Met•	6.13	-3.31
Dyn Glo Resour•	19.70	+2.60
Dyn Income(r)•	5.58	-1.41
Dyn Intl•	8.71	+.93
Dyn Partners(r)•	8.68	-.23
Dyn Prec Met(r)•	2.35	-2.89
Dyn RealEst•	17.25	+1.47
Dyn Team(r)•	9.61	—
Titres d'Etat(r)•	10.04	-.40
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)•	13.82	+1.99
Crois Amér•	16.03	-.12
Crois asiatique•	9.96	-2.45
Equilibré(r)•	12.58	+.80
Marchés Naiss•	9.11	+2.71
Mond Actions•	12.30	-1.52
Mond Equil•	11.49	-1.03
Mond Oblig•	10.43	-1.42
Obligations(r)•	8.35	-.71
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)	13.69	+.15
Global Bond(r)	5.23	-.95
Growth(r)	10.53	+1.45
Income(r)	10.70	-.83
N.A.Equity	21.35	-.05
Pacific Rim	6.35	-1.85
Special Equity(r)	6.47	+.47
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	10.19	+.44
Equilibré(r)	13.04	-.17
Crois & Revenu(r)	—	—
Div Mensuels(r)	9.20	+.33
Entreprise(r)	17.85	+1.94
Equil Can(r)	19.58	-.36
Equil Intl(r)	5.65	-.53
Marchés Emerg(l)	11.59	+1.85
Rev Can(r)	10.19	-.20
Rev Etranger(r)	10.30	-2.00
Rev Intl(r)	9.91	-.70
Rev Men Eleve(r)	10.01	+2.04
GUARDIAN (GROUPE) SÉR B		
Act Amer(g)	11.65	-1.02
Act Crois(r)	10.84	+1.69
Actions Mond(g)	6.72	-2.33
Asie-Pacifique(g)	10.17	-3.33
Crois & Revenu(r)	—	—
Div Mensuels(r)	9.17	+.44
Entreprise(r)	17.77	+1.95
Equil Can(r)	19.61	-.36
Equil Intl(r)	5.64	-.70
Marchés Emerg(g)	11.55	+1.76
Rev Can(r)	10.21	-.10
Rev Etranger(r)	10.30	-2.00
Rev Intl(r)	9.90	-.80
Rev Men Eleve(r)	10.01	+2.04
HANSBERGER VALUE C$		
Hsbgr Asia•	10.16	+.20
Hsbgr Européen•	7.17	+.99
Hsbgr Expans•	10.48	+1.06
Hsbgr GloSmlCap•	10.37	+1.07
Hsbgr Intl•	10.31	+.78
Hsbgr Valeur•	10.74	+1.70
HANSBERGER VALUE U$		
Hsbgr Asia U$•	7.53	+1.76
Hsbgr Euro U$•	5.32	+2.70
Hsbgr Expans U$•	7.77	+2.64
Hsbgr GlSmCapU$•	7.69	+2.67
Hsbgr Intl U$•	7.64	+2.41
Hsbgr Valeur U$•	7.96	+3.24
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(g)	11.53	+1.86
HRL Equilibré(r)	10.81	+.56
HRL Obligations(r)	10.20	-.78
HRL Outre-mer	15.45	-2.83
HKBC FONDS COMMUNS		
Actions(r)	19.43	+1.47
Américains	13.78	+1.14
Cr cap peu élev(r)	14.80	+3.12
Crois Asiatique	11.65	-.24
Crois Euro	12.79	-1.61
Equilibré(r)	15.50	+.37
Hypothécaires(r)	11.53	+.04
Nouv Marchés(y)	8.84	+3.66
Oblig Can(r)	11.35	.80
Oblig Intl	10.17	-2.09
Revenu Div(r)	13.95	+.35
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Actions(r)	13.27	+.08
Actions Intl(y)	14.76	-1.58
Obligations(r)	16.39	-1.08
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	8.74	+1.86
Act Euro	13.58	-1.52
Act Ext-Orient	12.26	-1.29
Act Japon	6.65	-10.50
Act US	12.83	+1.26
Dividendes(r)	12.13	+.08
Equilibré(r)	7.06	+.43
Hypothèques(r)	10.81	+.19
Obl Gouv CT(r)	5.59	-.18
Obl Itl RER(r)	9.86	-2.18
Oblig Can(r)	10.24	-.39
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	11.87	+2.06
BiensImmobil(rx)	4.25	—
Can Pet Cap(r)	12.65	+1.85
Can Res Nat(r)	11.09	+2.40
Crois Lat Amér	11.01	+3.77
Crois Mond	8.13	-1.45
Crois Plus	7.90	-.63
Crois Retr(r)	9.11	+1.11
Crois US	30.42	-1.52
Croissance	10.40	-.29
Decouvertes E-U	11.22	-.88
Dividendes(r)	12.82	-.39
Européen	9.02	-1.31
Global	9.73	-1.42
Global Oblig(g)	5.29	-1.49
Hypothécaire(r)	5.17	—
Japonais	14.09	-7.42
Mutuel(r)	11.43	+.44
Nord-Amér	15.69	+.90
Oblig Gouv(r)	4.81	-.82
Oblig NA Re éle(rx)	10.07	-.41
Oblig Soc(rx)	10.74	-.64
Pacifique	13.03	+.23
Retraite(r)	16.95	+1.44
RetraitePlus(r)	7.35	+.27
Revenu(r)	5.65	-.53
Revenu Plus(r)	5.90	-.34
Répartition(r)	5.81	-.68
Spécial	20.55	+.98
Summa(r)	7.52	+.13
GROUPE INV/BEUTEL		
Actions Can(r)	11.47	+1.24
Can Pet Cap(r)	12.31	+2.33
Can Equilibré(r)	11.20	+.36
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cap Asset	10.38	-1.14
ML Cdn Equity(r)	11.39	+2.24
ML Emerg Mkts	10.29	+4.26
ML World Alloc	10.77	-.46
ML World Bond(rx)	9.76	-1.35
GI/ROTHSCHILD SELECT		
Act Amer	11.38	-.26
Act Intl	11.51	-1.96
Actions Can(r)	12.45	+.48
Can Equil(r)	12.97	+.15
Oblig Intl	10.01	-1.77
GROUPE INV/SCEPTRE		
Actions Can(r)	11.52	+.70
Can Equilibré(r)	10.78	-.09
Oblig Can(rx)	10.36	-.77
INVESTPRO SECURITIES INC.(n)		
Intl Oblig(yl)	10.43	-2.71
JONES HEWARD		
JH Amér C$	13.65	+.17
JH Amér U$	10.12	+2.10
JH Equil Can(r)	16.86	+.25
JH FondsLtée(r)	14.20	+1.21
JH Oblig(r)	10.86	-.71
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)	5.52	—
Equilibré(rx)	6.16	—
LAURENTIENNE		
Act Amér	10.66	+.28
Act Can(r)	8.86	+1.14
Act Spéc(r)	7.76	+1.97
Asie Pacifique	5.03	-2.90
Com'wealth	8.63	-2.15
Dividendes(r)	9.92	+.30
Equil Can(r)	7.01	+.57
Equil Glo	7.00	-1.96
Europe	6.39	-.78
Internat'l	11.36	-2.66
Marchés Emerg	5.35	+1.90
Oblig Gouv(r)	5.54	-.18
Revenu(r)	4.63	-.86
LEITH WHEELER(n)		
Balanced(r)	13.77	+.08
Cdn Equity(r)	12.97	+1.40
Fixed Income(r)	10.53	-.61
US Equity	12.14	-1.58
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American•	14.13	+1.15
Ind Mort Sec(r)•	1.35	-.36
Indust Bal(r)•	6.85	+.62
Indust Bond(r)•	12.81	-.67
Indust Div Gro(r)•	12.53	+.82
Indust Equ(r)•	6.36	+.19
Indust Future(r)•	10.21	+1.78
Indust Gwth(r)•	19.39	+2.24
Indust Hor(r)•	7.48	+2.29
Indust Inc(r)•	8.41	-.43
Indust Pens(r)•	7.50	+1.06
MACKENZIE INDUSTRIAL U$		
Ind American•	10.49	+3.10
MACKENZIE IVY C$		
Canadien(r)•	16.27	-.70
Enterprise(r)•	3.02	-.04
Foreign Equity•	14.88	-2.71
Growth&Income(r)•	14.23	-.49
Hypothèques(r)•	2.05	-.31
MACKENZIE IVY FUNDS U$		
Foreign Equity•	11.04	-.84
MACKENZIE SENTINEL C$		
Cda Equity(r)	15.20	+.98
Global	13.03	-3.50
MACKENZIE UNIVERSAL		
Americas•	11.75	+.41
Amér Fort Crois•	11.89	+.40
Cdn Balanced(r)	5.04	+.40
Crois Can(r)•	14.18	+.73
Croissance•	5.92	-1.97
Euro Occasions•	8.90	-.25
Ext Orient•	5.09	-1.38
Japon•	3.55	-6.81
Mnd Act•	8.90	-3.53
Mnd Crois REER(r)•	5.21	-1.26
Mnd Equ REER(r)•	4.74	-1.21
Mnd FortCr•	5.06	+1.54
Mnd Rép Actif•	4.74	-6.18
Mnd Sci & Tech•	5.75	+.01
Mnd StratObl•	5.34	-1.64
Métaux Préc(r)•	6.71	-1.74
Ressources Can(r)•	12.45	+1.56
Rev Mnd RER(r)•	4.97	-1.77
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
Am Fort Crois•	8.82	+2.34
Americas•	8.72	+2.35
Cdn Balanced(r)	3.74	+2.33
Crois Cdn•	10.52	+2.67
Croissance•	4.39	-.08
Euro Occasions•	6.60	+1.67
Ext Orient•	3.78	+.52
Japon•	2.63	-5.01
Mnd Act•	6.60	-1.67
Mnd EquREER•	3.52	+.70
Mnd FortCr•	3.75	+3.50
Mnd Rép Actif•	3.52	-4.37
Mnd Sci & Tech•	4.27	+1.94
Mnd StratObl•	3.96	+.26
Métaux Préc•	4.98	+.16
Ressources Can•	9.23	+3.52
Rev Mnd RER•	3.69	+.12
MACKENZ STAR PORTFOLIO C$		
Can ConsInc&Gro(r)	49.42	-.51
Can LongTrm Gro(r)	50.07	-.57
Can MaxLTrm Gro(r)	50.22	-.29
Cdn Bal Gro&Inc(r)•	57.46	-.51
Cdn Max Equ Gro(r)•	61.21	+.25
For Bal Gro&Inc•	59.47	-2.32
For Max Equ Gro•	57.31	-1.53
For MaxLTrm Gro•	58.82	-2.27
Inv Bal Gro&Inc•	61.46	-.77
Inv ConsInc&Gro•	67.90	-.79
Inv LongTrm Gro•	63.06	-1.17
Inv MaxLTrm Gro•	62.41	-1.61
Reg Bal Gro&Inc(r)•	63.75	-.21
Reg ConsInc&Gro(r)•	65.26	-.94
Reg LongTrm Gro(r)•	65.00	-.28
Reg Max Equ Gro(r)•	60.82	-.02
Reg MaxLTrm Gro(r)•	65.74	-1.02
MACKENZ STAR PORTFOLIO U$		
For Bal Gro&Inc•	62.03	-.44
For Max Equ Gro•	57.99	+.37
For MaxLTrm Gro•	61.35	-.39
MANUVIE-CABOT		
Act Can(r)	14.69	+2.44
Can Crois(r)	13.09	+1.16
Divrs Oblig(r)	9.86	-2.38
Intl Actions	11.91	-1.49
Val Emerg(r)	12.91	+1.02
Valeurs Sûres(r)	14.16	+1.58
MARATHON EQUITY FUND		
MarathonEqu(r)	15.07	+1.45
MAXXUM		
Actions amér(l)	7.25	+.42
Actions can(r)	13.85	+1.47
Actions intern(l)	6.61	-1.78
Dividendes(r)	7.98	+.63
Métaux précieux(r)	12.57	-1.80
Ress naturelles(r)	13.32	+.76
Revenu(r)	5.68	-.70
Equilibré can(r)	8.08	+1.00
MCLEAN BUDDEN(n)		
Amer Gth	25.87	+1.46
Balanced(r)	13.78	+.22
Equ Gth(r)	18.85	+1.00
Fixed Inc(r)	11.82	-.31
MD (GESTION)		
Act Amér MD	21.22	-.56
Actions MD(r)	14.69	+.96
Dividendes MD(r)	12.08	-.17
Equilibré MD(r)	16.32	+.43
March Emerg MD	11.05	+1.01
Oblig MD(r)	20.51	-.77
Oblig Mond MD	11.36	-1.90
Oblig/Hypo MD(r)	10.69	-.47
Plac Avenir MD	9.55	-.21
Sélectif MD(r)	14.06	+1.15
MOF GROUP		
Special Opp(ylx)	1.58	+4.05
MONARQUE FONDS		
Canadien(r)	10.16	+1.30
Dividendes(r)	10.06	+.10
MUTUELLE (GROUPE)		
Amérifonds(l)	15.20	+.46
Divers 40(r)	15.64	+.51
Obligations(r)	11.37	-.70
Supér Amér	15.50	+.26
Supér Crois(r)	19.50	+2.20
Supér Divers(r)	13.70	+1.03
Supér Emerg	10.21	+2.72
Supér Hypo(r)	10.59	—
Supér Intl	14.26	-2.79
Supér Oblig(r)	10.83	-.73
Supér Sécur(r)	15.84	+2.00
Varifonds(r)	18.02	+1.81
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(rx)	40.57	+.40
Americain(rx)	10.60	+.38
Croissance(rx)	10.27	+.10
Equilibré(rx)	43.26	-.13
International(rx)	9.55	-2.05
Obligations(rx)	37.95	-.82
Revenu CT(rx)	34.25	+.03
O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Amer Sector Gro	5.07	-1.74
Balanced(r)	5.00	—
Cdn Emerg Gro(r)	6.97	+.72
Growth Fund(r)	6.92	+2.52
High Income(r)	5.28	-.75
US Mid-Cap	5.21	-1.51
World Equity	5.00	—
World Pre Met(r)	5.00	—
OPTIMA STRATEGY(n)		
Real Estate Inv	6.06	-.42
OPTIMUM(n)		
Actions(r)	11.92	-2.69
Epargne(r)	13.61	-.29
Equilibré(r)	22.66	-5.30
International(y)	10.13	+1.48
Obligations(r)	13.28	-7.37
ORBIT GROUP(n)		
North American(ylx)	6.17	+.54
World(yl)	6.12	-1.26
PACIFIC FUNDS(n)		
Special Equity(r)	19.08	+.55
PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Bal Pens Tr	14.40	-.14
Balanced(r)	13.58	-.29
Bond(r)	9.23	-.65
Canadian Equ(r)	37.57	+.72
Div Inc(r)	25.63	+.16
Intl Equity	11.08	-3.82
N.A. Equity	14.84	+.68
Pooled Pen	57.41	+.70
RRSP/RIF Equ(r)	19.57	+.26
ST Bond & Mtg(r)	10.05	-.10
US Equity	49.10	+.37
US Pooled Pen	271.17	—
Vintage(r)	30.00	+1.04
PRET ET REVENU(n)		
Américain(y)	8.16	+6.08
Canadien(r)	14.03	+.78
Dividende(r)	14.20

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
IDEM(r)	12.39	+.74
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	10.91	-.58
ROYAL MUTUAL		
Act Itl	16.33	-1.46
Act Japon	12.31	-7.16
Crois Asia	13.11	+1.11
Crois Can(r)	18.00	+1.28
Crois Euro	15.06	-.20
Energétique(r)	17.47	+4.78
Equilibré(r)	8.61	+.27
Latino Amér	10.76	+1.08
Mét Préc(r)	9.36	-1.78
Pet Cap Can(r)	16.24	+2.00
Sci Bio et Tech	12.60	+.95
Zweig Itl	10.13	-2.06
ZweigCr C$	17.98	-1.20
ZweigCr U$	13.34	+.71
ROYAL: TRUST ROYAL		
Act Can(r)	19.14	+1.02
ActAmér C$	14.64	+.67
ActAmér U$	10.86	+2.61
Av Crois(r)	16.40	+.48
Av Equil(r)	15.28	+.25
Av Revenu(r)	13.38	+.21
Crois et Rev(r)	13.24	-.71
Hypothécaires(r)	10.71	+.04
Immobilier(r)	8.01	—
Oblig Intl(r)	12.28	-1.24
Obligations(r)	10.44	-.35
ROYAL: ROYFUND (GROUPE)		
Actions Can(r)	11.76	+.90
Actions US	20.95	+.62
Dividendes(r)	16.16	-.44
Hypothécaire(r)	11.41	+.06
Intl Rev(r)	10.90	-1.27
Obligations(r)	5.74	-.37
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro C$	4.15	+.48
Cam Amer Gro U$	3.08	+1.99
Cam Americas C$(y)	11.60	—
Cam Americas U$(y)	8.58	+2.88
Cam Balanced(r)	8.27	-1.08
Cam China C$	4.75	-1.45
Cam China U$	3.52	—
Cam Global C$(y)	6.32	-1.25
Cam Global U$(y)	4.68	-.21
Cam Growth(r)	8.73	-1.13
Cam Pacific C$	4.28	-2.28
Cam Pacific U$	3.17	-.94
Cam Prec Metal(r)	4.98	-4.23
Cam Resource(r)	4.24	-1.85
Cam Spe Equ(r)	9.93	-.80
TC Bond(r)	9.31	-.21
TC Dividend(r)	5.95	+.85
TC Pension(r)	15.81	+.44
TC Value(r)	9.20	+2.91
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth	12.77	-.85
Balanced Gth(r)	16.82	-.12
Bond(r)	11.48	-.95
Equity Gth(r)	30.55	+.73
Internat'l	25.31	-1.67
SCOTIA EXCELSIOR		
Amér Latine•	12.87	+2.86
Crois Amér•	10.37	+2.72
Crois Can(r)•	37.43	+1.34
Crois CanAm(r)•	11.68	+1.17
Crois Euro	10.28	-.96
Dividendes(r)•	11.80	-.25
Equilibré(r)•	14.98	-.10
Hypothécaire(r)•	10.97	+.08
Internat'l•	37.38	-2.56
Mét Préc(r)•	12.36	+.24
Oblig Global•	10.42	-2.25
Rend global(r)•	15.47	+.20
Rev CanAm C$(r)•	13.69	-2.14
RevCanAm U$(r)•	10.15	-.11
Revenu(r)•	10.82	-.49
Rég Pacifique•	10.90	-2.40
Sec & Rev(r)•	10.91	-.11
ValCan1ordre(r)•	15.65	+1.53
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Equity(r)•	17.29	+1.65
Emerg Mkts•	18.44	+1.99
Global•	13.73	-2.07
Greater Europe•	15.24	-.78
Pacific•	11.89	-2.94
ShTerm Bond(r)•	12.30	-.24
US Growth & Inc•	11.23	-.44
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Actions Amer•	16.21	-.80
Actions Can(r)•	20.46	+1.29
Actions Int•	14.35	-1.91
Crois Can(r)•	27.10	+1.27
Croiss Am U$•	10.71	+1.42
Croiss Amer•	14.44	-.48
Croiss Europ•	15.27	-.46
Croiss Int•	8.51	-1.96
Dividendes(r)•	12.61	-.08
Dyn Asiatique•	10.58	-1.67
Marches Prom•	12.08	+2.72
Obl Crt Terme(r)•	5.42	-.18
Obl Global•	9.97	-2.06
Obl Lg Terme(r)•	11.75	-1.76
Obl Moy Terme(r)•	9.96	-.90
Optimax USA•	12.04	-.91
Pac Diversifi(r)•	12.42	-.24
Particip Can(r)•	13.55	+.67
Plac Can(r)•	9.64	+.52
Plac Int Div•	12.69	-1.93
Port Fds Can(r)•	15.82	+.19
REER Obl Int(r)•	10.54	-2.04
Repart Strat(r)•	13.89	-.07
Ress Can(r)•	10.35	+2.17
Telecomm Mond•	12.76	-.85
STANDARD LIFE		
Balanced(r)	12.15	+.02
Bond(r)	10.03	-.69
Cdn Dividend(r)	14.56	-.44
Equity(r)	14.05	+.30
Growth Equity(r)	11.89	-.27
Intl Bond(r)	10.14	-2.32
Intl Equity(g)	11.18	-1.43
Ressources(r)	11.58	-.66
U.S. Equity(g)	12.23	+.15
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal Cda(r)	5.97	+.90
Principal Cr&Rv(r)	5.00	-.02
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	14.64	-.07
Actions Mond	21.05	-1.64
Amér Latine	6.86	+1.93
Asiatique	7.69	-.90
Can Crois(r)	22.60	-.22
Can Petit Cap(r)	16.90	+3.62
Cdn Opport(r)	15.20	+1.95
Divr Or+(r)	10.27	-3.57
Européen+	14.09	-.91
Japon	10.27	-8.06
Mond Equil	11.18	-1.84
Mond Soc Emerg	18.04	—
Multirevenu(r)	21.27	+.05
Oblig Mondial	10.66	-.84
Obligataire(r)	6.10	-.33
STRATÉGIE GLOBALE CL X		
Act Mond Cl X(l)	21.07	-1.63
Can Crois Cl X(r)	22.61	-.22
Divr Euro Cl X(r)	17.52	-1.63
EuroPlus Cl X(l)	14.10	-.84
Japon Cl X	10.33	-8.01
Multirev Cl X(r)	21.34	+.05
Obl Mon Cl X	10.66	-.93
STRATÉGIE GLOBALE - DIVRS		
Divr Act Mond(r)	9.77	-2.88
Divr Amér Lat(r)	5.70	+3.26
Divr Asiatique(r)	5.86	-.85
Divr Européen(r)	17.53	-1.63
Divr Japon+(r)	3.81	-10.77
Divr Obl Etrang(r)	13.65	-1.94
Oblig Divr(r)	10.95	-.99
TALVEST (FONDS)		
Act Val Can(r)•	13.07	+1.08
Can Répar Actif(r)•	7.59	+.40
Dividendes(r)•	16.02	+.25
Glo Rep Actif•	7.93	+.63
Nouv Economie(r)•	5.98	+1.70
Obl Can Dev(r)•	5.49	-1.08
Obligations(r)•	11.34	-.87
REER Glo(r)•	5.80	-1.36
Revenu(r)•	11.44	-.26
TALVEST HYPERION		
Act Can Crois(r)	5.00	—
Act Can Pet Cap(r)•	13.01	+2.44
Asian•	20.95	-.57
European•	15.20	-1.23
Gl Sci&Tech C$•	22.54	-.31
Gl Sci&Tech U$•	16.73	+1.64
Glo Sci Sante(r)•	5.20	+1.96
Oblig Haut Rend(r)•	10.87	-1.18
Value Line C$•	21.80	+1.73
Value Line U$•	16.18	+3.72
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	19.19	+1.00
Act Optimal(r)•	14.98	+2.04
Amér Indexé•	13.66	+1.56
Can Indexé(r)•	9.33	+1.08
Crois Asiatique•	10.16	+.10
Crois Equil(r)•	14.65	-.14
Crois Euro•	14.91	-1.26
Crois Japon•	8.15	-6.64
Crois Lat Amér•	8.35	+3.60
Crois N.A. A•	17.16	+.06
Dividendes(r)•	16.19	+.25
Emerg Mkts•	15.20	+2.70
Hypothécaire(r)•	11.38	—
Intl Equity•	14.68	-2.72
Intl Select•	14.34	-.49
Métaux Précieux(r)•	20.55	-1.91
Obl RER Intl(r)•	10.66	-1.93
Obl Rend Réel(r)•	10.72	-1.92
Oblig Can(r)•	12.13	-1.06
Oblig GouvCan(r)•	11.37	-.70
Oblig GouvGlo•	10.87	-1.63
Res Energét(r)•	15.14	+3.63
Ressource(r)•	13.88	+2.44
Rev CT(r)•	10.00	—
Rev Equil(r)•	14.37	-.07
Sci & Tech•	21.88	+.60
Sciences Santé	10.74	-.65
TitresHypo(r)•	10.82	-.28
Val Sûres Amér	10.63	-.75
Valeurs Sûres(r)•	15.58	+.65
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	7.81	+.26
Can Rép Actif(r)•	6.26	—
Croissance C$•	9.74	+.21
Croissance U$•	7.23	+2.26
Emergents C$•	9.17	+1.21
Emergents U$•	6.80	+3.19
Equil Mond C$•	6.27	-.63
Equil Mond U$•	4.65	+1.31
Equilibré(r)•	7.89	+.25
Intl Act C$•	12.48	-.56
Intl Act U$•	9.26	+1.42
Intl Equil C$•	6.07	-.98
Intl Equil U$•	4.50	+.90
Mond Obl C$•	10.32	-1.15
Mond Obl U$•	7.66	+.79
Mond PtSoc C$•	10.65	-.75
Mond PtSoc U$•	7.90	+1.15
Oblig Can(r)•	5.26	-.57
TRADEX		
Actions(r)	12.73	+.55
Marchés Naiss	10.44	-.57
Obligations(rx)	9.85	-.71
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	9.62	—
Amériques C$•	6.86	+1.03
Amériques U$•	5.09	+2.83
Can Croiss Sél(r)•	9.00	-.22
Croiss Sél C$•	12.18	-1.93
Croiss Sél U$•	9.03	-.33
Découverte C$•	5.46	+.37
Découverte U$•	4.05	+2.02
Equilibré Sél(r)•	8.64	-.23
Indo-Pacif C$•	6.22	-.80
Indo-Pacif U$•	4.61	+.88
Obl Avantage(r)•	5.87	-.68
Obl canadiennes(r)•	5.47	-.36
Revenu gouv(r)•	5.11	-.20
Trimark C$(l)•	23.44	-1.84
Trimark U$(l)•	17.38	-.23
Trimark can(r)•	20.62	-.19
Trimark cro rev(r)•	8.09	-.37
TRUST GÉNÉRAL		
Act Amér(y)	29.41	+.14
Act Can(r)	35.09	+.73
Croissance(r)	20.89	+.94
Equilibré(r)	13.44	+.21
Hypothèques(r)	11.14	+.07
Internat'l(y)	17.40	+.34
MM(r)	10.12	+.05
Obligations(r)	11.12	-.82
TRUST NATIONAL		
Actions Amér	14.46	-.75
Actions Intl	10.24	-4.03
Actions Spéc(r)	18.21	+2.54
Actions can(r)	12.38	+1.23
Dividendes(r)	13.47	-.12
Equilibré(r)	15.12	—
Hypothèques(r)	10.39	-.03
Marchés Emerg	8.05	+1.32
Oblig Itl RER(r)	10.60	-1.92
Oblig can(r)	12.23	-.92
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	15.41	-1.28
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	6.22	-.69
FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Act E.U. (K)(y)	9.96	-1.04
Act Itl (K)(y)	12.48	+.35
Act Spécial (K)(r)	10.20	+.96
Act de Cro (A)(r)	12.24	+1.37
Act ordin (A)(r)	28.30	+.48
Actions Can (T)(r)	10.00	—
Bassin Pac (K)(y)	12.91	+.44
MM (C)(r)	77.46	+.05
Marchés Em (K)(y)	9.27	+.11
Mixte (K)(r)	57.47	-.18
Mondial (T)(y)	10.00	—
Oblig Hypo (C)(r)	14.51	-.73
Titres Euro (K)(y)	13.98	+.34
CANADA-VIE(n)		
Act Can(r)	153.31	+.60
Act US & Itl(yg)	56.51	+.14
Asie Pacifique(yg)	10.16	-2.03
Européennes(yg)	13.87	+.70
Géré(r)	37.50	+.19
MM(r)	83.68	+.07
Obl Intl(r)	11.98	-2.27
Rev Fixe(r)	87.12	-.34
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(r)	74.84	-.27
Fixed Inc(r)	75.88	-1.11
Global Equity(y)	11.56	-.18
Growth(r)	104.11	+.45
MMF(r)	11.01	+.05
US Equity(y)	14.58	+.12
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	15.18	+.08
Crois Spéc(r)	22.16	+1.07
Equil Strat(r)	12.56	.36
Hypothèques(r)	13.57	.54
MM(r)	12.39	+.10
Obligations(r)	14.77	-1.31
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(r)	13.13	-.76
AssetBuild II(r)	13.54	-.81
AssetBuild III(r)	13.73	-.65
AssetBuild IV(r)	13.74	-.58
AssetBuild V(r)	13.65	-.44
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	176.95	+.31
Cdn Equity(r)	171.66	+.40
Fixed Income(r)	157.86	-1.53
US Equity(y)	204.18	+3.64
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Actions(r)	13.43	+3.50
Combiné(r)	12.76	+1.72
Obligations(r)	12.29	-.55
Val CT(r)	11.32	+.07
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Actions(r)	14.02	+3.47
Combiné(r)	13.17	+1.70
Obligations(r)	12.93	-.57
Protect rev(r)	10.65	+.07
Val CT(r)	10.92	+.05
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(r)	124.97	+.50
Act Premiers(r)	107.47	+.49
Crois Intl(g)	25.35	-.20
Equ Growth(r)	30.61	+.51
Equilibré(r)	20.89	-.05
MM(r)	16.51	+.03
ObliCan DevEtr(r)	10.38	-.81
Obligations(r)	24.19	-.82
Répart Actif(r)	13.34	+.03
L'ÉQUITABLE		
Accum Income(r)	14.60	-.79
Actions(r)	18.36	+.77
Actions Cdn(r)	13.52	+.66
Asset Allocat(r)	13.08	-.25
Hypothèques(r)	11.67	+.09
International(r)	11.90	-.48
Oblig Cdn(r)	11.04	-.96
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(y)	13.66	-.07
GREAT-WEST ASSURANCE DSC(n)		
Act amér (G)(y)	245.40	+.91
Act intl (P)(yg)	215.44	-.95
Actions Can (G)(r)	206.47	+.43
Adv Port (G)(r)	198.18	+.07
Agg Port (G)(r)	199.81	+.21
Bal (B)(r)	203.87	-.32
Bal (M)(r)	204.44	-.35
Bal (S)(r)	207.22	-.30
Bal Port (G)(r)	197.45	-.31
Bond (B)(r)	194.80	-1.47
Bond (S)(r)	193.79	-1.51
Cdn Res (A)(r)	228.96	-1.01
Cons Port (G)(r)	191.84	-.83
Divers E-R (G)(r)	203.65	-.08
Equity (M)(r)	217.03	+.03
Equity (S)(r)	223.94	+.68
Global Inc (A)(r)	178.53	-1.98
Gro & Inc (A)(r)	204.41	-.39
Gro & Inc (M)(r)	216.96	-.24
Growth Equ (A)(r)	225.67	+.46
Hypothécair (G)(r)	194.51	-.72
Indice-Act (G)(r)	173.85	+.31
Larger Co (M)(r)	212.05	+.71
MM (G)(r)	162.10	+.03
Mod Port (G)(r)	194.79	-.54
N.A. Equity (B)(yg)	220.49	+.80
Oblig (M)(r)	194.88	-2.11
Oblig Can (G)(r)	194.72	-1.45
Oblig Gouv (G)(r)	223.05	-.94
Oblig Intl (P)(yg)	208.39	+1.26
ObligAction (G)(r)	222.21	-.24
Revenu (G)(r)	237.77	-.92
Smaller Co (M)(r)	212.22	-.12
GREAT-WEST ASSURANCE - NL(n)		
Act amér (G)(yg)	244.40	+.91
Act intl (P)(y)	214.56	-.95
Actions Can (G)(r)	205.43	+.42
Adv Port (G)(r)	198.04	+.06
Agg Port (G)(r)	199.66	+.21
Bal (B)(r)	203.37	-.33
Bal (M)(r)	203.94	-.35
Bal (S)(r)	206.72	-.31
Bal Port (G)(r)	197.31	-.32
Bond (B)(r)	194.32	-1.48
Bond (S)(r)	193.31	-1.51
Cdn Res (A)(r)	228.40	-1.01
Cons Port (G)(r)	191.70	-.83
Divers E-R (G)(r)	202.60	-.09
Equity (M)(r)	216.50	+.03
Equity (S)(r)	223.39	+.68
Global Inc (A)(r)	178.09	-1.99
Gro & Inc (A)(r)	203.91	-.40
Gro & Inc (M)(r)	216.43	-.25
Growth Equ (A)(r)	225.12	+.45
Hypothécair (G)(r)	193.54	-.72
Indice-Act (G)(r)	172.97	+.30
Larger Co (M)(r)	211.53	+.70
MM (G)(r)	161.28	+.03
Mod Port (G)(r)	194.65	-.54
N.A. Equity (B)(y)	219.95	+.79
Oblig (M)(r)	194.40	-2.12
Oblig Can (G)(r)	193.73	-1.46
Oblig Gouv (G)(r)	222.14	-.95
Oblig Intl (P)(y)	207.53	+1.26
ObligAction (G)(r)	221.09	-.24
Revenu (G)(r)	236.80	-.93
Smaller Co (M)(r)	211.70	-.13
IMPÉRIALE: CROISSANCE(n)		
Act N.A.(l)	15.06	+.27
Actions Can(r)	23.26	+1.09
Cap CT(r)	16.22	—
Diversifié(r)	20.51	+.54
IMPÉRIALE: MILLÉNIA(n)		
Act Amér 1(g)	5.47	+.18
Act Amér 2	5.46	+.37
Act Can 2(r)	5.96	+1.02
Act Intl 1(g)	4.99	-2.54
Act Intl 2	4.97	-2.55
Act can 1(r)	5.97	+1.02
Equil Can 2(r)	5.74	+.53
Equil can 1(r)	5.75	+.52
MM 1(r)	5.18	—
MM 2(r)	5.17	—
Revenu 1(r)	5.41	-.73
Revenu 2(r)	5.40	-.74
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Actions(r)	126.87	+.37
Actions S-2(r)	10.12	—
Américain(r)	10.10	—
Diversifié(r)	24.11	-.50
Diversifié S-2(r)	10.04	—
Ecoflex A(r)	18.28	+.36
Ecoflex B(r)	13.20	-1.59
Ecoflex D(r)	15.72	-.52
Ecoflex E(r)	10.02	—
Ecoflex G(r)	9.89	—
Ecoflex H(r)	12.62	+.01
Ecoflex I(yg)	12.08	+.05
Ecoflex M(r)	12.64	+.06
Ecoflex S(r)	10.09	—
Hypothèques(r)	57.33	+.02
International(y)	12.15	+.06
MM(r)	12.64	+.06
Marches Emer(r)	10.03	—
Oblig Mondiales(r)	9.89	—
Obligations(r)	62.45	-1.58
Obligations S-2(r)	9.93	—
LONDON LIFE(n)		
Bond(r)	167.33	-1.51
Cdn Equity(r)	269.47	-.28
Diversified(r)	140.63	-.89
Intl Equity(yg)	10.32	-2.39
MMF(r)	18.14	+.05
Mortgage(r)	124.49	+.22
US Equity(yg)	22.78	-.30
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)	14.90	.08
NAL-Accr Equil(r)	14.19	-.73
NAL-Act Amér(yg)	14.77	+.11
NAL-Act Univ(yg)	12.92	-.19
NAL-Actions Can(r)	20.95	+.16
NAL-Divers Can(r)	22.68	-.54
NAL-MM Can(r)	17.14	+.04
NAL-Oblig Can(r)	23.42	-1.45
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)	16.67	+.01
Vista CT 2(r)	15.75	—
VistaAct Mon 1(yl)	11.50	-.04
VistaAct Mon 2(yg)	11.33	-.06
VistaActAmer 1(yl)	14.38	+.82
VistaActAmer 2(yg)	14.17	+.80
VistaDivrs 1(r)	17.82	-.62
VistaDivrs 2(r)	16.83	-.63
VistaGnsCap 1(r)	18.70	+.56
VistaGnsCap 2(r)	17.66	+ 55
VistaOblMon 1(yl)	11.61	-.09
VistaObiMon 2(yg)	11.44	-.10
VistaOblig 1(r)	19.59	-1.95
VistaOblig 2(r)	18.54	-1.96
VistaPlace 1(r)	16.84	+.39
VistaPlace 2(r)	15.89	+.37
MARITIME LIFE-SÉRIES A&C(n)		
Accrois - A&C(r)	25.37	+1.37
Act Can - A&C(r)	14.51	+2.24
Act Dynam - A&C(r)	10.37	+.61
Act Mond - A&C(y)	11.22	-.83
Bas Pac - A&C(y)	96.11	-3.27
Cro Rev Am A&C(y)	139.11	+.47
Decouverte A&C(y)	9.85	+.18
Equil - A & C(r)	22.87	+.30
EurAsie - A&C(y)	9.72	+1.65
MM - A&C(r)	30.69	+.01
Oblig - A&C(r)	19.14	-.74
Rev Div - A&C(r)	13.17	+.25
S&P 500 - A&C(r)	16.40	+1.83
MARITIME LIFE - SÉRIES B(n)		
Accrois(r)	10.44	+1.38
Act Bass Pac(yg)	10.28	-3.27
Act Can(r)	10.48	+2.27
Act Dynamique(r)	10.26	+.61
Act Mond(yg)	10.45	-.83
Crois Rev Amér(yg)	10.28	+.48
Decouverte(yg)	9.83	+.18
Equilibré(r)	10.04	+.36
EurAsie(yg)	9.70	+1.66
Obligations(r)	9.52	-.64
Rev Div(r)	10.38	+.25
S&P 500(r)	9.54	+1.85
MARITIME LIFE - SÉRIES F(n)		
Actions Can(r)	25.38	+2.27
Oblig Can(r)	15.32	-.74
MARITIME LIFE - SÉRIES G(n)		
Actions Can(r)	27.13	+2.30
Oblig Can(r)	15.81	-.72
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amér(yg)	17.53	+2.14
Actions(r)	16.42	+.87
Croissance(r)	20.06	+1.50
Équilibré(r)	18.90	+.18
Obligations(r)	20.42	-.47
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	420.32	+.33
Actions Glo(yg)	14.21	+.39
Equilibré(r)	18.17	-.21
MM(r)	13.15	+.04
Revenu Fixe(r)	209.18	-1.25
NN FINANCIERS(n)		
Asset Alloc(r)	13.41	.08
Bond(r)	9.48	-1.04
Can-Am(r)	10.71	+1.16
Can-Asian(r)	9.15	-5.35
Can-Daq 100(r)	10.34	+1.84
Can-Euro(r)	11.20	+.24
Can-Global Bond(r)	10.25	-.25
Can-Emerge(r)	9.51	+1.82
Cdn 35 Index(r)	16.47	+.89
Cdn Growth(r)	8.07	+.26
Dividend(r)	12.12	-.21
NN Elite(r)	11.45	—
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	14.40	+1.05
Actions Amér(g)	13.26	-.75
Actions Intl(g)	10.58	-3.73
Can Crois(r)	14.38	+1.63
Equilibré(r)	14.25	+.28
Glo Eme Mkts(g)	10.65	+1.33
Revenu(r)	11.36	-.70
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	26.54	-.21
IIA Bond(r)	26.96	-.69
IIA Equity(r)	25.89	+.32
TRANSAMÉRICA TRANSÉCURITÉ(n)		
21e Siècle(r)	5.76	—
Actions(r)	7.10	+.28
Equil Intl(r)	5.79	-2.36
Equilibré(r)	6.17	-.32
Euro 100(r)	5.46	+.18
Ind 500 Amer(r)	5.93	.67
Japon 100(r)	4.03	-11.43
MM Can(r)	5.50	—
Oblig Can(r)	5.71	-.70
Transam Rice(r)	27.76	-.29
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	16.80	-.48
Equilibré(r)	16.86	+.43
Obligations(r)	15.81	-1.19
CAPITAL DE RISQUE		
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	10.02	—
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	13.74	—
TALVEST (LSVCC)(n)		
CSTGF(r)	10.00	—
DMCI(r)•	10.90	—
AUTRES FONDS		
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus Value(r)•	13.81	+1.32
BPI MUTUAL FUNDS(n)		
Cdn Opp RSP(r)•	37.15	+.11
Glo Opp•	14.46	-1.70
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Glo Opp U$•	10.72	-.09
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(r)	17.01	+2.90
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(y)	5.70	+3.26
CUNDILL GROUP		
McElvaine Inv(r)	10.34	—
CVA REER - BELL(n)		
Actions(r)	13.52	+.74
Equilibre(r)	13.24	-.29
Obligations(r)	12.99	-.34
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(y)	10.82	—
FIRST TRUST CDN(n)		
Objectif 10(i)	17.94	+.84
Objectif 10 97(i)	15.00	—
Objectif 10 U$(i)	13.31	+2.78
Object 10 U$ 97(i)	11.13	—
Pharmaceut C$(i)	16.91	-1.23
Pharmaceut U$(i)	12.55	+.72
FRIEDBERG (LP)(n)		
Currency(y)	17.94	+.06
Diversified(y)	9.64	+3.10
GLO MANAGER (OFFSHORE) U$(n)		
German Bd Bear(i)	8.25	-2.00
German Bd Index(i)	12.08	1.05
German Bear(i)	7.13	-2.88
German Geared(i)	15.97	+1.51
German Index(i)	13.35	+.16
Hong Kong Bear(i)	6.87	+.05
Hong Kong Index(i)	13.22	-.10
HongKong Geared(i)	13.37	-1.09
Japan Bear(i)	8.42	+9.32
Japan Geared(i)	5.70	-19.31
Japan Index(i)	7.39	-9.36
UK Bear Fund(i)	8.44	+.47
UK Geared Fund(i)	17.33	-2.99
UK Gilt Bear Fd(i)	9.85	-.96
UK Gilt Index(i)	12.87	-.27
UK Index Fund(i)	14.63	-1.68
US Bear Fund(i)	6.79	-.58
US Bond Bear(i)	8.61	+1.57
US Bond Index(i)	12.11	-1.52
US Geared(i)	21.41	+2.08
US Index(i)	16.04	+.62
HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)		
Hillsdale LS	9.73	+5.21
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(r)	42.02	+2.60
Equilibré(r)	24.79	+.46
MM(r)	16.06	-.01
Obligations(r)	20.76	-.18
MTC GROWTH		
MTC Growth(r)	7.41	+2.43
TEMPLETON (CLOSED END)(n)		
Emerg Mkts App	15.46	-.06

FONDS MONÉTAIRES	Cour.	Eff.
ACADIE (FONDS)		
MM(r)	2.65	2.68
ADMAX INTL MANAGEMENT		
Rend Esp(r)•	2.47	2.50
AGF GESTION		
MM(r)•	1.69	1.70
MM $US(l)•	4.29	4.38
AIC GROUP		
MM(r)	2.29	2.32
AMI CAPITAL PRIVÉ		
MM(r)	2.46	2.49
ATLAS GESTION: ATLAS		
B-Trés(r)•	1.98	2.00
MM(r)•	2.15	2.17
MM Am•	4.36	4.45
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP BTrés(r)•	2.34	2.36
CP MMF(r)•	2.25	2.27
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(r)	2.88	2.92
BNP (CDA) FONDS		
MM(r)	2.41	2.44
BONHAM & CO INC(n)		
SV MMF(r)	1.78	1.80
BPI MUTUAL FUNDS		
B-Trés(r)	3.03	3.08
MM $US	4.04	4.12
CANADA TRUST		
MM(r)•	2.23	2.25
Pr MMF(r)•	2.65	2.68
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(r)•	2.94	2.98
CI MUTUAL FUNDS U$		

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 15 janvier 1997

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis *f* (Intérêt versé annuellement)								Hypothèques résidentielles							
																				REER		6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.				
Banques																													
Commerce (CIBC)	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,375	3,375	3,875	4,125	4,875	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	—	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Commerc. Ital.	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,25	2,65	3,40	3,75	4,20	1 000	2,50	3,15	3,70	4,05	4,50	2,65	4,65	—	—	—	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Laurentienne	3 000 >	1,75	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	1 000	2,375	3,00	3,625	3,875	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,125	2,25	1 000 ~	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Montréal	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	2,00	1 000	2,375	3,125	3,625	3,875	4,375	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Nationale	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Nationale de Grèce	5 000	2,25	2,25	2,25	2,375	2,375	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	2,875	3,50	4,00	4,50	4,75	2,875	4,25	5,75	5,00	6,05	5,25	5,75	6,25	6,75	7,00
République Nat. (N.Y.)	25 000	2,25	2,30	2,35	2,35	2,60	2,60	25 000	3,30	3,70	4,25	4,75	5,05	25 000	3,30	3,70	4,25	4,75	5,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	0 500	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Scotia	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,375	3,125	3,625	3,875	4,375	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Soc. Générale Canada	25 000	1,55	1,60	1,60	1,65	1,80	2,05	25 000	2,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	1 000 ~	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	—	—	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	2,75	3,25	3,50	4,00	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Cais. pop. (Mtl *	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Cais. pop. (Qc *	3 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	2,75	3,25	3,50	4,00	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,50	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	2,125	2,125	2,125	2,125	2,125	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,75	3,50	4,25	4,50	5,00	2,75	5,00	5,70	4,95	—	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Canadienne Italienne	5 000 >	2,125	2,125	2,125	2,125	2,125	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,25	4,50	5,00	3,25	5,25	5,75	5,00	6,05	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Fiducie Desjardins	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Fiducie Sun Life	10 000	2,00	2,00	2,00	2,25	2,50	2,75	—	—	—	—	—	—	1 000	3,55	4,125	4,75	5,125	5,55	3,55	5,55	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,90
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Sherbrooke Trust	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	1,65	1,65	1,75	1,75	1,75	1,85	—	—	—	—	—	—	1 000	2,60	3,25	3,75	3,95	4,40	2,60	4,40	—	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Trust Bonaventure	5 000	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,75	4,375	4,75	5,25	3,00	5,25	—	—	—	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Trust Capital	5 000 >	2,50	2,55	2,60	2,60	2,75	2,75	—	—	—	—	—	—	5 000	3,40	4,10	4,60	4,90	5,35	3,40	5,35	6,00	—	6,00	5,20	5,70	7,75	8,00	8,55
Trust Général	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust La Laurentienne	3 000	2,00	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Trust National	1 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,15	5,70	6,20	6,60	6,90
Trust Royal	5 000 >	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,375	3,375	3,875	4,125	4,875	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > 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 forte création d'emplois déclenche une hausse des taux d'intérêt au Canada et aux États-Unis

Claude Chiasson

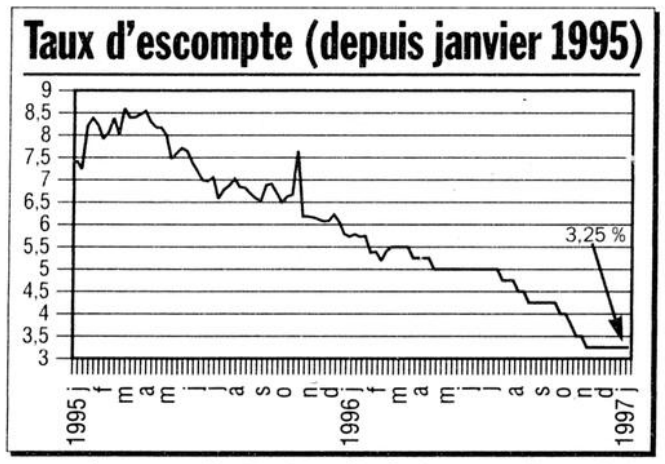
La forte création d'emplois au Canada et aux États-Unis déclenche un vent de panique sur le marché obligataire et force les taux hypothécaires à la hausse.

Les investisseurs appréhendaient les statistiques sur l'emploi divulguées le 10 janvier, et avec raison. Il s'est créé 262 000 emplois aux États-Unis en décembre, surclassant de beaucoup la prévision de 200 000 emplois établie pour ce mois par la majorité des experts. En novembre, 127 000 emplois avaient été créés. Quant au taux de chômage, il est demeuré inchangé à 5,3 % pour la période. Plus inquiétant encore, le taux de salaire horaire des travailleurs américains est passé de 11,99 $ à 12,05 $ en décembre. Le taux de croissance annuel a grimpé de 3,5 % en novembre à 3,8 % en décembre. Déjà élevé, le rythme de progression s'accélère. Cela n'a pas manqué d'attiser les craintes des investisseurs face au retour en force de l'inflation. Depuis 1995, le taux horaire a progressé plus rapidement que l'indice des prix à la consommation. Toutefois, la montée des salaires n'a pas alimenté l'inflation en raison de l'effet des gains de productivité.

L'année se termine sur une bonne note

Au Canada, l'année 1996 a été décevante au chapitre de l'emploi. Cependant, plusieurs indices pointent vers de meilleurs cieux en 1997. L'année s'est terminée sur une bonne note avec 34 000 emplois créés en décembre, dont 26 000 emplois à temps plein. En novembre, il s'était créé à peine 7 000 emplois.

Les mises en chantier montrent également plus de vigueur : elles se sont chiffrées à 136 500 unités en décembre sur une base annuelle. En dépit de ces quelques bonnes statistiques, l'activité économique canadienne est bien loin d'avoir atteint un niveau critique laissant entrevoir une nouvelle montée de l'inflation. Aux États-Unis, la situation est différente. L'appareil de production tourne à plein régime. Le niveau des stocks est historiquement très bas. Le taux de chômage se trouve au niveau théorique de plein emploi. Les craintes de voir l'inflation annuelle atteindre rapidement le cap du 4 % sont donc davantage justifiées.



Le marché obligataire réagit mal

C'est pourquoi le marché obligataire américain a mal réagi aux plus récentes statistiques de l'emploi. Résultat : les taux ont grimpé dans ce marché. Le rendement des obligations du Trésor américain de 30 ans est passé de 6,75 % à 6,85 % dans la seule journée de vendredi.

Le marché obligataire canadien n'a pu échapper à la correction. Le rendement annuel composé des obligations est passé de 6,64 % à 6,69 % (10 ans) et de 7,32 % à 7,39 % (30 ans), le 10 janvier.

Cette hausse des taux obligataires s'est répercutée sur les taux hypothécaires. La **Banque CIBC** (Mtl, *CM*, 57,15 $) a réagi rapidement en décrétant une hausse d'environ 0,3 % de ses taux hypothécaires pour la plupart des échéances. Puis, le 13 janvier, plusieurs autres banques ont emboîté le pas. Les taux des hypothèques de deux à cinq ans sont ainsi passés de 5,70 % à 5,95 % pour le terme de deux ans, de 6,20 % à 6,50 % pour le terme de trois ans et de 6,95 % à 7,25 % pour l'échéance de cinq ans.

Les taux hypothécaires demeurent cependant à des niveaux historiquement très bas. Aussi, la hausse des taux ne freinera pas la croissance économique prévue au Canada en 1997. Au contraire, il faut se réjouir des récentes données économiques plus positives. Dans un premier temps, la hausse des taux pourrait inciter les Canadiens à devancer l'achat d'une nouvelle propriété, question de profiter des taux encore très faibles.

Des indices encourageants pour le Québec

Les Québécois aussi doivent se réjouir des meilleurs indices économiques, comme l'a souligné dans un communiqué de presse **Bernard Landry**, vice-premier ministre et ministre d'État de l'**Économie et des Finances** du Québec. Il s'est créé 14 000 emplois au Québec en décembre.

Ce chiffre vient corroborer le redressement annoncé par d'autres indices publiés au cours des derniers trimestres. Exemple : entre mars et octobre, les ventes au détail ont progressé de 7,2 % contre 2,2 % au Canada; les ventes d'automobiles ont bondi de 20,4 % contre 8,4 % au Canada; les livraisons manufacturières ont grimpé de 6,9 % contre 4,5 % pour le Canada. ■

Rendements (1) des obligations au 10 janvier 1997

Rendement selon les échéances (en %)

Description	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	3,72	4,31	5,03	5,41	5,80	6,66	7,36
Province de l'Ontario	3,79	4,40	5,13	5,56	6,00	6,95	7,70
Province de Québec	3,87	4,48	5,25	5,69	6,11	7,15	7,94
Municipales du Québec	4,07	4,53	5,39	5,83	6,24	7,27	8,06
Entreprises canadiennes (AA)	3,94	4,50	5,23	5,63	6,06	6,95	7,70
Obligations démunies Canada (2)	3,69	4,28	5,00	5,41	5,80	6,88	7,61
Obligations démunies Québec (2)	3,77	4,46	5,28	5,71	6,15	7,41	8,31
Gouvernement des États-Unis	5,57	6,02	6,15	6,25	6,35	6,58	6,81

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) 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. (3) 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.

Source : Canagex — Tableau : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Canada

	Semaine du	14-01	06-01	27-12	24-12
1. Taux d'escompte		3,25	3,25	3,25	3,25
2. Taux préférentiel		4,75	4,75	4,75	4,75
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	2,88	2,85	2,78	2,89
	(6 mois) (1)	3,31	3,36	3,17	3,27
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	3,23	3,22	3,16	3,18
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	3,19	3,15	3,11	3,13
6. Argent à demande (1)		2,95	2,85	2,75	3,05

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,38	5,38	5,00	5,06
3. Taux préférentiel		8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)	5,04	5,02	4,92	4,76
	(6 mois)	5,11	5,11	5,08	4,99
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,97	4,95	5,50	4,94
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,38	5,45	5,47	5,47
7. Eurodollars	(90 jours)	5,59	5,56	5,50	5,47

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Le Dow Jones établit un niveau record, le Nikkei s'effondre

Le marché boursier du Japon a subi sa pire semaine depuis 1990. L'indice *Nikkei 225* de la **Bourse de Tokyo** a perdu 11 % de sa valeur la semaine dernière, soit plus de 100 milliards de dollars US.

Cette chute du Nikkei porte à 16 % son recul depuis les cinq dernières semaines et marque une nette divergence avec le marché boursier américain. L'indice *Dow Jones* a terminé la semaine à 6703,78, un gain de 2,16 % et un nouveau record.

Les investisseurs craignent que le gouvernement du Japon ne puisse, une fois de plus, venir en aide à son économie chancelante par une injection massive de capitaux. L'injection de centaines de milliards de dollars par le gouvernement n'a pu sortir l'économie du marasme qui l'afflige depuis six ans.

Les investisseurs se sont donc attaqués à l'un des maillons les plus faibles de l'économie : les banques japonaises. Le mouvement a fait boule de neige. Plus la bourse plonge, pire est la situation des banques à qui on a refilé des titres boursiers comme garantie des prêts immobiliers. De même, plus l'économie ralentit, moins les banques font des prêts et moins elles font de profits.

L'effondrement du marché immobilier japonais à la fin des années 1980 a provoqué l'accumulation de 258 milliards de dollars US de mauvais prêts dans le bilan des banques. Seule l'intervention du gouvernement, sous forme d'abaissement spectaculaire et artificiel des taux d'intérêt, de soutien financier direct et de stimulation de l'économie par l'injection de fonds, a pu éviter une crise financière catastrophique.

En novembre 1996, le gouvernement du Japon a décidé de diminuer les barrières réglementaires qui protégeaient ses industries-clés, dont les banques, de la concurrence mondiale. La semaine dernière, il a refusé d'intervenir pour empêcher ou ralentir la chute boursière.

Un marché encore trop cher

John Templeton, le célèbre fondateur des fonds **Templeton** maintenant à la retraite, juge que le marché japonais est encore trop cher par rapport à l'ensemble des marchés boursiers mondiaux. M. Templeton a fait figure de pionnier en identifiant l'énorme potentiel financier et économique du Japon à la fin des années 1970.

Sur la base du ratio du prix des actions sur leurs bénéfices, les spécialistes estiment que le marché boursier japonais est encore 25 % plus cher que le Dow Jones.

Intuitivement, **Michael Metz**, stratège en chef chez **Oppenheimer & Co.** (New York), estime que la chute boursière japonaise crée des occasions d'achat. Il cite les compagnies industrielles comme **Toyota** et **Honda**. Leurs titres ont bien fait en dépit de la chute du Nikkei.

« Le marché japonais n'est pas une aubaine selon les normes de l'Ouest, mais les conditions sont positives pour le marché. Par rapport à il y a sept ans, les titres ont baissé de 50 à 60 % », a déclaré M. Metz.

Vital Proulx, président de **Kogeva Investissements Internationaux**, est pessimiste à moyen terme pour le Japon, mais perçoit des occasions à court terme. « Si les titres boursiers baissent trop, les banques auront l'obligation d'accroître leurs réserves à la fin de mars pour combler l'écart. Je ne pense pas que le gouvernement et les dirigeants des banques laisseront cette situation se produire. Il y aura stimulation du marché boursier d'une façon ou d'une autre », a soutenu M. Proulx.

L'ex-gestionnaire des **Conseillers financiers du St-Laurent** a fondé sa propre firme de consultants sur les marchés boursiers internationaux pour les grandes institutions. Sa spécialité est l'investissement dans les indices boursiers plutôt que par compagnies, le tout protégé par une couverture appropriée des devises.

À plus long terme, M. Proulx est pessimiste pour le Japon. Son déficit budgétaire est le plus élevé des pays industrialisés. La demande intérieure est faible. L'économie devra subir une restructuration en raison de la déréglementation et l'ouverture à la concurrence étrangère.

« Même les faibles taux d'intérêt n'aident pas l'économie à long terme. Les retraités, qui dépendent souvent des revenus de placements, ont moins d'argent à investir », soutient M. Proulx.

Hausse des taux de long terme aux États-Unis

La bourse américaine, de son côté, a connu de sévères fluctuations tout au long de la semaine. Toutefois, la vigueur des titres cycliques a pris le dessus sur les craintes touchant l'inflation. Leurs gains ont permis aux indices boursiers d'afficher un gain pour la semaine.

Cependant, le rendement des obligations de 30 ans du gouvernement américain a grimpé à 6,85 % à la suite de la publication d'indices économiques qui démontrent que l'économie américaine est vigoureuse.

L'indice du prix des producteurs a monté de 0,5 % en décembre. Le gain n'est que de 0,1 % si on enlève le pétrole et l'alimentation. Le nombre de personnes inscrites sur les listes de paie a bondi de 262 000 le mois dernier, comparativement aux prévisions de 175 000-200 000 des économistes. Le salaire horaire a augmenté de 3,3 % au cours du mois.

Clément Gignac, économiste en chef et stratège chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, croit que ce contexte est idéal pour l'économie américaine, à l'aube de sa septième année d'expansion.

« L'adoption d'une politique monétaire restrictive dès février 1994 s'est avérée une mesure préventive contre la surchauffe de l'économie et une montée des attentes inflationnistes, a déclaré M. Gignac.

« Les États-Unis bénéficient actuellement d'un environnement presque idéal. L'inflation et les coûts unitaires de main-d'oeuvre sont maîtrisés, le déficit budgétaire par rapport au produit intérieur brut (PIB) est à son plus bas depuis 17 ans et le marché du travail est en situation de plein emploi. »

M. Gignac trouve que les investisseurs ont peu réagi à la montée des taux d'intérêt de long terme aux États-Unis. Si ce décalage continue, une correction sévère pourrait survenir à la suite de la prise de conscience d'un ralentissement des profits attribuable à la hausse des salaires et du dollar américain.

Toronto : le pétrole et les cycliques grimpent

Au Canada, le *TSE 300* a terminé la semaine à 5984,93, un gain de 1,10 %. La vigueur du secteur pétrolier (+ 4,59 %), des pâtes et papiers (+ 2,2 %) et de l'environnement a compensé le recul des titres aurifères.

John Kellet, vice-président, actions, **Royal Bank Investment Management**, est d'avis que la tendance boursière haussière pourrait se poursuivre encore quelque temps, mais que la rotation vers les titres cycliques pourrait n'être que transitoire. Les investisseurs achètent des titres cycliques qui profitent d'une économie plus forte.

Toutefois, selon M. Kellet, les investisseurs pourraient se tourner de nouveau vers les titres sensibles aux taux d'intérêt au moindre signe d'un ralentissement économique. ■



François Riverin

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 10 janvier 1997

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	621	-	1 487	-	3 484	-
Titres en hausse	306	49	704	47	1 908	55
Titres en baisse	239	38	596	40	1 178	34
Titres inchangés	76	13	187	13	398	11
Hauts 52 semaines	83	-	170	-	487	-
Bas 52 semaines	20	-	71	-	83	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture 97-01-10	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	2961,48	19,34	19,50	3030,98	2319,31
Banques	4103,52	71,98	10,48	4351,63	2802,86
Mines et métaux	3261,44	65,65	25,00	3429,20	2857,75
Pétrole et gaz	2405,51	80,99	26,08	2407,86	1726,38
Prod. forestiers	2816,63	67,80	15,95	2832,85	2327,52
Prod. industriels	2893,79	97,63	20,72	2896,82	2271,37
Serv. publics	2678,51	9,11	15,83	2748,68	2018,63
Bourse de Toronto					
TSE 300	5984,93	65,44	24,51	6018,65	4728,34
TSE 200	363,11	8,24	63,11	363,28	281,35
TSE 100	362,63	2,95	21,39	366,89	287,54
TORONTO 35	317,60	2,58	20,43	323,67	248,41
Mines et métaux	5468,49	154,40	27,87	5635,25	4648,03
Or et métaux précieux	10706,53	176,26	79,04	13 348,86	10 311,89
Pétrole et gaz	7641,77	296,16	39,51	6745,09	4667,04
Pâtes et papiers	4852,73	105,54	15,87	48,5400	3966,40
Produits de consommation	9656,70	130,92	n.d.	9923,16	7586,02
Prod. industriels	4062,01	109,01	21,67	4067,14	3163,42
Immeubles et construction	2341,72	0,48	n.d.	2369,46	1448,14
Transport + Envir.	6506,77	236,42	41,80	6543,83	4510,41
Pipelines	4823,64	27,48	12,53	4969,59	3942,24
Services publics	4560,42	16,01	19,36	4700,99	3543,51
Comm. & médias	10244,98	32,51	30,67	10522,61	8426,41
Commerce	4747,10	61,50	89,20	4852,59	3614,23
Serv. financiers	5428,06	48,90	11,59	5696,50	3641,19
Conglomérats	7720,69	76,32	n.d.	8054,02	5349,46
Biotechnologie	1550,85	27,46	n.d.	1606,23	1012,43
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind	6703,79	159,70	19,40	6703,79	4580,62
DJ. transport	2263,68	14,79	19,00	2296,20	1812,03
DJ. serv. publics	236,30	4,82	12,10	236,30	200,76
DJ. 65 action	2080,84	39,33	n.d.	2080,84	1536,14
NYSE, composé	400,76	6,70	n.d.	400,76	344,22
Amex	586,04	13,59	n.d.	591,48	547,16
S & P 500	759,50	11,47	21,10	757,02	759,50
NASDAQ	1332,02	21,34	n.d.	1332,02	919,80
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	2933,39	74,11	n.d.	2933,39	2096,08
Hong Kong (H.S.)	13191,50	31,29	n.d.	13 393,93	8895,82
Londres (F.T.100)	4056,60	32,90	n.d.	4058,00	3400,40
Mexique (IPC)	3596,09	199,14	n.d.	3596,09	2187,18
Paris (CAC)	2327,50	44,74	n.d.	2327,50	1721,1
Tokyo (Nikkei 225)	17303,65	2057,70	n.d.	22 666,80	16 148,40
Europe, Asie, Extrême-Orient	659,90	4,10	n.d.	673,30	549,70

Dollar canadien

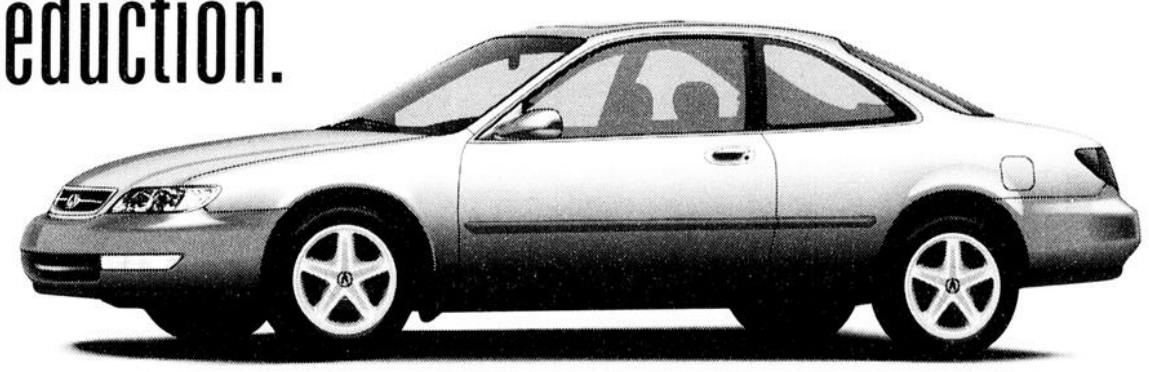
	Ferm. 97-01-10	Ferm. 97-01-04	Ferm. 96-12-27	1996-1997 Haut	Bas
New York en $ US	74,15	72,98	73,38	75,11	72,12

Tableau : LES AFFAIRES

Puissante séduction.

La nouvelle Acura 3,0CL 1997 avec V6 de 200 ch.

*33 000 $.**



ACURA

Une vision qui inspire un élan de passion.

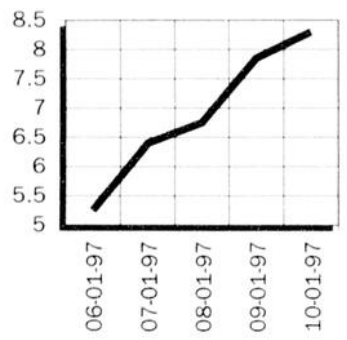
Pour plus de détails, appeler le 1 888 9-ACURA-9.

*PDSF pour l'Acura 3,0CL 1997. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, préparation, frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura.

INVESTIR

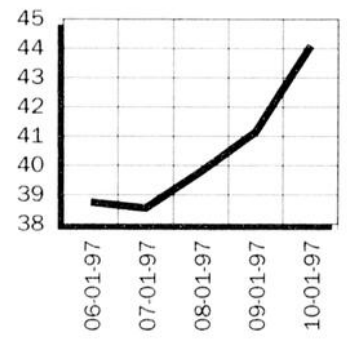
Gagnants ↗ & perdants ↘

↗ Golden Rule Res.
8,30 $, gain de 2,70 $



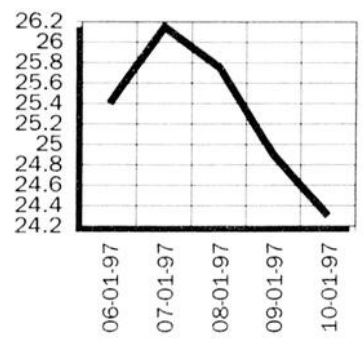
Golden Rule Resources (Tor., *GNU*) attribue la hausse de son titre aux spéculateurs qui gonflent la taille potentielle du gisement d'or à sa propriété *Stenpad* au Ghana. Certains résultats préliminaires ont montré une concentration d'or allant jusqu'à 54,4 grammes par tonne. Lundi matin 13 janvier, l'action a ajouté 0,50 $, à 8,80 $.

↗ Newbridge Network
44,10 $, gain de 5,25 $



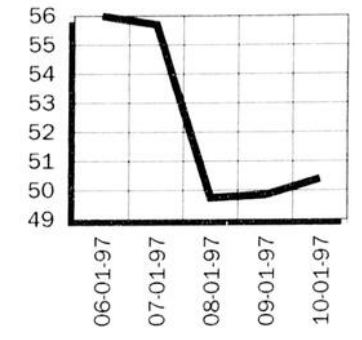
Des rumeurs veulent que **Newbridge Network** (Tor., *NNC*), de Kanata (Ontario), soit sur le point de conclure une entente stratégique avec le manufacturier américain de commutateurs de téléphonie à forte croissance **Ascend Communications** (Nasdaq, *ASND*, 67,38 $ US). Les actions d'Ascend ont gagné 4,13 $ US au cours de la semaine.

↘ Bombardier
24,30 $, perte de 1,05 $



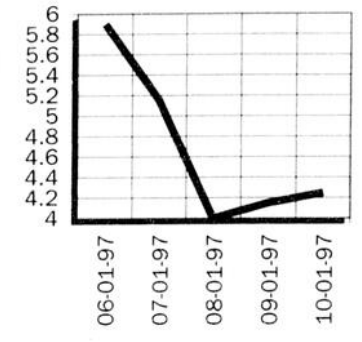
La perte d'un contrat potentiel pour la vente de *Regional Jet* à une filiale d'**American Airlines** (New York, *AMR*, 85,13 $ US) a fait tomber le titre de Bombardier (Mtl, *BBD*). Les pilotes d'**American Eagle** ont rejeté leur nouveau contrat de travail qui aurait permis l'exploitation d'avions régionaux comme le *Regional Jet*, de **Canadair**.

↘ Loewen Group
50,40 $, perte de 5,10 $



Le géant américain des services funéraires **Service Corp. International** (SCI) a retiré son offre publique d'achat de 3,2 milliards de dollars US pour son concurrent **Loewen Group** (Tor., *LWN*). Ce retrait a pris de court les arbitragistes misant sur une surenchère. SCI croit que les mesures défensives adoptées par Loewen ont diminué sa valeur.

↘ Golden Knight Resources
4,25 $, perte de 2,05 $



Golden Knight Resources (Tor., *GKR*) de Vancouver et **TVX Gold** (Tor., *TVX*, 9,95 $), de Toronto, ont l'intention de vendre leur propriété minière *Casa Berardi* (Nord-Ouest du Québec) qui produit environ 75 000 onces d'or par année. Les travaux seront suspendus d'ici à trois mois. La mine n'est pas rentable au prix actuel de l'or. (PD) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 10 janvier 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
3,50	1,00	ABI Cda	ABL	1,35	1,27	1,35	+0,05	1025		-049	
s 14,50	444	ADS	AAL	14,25	12,50	13,90	+1,15	405		0,34	40,9
n 11,20	1045	AGRA Inc	AGR	11,20	1045	10,70	−0,10	7594	1,5	043	24,9
↑ 24,50	1775	♦ATCO I	ACO	24,50	23,60	23,90	+0,15	2244	1,8	2,37	10,1
24,00	1775	ATCO II		24,00	23,65	24,00	+0,15	6	1,8	2,37	10,1
14,00	8,25	Aaxis	XIS	9,25	9,10	9,10	+0,10	10		u0,12	56,2
0,51	0,18	AbcourtB	ABI	0,22	0,21	0,21	+0,02	134			
23,63	16,50	Abitibi	A	23,25	22,15	23,25	+1,00	6268	1,7	2,34	9,9
8,50	5,50	♦AcierLerA	LER	750	710	750		nt		1,01	7,6
5,25	4,15	♦AcierLerB		4,76	4,25	4,25	−0,16	504		1,01	4,2
↓ 110,00	99,00	AcierLer8%		106,00	99,00	102,00	−3,00	365			
n 104,00	95,00	AcrLer725		101,50	9700	99,00	−3,00	540			
s 14,75	6,88	♦AEterna	AEL	11,95	10,50	11,95	+1,30	1505		0,02	
28,00	1700	AgnicoEag	AGE	18,25	1705	18,05	−045	1262	0,7	0,17	
1,50	0,35	Agritek	AGK	0,80	0,62	0,70	−0,10	384		-0,26	
0,20	0,07	Agromex	AOX	0,11	0,10	0,11		67		0,00	
6,60	4,12	AirCda	AC	6,50	6,10	645	+0,20	8775		0,87	7,4
↑ 5,95	3,70	♦AirCdaA		5,95	545	5,80	+0,30	1917		0,87	6,7
111,00	96,50	AirCda8%db		109,00	108,60	108,90	+0,15	218			
33,25	22,25	AltaEn	AEC	32,35	30,95	32,15	−0,10	452	1,2	041	784
↑ 49,00	38,75	Alcan	AL	49,00	4750	48,70	+0,90	6059	1,7	u1,60	22,6
n 3,90	1,25	♦Algene B	AGN	2,95	2,70	2,90	+0,10	2261		0,01	
0,80	0,20	♦AlgoA	AO	0,80	0,65	0,75		323		-0,07	
4,10	3,85	Algo pf 1		...	3,85	3,85		nt			
4,50	3,25	Algo pf 2		...	2,25	4,25		nt	7,4		
8,80	750	♦AlCoucheAATD		8,90	8,50	8,70		nt		0,51	171
785	5,38	♦AlCoucheB		700	6,50	6,60	−0,30	107		0,51	12,9
3,75	1,40	AlCouche wt		3,20	2,65	2,65	−0,60	57			
26,25	14,38	AllixBio	AXB	1700	1645	1700	+1,05	27		-0,57	
16,00	10,85	Alliance A	AAC	12,25	11,80	12,00	+0,05	113		1,57	7,6
16,50	11,50	♦Alliance B		11,80	11,80	11,80	+0,30	2		1,57	7,5
↑ 2715	20,00	AlliceFrst	ALP	2715	25,30	2715	+2,50	102		4,37	6,2
1,50	0,40	Altavista	AIA	1,29	1,10	1,28		2357		-0,04	
10,30	5,75	Am Inc tP	AI	10,00	9,80	9,80		560	15,8		
0,50	0,25	♦AmerRsA	AXE	0,38	0,33	0,33		nt		u0,03	8,2
↑ 5,55	1,65	Amsco	IAC	5,55	4,90	5,25	+0,25	93	2,9	0,58	9,1
1,75	1,20	AmskA	AS	1,38	1,29	1,29	−0,06	372		048	2,7
n 2,45	1,23	AnglSwissA	SW	1,55	1,26	1,52	+0,12	1868		-0,02	
n 1,05	0,40	Antoro	ORE	0,50	0,41	0,45		257			
2,00	0,90	ArdenPf	ARH	0,85	0,85	0,85		z500		0,10	8,8
1,20	0,25	ArmstrCrs	ACI	0,90	0,81	0,88	−0,02	4720		-0,01	
8,25	3,75	Asbestos	AB	5,00	5,00	5,00		7		1,98	2,5
1,64	0,75	Ashton	ACA	1,15	1,00	1,12	+0,12	525		-0,27	
14,10	11,50	♦AstralA	ACM	13,75	13,75	13,75		22	2,2	0,73	18,8
13,90	12,25	♦AstralB		14,25	13,25	13,90		nt	2,2	0,73	19,0
↑ 22,75	12,00	Athbsc un	AOS	22,75	20,00	22,70	+2,55	4648	5,6	1,74	13,0
040	0,07	AugyvaRs	AUV	0,14	0,12	0,14	+0,04	411			
19,15	14,25	AultFds	AUL	19,00	18,65	18,80	−0,10	269	3,5	0,59	31,9
11,80	6,13	AurRs	AUR	790	755	775	−0,15	1821		0,30	25,8
1,30	0,30	AurgnrEx	AU1	0,85	0,65	0,82	+0,15	6727		-043	
145	1,05	Aurizon	ARZ	143	1,20	1,37	+0,14	1340		-0,02	
4,30	3,35	Autostck	OTO	3,92	3,90	3,90		13	4,1	0,29	134
5,30	2,65	Avcorp	AVP	4,70	440	4,65	+0,05	259		0,19	24,5
25,50	18,50	Avenor	AVR	21,85	20,80	21,80	+0,65	8242	2,2	2,13	10,2
4,00	1,25	AvntrEltr	AVN	1,55	145	1,55	+0,15	12		-0,14	
1340	5,38	AxcanPhrm	AXP	12,65	11,85	12,35	−040	376		0,01	
2,55	0,25	Azimut	AZM	1,90	1,85	1,85	+0,20	89			
21,15	15,00	BC Gas	BCG	20,90	20,35	20,75	+0,35	611	4,3	2,36	8,8
31,20	24,88	BC TELE	BCT	30,00	28,75	29,25	−0,50	1822	4,5	2,13	13,7
68,95	47,25	BCE	BCE	66,00	65,10	6540	+0,20	5182	4,2	2,97	22,0
28,10	25,75	BCEpfP		...	2640	28,10		nt	5,7		
n 25,35	25,00	BCEpfS		...	25,00	25,35		nt	5,2		
52,25	45,00	BCE div cap		51,25	50,75	50,75	−0,50	5	5,3		
1750	2,00	BCE wt2		15,25	14,75	15,25	−0,25	68			
48,00	39,50	BCE Mob	BCX	44,70	41,00	43,25	+2,50	153		1,34	32,3
20,55	15,88	BGR A	BPT	1730	16,05	1730	+1,30	169		3,71	4,7
5,63	3,55	BGR wt		4,15	4,15	4,15	−0,15	10			
845	6,60	♦BMTC A	GBT	840	8,20	8,30	−0,10	1850	1,3	0,93	8,9
62,25	40,00	BqCIBC	CM	6040	5750	5755	−2,55	2116	3,5	6,04	9,5
29,30	27,75	BqCIBC9pf		28,50	28,30	28,30		35	8,0		
2738	26,55	BqCIBC13pf		...	2750	2700		nt	6,5		
n 26,15	24,50	BqCIBC14pf		26,60	26,50	26,15		nt	5,7		
n 26,80	2545	BqCIBC15pf		26,35	26,10	26,10	+0,05	162	5,4		
↑ 32,50	29,85	BqCIBC div		32,50	32,00	32,50	+0,50	3	6,0		
30,00	10,50	BqCIBC2wt		28,50	26,60	26,60	−2,15	202			
20,50	15,25	BqLaurntn	LB	19,50	18,55	19,00	−0,50	297	44	2,23	8,5
29,75	26,25	BqLaurnöpf		28,55	28,50	28,55	+0,05	5	7,7		
45,50	30,38	Bq Mtl	BMO	44,00	42,80	43,05	−0,20	4937	3,7	4,21	10,2
2990	28,05	Bq Mtl4pf		29,15	29,00	29,10	−0,05	47	7,7		
31,60	29,25	Bq Mtl1pf		31,30	31,00	31,30	+0,20	27	7,2		
28,50	26,30	*Bq Mtl2pf		2760	2735	2740		80	6,2		
27,75	26,00	Bq Mtl div		2755	2755	2755	+040	10	5,6		
18,15	4,50	Bq Mtl wt2		16,50	15,50	16,50	−0,60	244			
1445	10,88	BqNat	NA	14,05	13,35	1345	−0,50	9747	3,7	1,76	7,6
80,00	80,00	BqNat5pf		...	81,00	80,00		nt	4,4		
29,60	26,63	BqNat10pf		29,20	28,60	28,60	−040	14	7,6		
28,55	25,25	BqNat11pf		2790	2750	2750	−0,55	23	7,3		
2225	23,75	BqNat12pf		26,65	26,20	26,20	−040	43	6,2		
n 11,50	9,55	BqNatS&P		10,80	10,75	10,80		91			
n 11,95	10,00	BqNatEuro		11,25	11,10	11,10		67			
↓n 11,10	9,00	BqNatNk		9,50	9,00	9,25	−0,20	142			
11,25	9,25	BqNat div		10,85	10,35	10,80		nt	4,2		
4,00	1,70	BqNat wt2		3,25	3,00	3,10		nt			
51,10	30,63	BqRoyal	RY	49,60	4840	48,75	+0,20	6108	3,0	4,09	11,9
30,00	27,88	BqRoyalFpf		29,50	28,50	28,60	−0,65	99	7,9		
29,70	27,60	BqRoyalGpf		29,10	29,00	29,00	−0,50	57	7,3		
31,60	29,00	BqRoyalHpf		31,25	31,05	31,10	+0,05	578	7,2		
29,25	26,50	BqRoyalJpf		28,75	28,50	28,75	+0,15	58	6,2		
29,90	27,15	*BqRoyalIpf		29,00	28,30	28,50	−0,50	99	6,7		
28,25	25,65	*BqRoyalKpf		27,55	27,25	27,30	−0,10	52	5,8		
30,00	27,00	BqRoyal div		30,20	29,75	30,00		nt	4,8		
20,00	4,00	BqRoyal wt2		19,60	19,35	19,35	+0,65	16			
47,95	29,75	BqScot	BNS	46,15	44,50	44,90	−0,90	6237	3,3	4,08	11,0
↓ 27,88	26,05	BqScot5pf		26,35	26,05	26,35	−0,55	166	8,8		
29,25	26,50	BqScot6pf		28,50	28,15	28,15	−0,55	24	6,3		
29,25	26,38	BqScot7pf		28,25	28,05	28,10	−0,20	75	6,3		
29,25	26,00	BqScot8pf		28,35	28,00	28,10	−0,75	60	6,2		
29,25	25,88	BqScot9pf		28,00	27,80	27,85	+0,10	67	6,1		
29,50	25,88	BqScot div		29,50	29,00	29,50		nt	4,8		
1840	3,55	BqSco wt2		1725	16,00	16,55	+2,55	347			
38,10	22,88	Bq TD	TD	35,15	34,50	34,70	−0,15	5546	3,2	2,95	11,8
29,60	27,05	Bq TD pf H		28,50	28,50	28,50	−0,75	14	6,2		
27,50	24,70	*Bq TD pf G		26,30	25,75	25,75	−0,50	119	5,2		
19,15	17,63	Bq TD div		19,00	19,00	19,00	−0,15	10	5,6		
19,35	5,40	Bq TD wt2		16,50	16,50	16,50	−0,70	10			
0,74	0,21	Barexor	BXR	0,37	0,30	0,31	−0,04	1939			
44,88	33,60	Barrick	ABX	37,25	35,50	36,35	−1,15	5213	0,5	u0,67	40,2
6,35	3,15	Barrington	BPL	5,70	5,30	5,70	+0,30	566		0,15	38,0
11,13	8,00	Baton	BNB	8,30	8,30	8,30	−045	2		0,08	
↑ 2,80	1,55	BeauCda	BAU	2,80	242	2,80	+0,38	12565		0,11	25,5
n 2,90	1,00	BennettEnv	BEV	1,50	1,50	1,50		z72			
2,10	1,65	BenvestA	BCI	1,75	1,75	1,75		71		0,09	19,4
1,25	0,58	Bestar	BES	0,65	0,65	0,65	−0,05	10		0,04	16,3
↑ 73,70	35,50	BioChem	BCH	73,70	6700	71,00	−2,00	6680		0,33	
1140	4,60	Biomira	BRA	7,70	7,25	7,30	+0,20	1428		-0,62	
n 1,11	0,82	Bioniche	BNC	0,92	0,90	0,90	−0,03	131		-0,08	
2,50	041	Bocenor	GBO	1,65	1,30	1,55	−0,15	1592		0,19	8,2
↑ 26,65	17,75	♦BombrdrA	BBD	26,65	2440	24,65	−0,60	530	0,8	0,59	41,8
↑ 2645	1750	♦BombrdrB		2645	24,20	24,30	−1,05	30299	0,8	0,59	41,2
2700	25,25	Bombrdr pf		26,95	26,05	26,80	+0,30	12	7,0		
0,78	0,33	BoralexA	BLX	0,74	0,69	0,73	+0,04	839		-0,01	
2,85	1,00	♦BramptnBr	ABBL	2,35	2,20	2,35	+0,20	40		0,55	4,3
31,00	21,88	BrascanA	BL	30,60	29,50	30,00	−0,50	600	3,5	1,69	17,8
n 28,40	17,90	BreX	BXM	22,20	20,15	21,00	−1,35	747		-0,01	
17,65	7,75	BreseaRs	BSR	11,00	9,85	10,30	−0,70	7965		0,13	78,7
2,60	040	BrexEx	BX	0,61	046	0,60	+0,13	4564			
0,39	0,38	BritCrIdO	BCO	0,60	0,39	0,39		nt		u0,04	7,2
32,00	21,50	Bruncor	BRR	31,50	31,15	31,25	−0,05	70	4,1	1,92	16,3
2,50	0,80	Bruneau	BRM	2,10	1,90	1,90		287		-0,02	
C/D											
9,90	4,15	GMAC	CMS	9,55	940	9,50	−0,05	2150		0,51	18,6
12,60	9,60	CAE	CAE	11,00	10,60	10,95	+0,25	6143	1,5	0,53	20,7
n 6,00	440	CBCI Tel	CAN	5,10	5,00	5,05	−0,20	140		-0,18	
15,25	12,75	CCL A	CCQ	15,00	13,50	15,00		nt	1,5	1,03	14,6
16,10	10,50	♦CCL B		14,50	14,05	14,10	−0,85	128	2,0	1,08	13,1
22,50	13,50	♦CFCF	CF	...	20,50	20,50		nt		-345	
2,75	140	CFS	CFZ	3,00	2,60	2,60		nt	6,2	0,16	16,3
11,75	4,50	♦CGI A	GIB	11,20	10,00	11,20	+0,60	425		0,32	35,0
In 12,55	8,15	COM DEV	CDV	12,55	12,15	1245	+0,25	344		041	304
↑ 13,30	9,80	CS Res	CRZ	13,30	12,90	13,25	+045	2005		0,36	36,8
...	...	CSD A	CSD	...	0,50			nt		0,95	
...	...	CSD pf		...	24,00			nt			
3540	24,13	CTFincl	CFS	3245	31,00	3245	+0,70	24	2,8	241	13,5
1,10	0,35	Cabano	KBN	0,65	0,60	0,65	+0,05	612		-0,66	
1,10	0,35	Caldera	CDR	0,65	0,57	0,65	+0,08	1228			
18,00	11,25	CalliNet	CN	1290	1290	1290	−0,10	6		-0,29	
1700	10,75	CalliNetB		1700	16,65	1700	+0,75	415		-0,29	
n 2,35	1,15	CalvallyA	CVI	2,15	1,95	2,00	+0,05	1626		-0,03	
1,62	0,35	CambiexEx	CBX	1,10	1,05	1,10	−0,06	276		-0,14	
22,25	16,50	Cambior	CBJ	18,75	1700	18,60	−0,30	2816	0,8	u-0,06	
13,75	8,00	Cambridge	CBG	12,10	11,70	11,75	−0,35	469	2,7	-1,54	
↑ 4,85	3,05	Camco	COC	4,85	4,35	4,65	+0,15	37		-0,30	
6,75	2,55	Camdev	CVG	690	540	6,70	+040	71		-0,06	
76,25	52,40	Cameco	CCO	56,55	54,25	56,55	+2,40	937	0,9	2,59	21,8
n 38,63	15,10	Cameco rv		19,00	16,85	19,00	+2,25	359	2,6		
↓ 1,98	1,08	CampbllRs	CCH	1,22	1,08	1,15	−0,08	1231		0,09	12,9
n 0,76	040	Campbll wt		046	041	045	−0,05	173			
0,22	0,05	CanacoRs	CNK	0,15	0,12	0,12	+0,02	300		-0,05	
↑ 10,00	4,85	CdnFrac	CFC	10,00	9,00	9,95	+1,85	222		0,25	39,8
16,95	12,35	CdnMarcni	CMW	15,95	14,90	15,95	+1,25	1075	0,9	0,73	21,8
n 57,00	47,75	CN Rail	CNR	51,90	49,90	50,30	−2,20	2459	1,6		
s 25,50	21,19	CdnOccdnt	CXY	23,90	21,90	23,85	+1,85	4778	1,3	1,30	18,4
11,50	8,95	CdnSatell	SAT	10,00	10,00	10,00	+0,50	14	2,4	0,61	16,4
23,50	15,00	CdnTire	CTR	22,00	21,75	21,75	−0,25	15	1,8	1,43	15,2
23,50	14,00	♦CdnTireA		22,55	21,00	21,15	−1,55	4779	1,9	1,43	14,8
34,50	25,13	♦CdnUtlA	CU	31,00	30,80	30,90	+0,15	978	4,8	2,60	11,9
34,35	25,63	CdnUtlB		32,00	31,50	31,50	+1,20	35	4,7	2,60	12,1
37,90	24,50	CP Ltd	CP	3640	35,10	36,10	+0,10	6326	1,3	-1,26	
23,60	20,63	CP div		23,50	23,15	23,35		nt	1,8		
11,80	4,25	CP wt2		13,00	12,65	9,70		nt			
4,30	3,20	♦CanManACAM		4,00	3,75	3,88	−0,07	873		041	9,5
0,73	0,25	CancorMnsKCR		0,50	044	045	+0,02	768		-0,01	
2,93	1,41	Cangene	CNJ	2,00	2,00	2,00	−0,10	25		0,07	27,8
1,25	0,50	CansparA	CSZ	0,85	0,70	0,80	−0,15	539			
3,75	2,50	Cantol	CNL	2,75	2,50	2,50		nt		-046	
2,35	1,31	Cantrex	CXN	2,11	2,10	2,10	−0,05	46	4,8	0,32	6,6
4,95	3,85	Cara	CAO	4,30	4,30	4,30		29	2,3	0,24	17,9
4,75	3,65	♦CaraA		3,85	3,75	3,85	−0,05	49	2,6	0,24	16,0
8,25	5,50	Cascades	CAS	8,15	795	795	+0,05	2876	0,6	149	5,3
26,25	24,25	CascadesApf		25,00	24,75	25,00		71	7,5		
1,05	0,20	CascadesAwt		0,50	048	048	+0,08	477			
775	540	CascadesSACCY		6,00	5,50	5,50		nt			
4,50	3,05	Cassidy	CYL	4,00	3,75	4,00		nt		041	9,8
29,65	21,95	Celanese	CCL	29,00	26,75	28,50	−0,50	284	2,8	1,35	21,1
↓ 750	0,75	CntAsiaGld	CGZ	1,30	0,75	1,00	−0,30	4870		-0,10	
n 4,00	2,50	CntAsiaGpf		3,50	3,10	3,10		nt	11,9		
11,25	700	ChampRd	CHN	8,25	730	730	−0,80	128	2,7	0,72	10,1
725	4,25	♦Château	ACT	5,90	5,75	5,90	+0,15	16	5,1	0,71	8,3
15,00	10,00	ChauvcoRs	CHA	14,10	13,75	14,10	+0,60	405		0,70	20,1
2,50	0,75	ChesbarRs	CBI	1,78	1,65	1,75	−0,03	3217		-0,03	
39,00	18,25	♦CinarA	CIF	38,00	33,00	33,00	−4,00	8		0,65	50,8
38,00	16,50	♦Cinar B		37,00	35,50	37,00	−1,00	18		0,65	56,9
37,90	21,75	Cinram	CRW	37,75	36,00	36,25	−1,15	245	0,4	1,18	30,7
28,35	14,50	♦ClearnetA	NET	18,10	15,80	1795	+2,90	74		-1,32	
25,50	19,25	Co-Steel	CEI	24,00	23,80	23,95	−0,05	19	1,7	0,90	26,6
16,20	8,50	CocaCola	KOC	15,05	14,25	14,50	−0,70	154		0,28	51,8
9,30	7,13	♦CogecoCabCCA		9,10	8,85	9,00		1786	2,7	0,96	9,9
8,50	5,40	♦COGECO	CGO	8,00	750	785	+045	617	2,0	0,00	
0,31	0,13	ColerainRs	CRI	0,20	0,17	0,19	+0,01	2679		-0,01	
36,30	26,25	Comnco	CLT	35,20	34,50	35,20	+0,75	82	0,9	2,05	17,2
s 3,20	1,60	Concert	CNG	1,70	1,70	1,70	−0,05	8		-0,28	
140	0,51	ConAbitibi	CAQ	0,61	0,61	0,61		z215		-0,09	
a 045	0,18	ConOasis	CSI	0,22	0,20	0,20	−0,02	120			
2,95	1,35	♦ConsoltexC	TX	2,17	1,90	2,12	+0,17	123		-0,03	
3,20	1,15	ContlPrec	CZQ	2,00	1,60	2,00	+0,35	317		0,03	66,7
↓n 1,80	0,50	Cntl Res	CTC	0,64	0,50	0,51	−0,09	308			
x 49,50	40,00	CorbyA	CDL	44,90	44,00	44,90	−1,60	16	2,8	3,77	11,9
x 44,00	38,50	♦CorbyB		41,25	41,00	41,00	−0,25	5	3,0	3,77	10,9
n 775	4,70	CorecoInc	CRC	5,20	5,05	5,05	+0,05	28		0,29	17,4
6,25	2,00	♦CoscientA	CST	4,70	4,50	4,50	−0,25	27		0,20	22,5
↓n 4,65	4,20	♦Coscient B		4,35	4,20	4,30	−0,20	147		0,20	21,5
13,50	788	Cott	BCB	10,15	9,50	9,75	−0,05	246	0,3	-0,29	
0,37	0,20	Covitec	CTK	0,35	0,24	0,34	+0,10	1704		-0,04	
32,00	19,75	CrestarEn	CRS	29,90	29,00	29,35	+0,05	62		1,04	28,2
1,66	0,10	CristblRs	CTV	1,09	0,98	1,06	+0,06	1275		-0,03	
3,75	2,00	Datamark	DMK	3,00	2,85	2,95	+0,13	525		040	7,4
0,54	0,16	DenisonMn	DEN	0,33	0,30	0,31	+0,01	20907		0,09	3,4
11,00	7,63	♦DsjrdLnA	DJN	10,20	9,95	10,00		157		1,67	6,0
24,00	19,50	DsjrdLnApf		23,05	22,75	22,75		387	5,5		
5,55	3,65	♦DevtekA	DEK	5,75	5,25	545		nt		1,02	5,3
0,70	0,17	DiabexRs	DBX	0,55	0,50	0,50		210			
8,85	1,16	Diadem	DIR	5,35	4,65	5,00	−0,25	4890		-0,01	
n 4,25	3,25	DiagCure	CUR	3,90	3,50	3,85	+0,30	273

Bourse de Montréal

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n	0,80	0,25	DiagCure wt		0,45	0,38	0,40	−0,01	203			
	1,85	0,23	DianorRs	DOR	1,35	1,00	1,20	+0,15	122		-0,06	
	17,38	1,70	Ditem Exp	DIT	3,25	2,75	2,80	−0,55	211		-0,09	
↑	26,60	18,38	Dofasco	DFS	26,60	25,65	25,65	−0,40	2528	3,9	2,02	12,7
	34,00	32,50	Dfsco$2.60		33,70	33,30	33,30	−0,10	82	7,8		
s	13,00	9,00	Domco	DOC	12,35	11,70	12,25	+0,50	2415	2,0	1,30	9,5
n	2,40	1,45	Domco wt		2,35	1,75	2,35	+0,60	211			
	...	...	Domco deb		...	102,00			nt			
	8,20	6,38	DomTex	DTX	7,00	6,80	6,90	+0,10	4801	2,9	0,03	
	12,70	9,00	Domtar	DTC	12,65	12,15	12,65	+0,45	3109	1,1	0,06	
	19,00	17,50	DomtarBpf		19,00	18,80	18,85	−0,05	50	5,1		
↑	26,75	16,13	♦DonohueADHC		26,75	24,50	26,50	+0,80	1387	2,1	2,95	9,0
↑	26,20	16,75	♦DonohueB		26,20	25,25	26,20	+0,90	83	2,1	2,95	8,9
	22,05	20,30	Donohue pf		...	21,55	20,30		nt	2,7		
↑	19,25	9,00	♦DorelA	DII	19,25	19,00	19,25	+1,25	108		1,24	15,5
↑	19,50	9,00	♦DorelB		19,50	19,05	19,05	+0,05	1033		1,24	15,4
↑	4,00	1,00	Dylex	DLX	4,00	3,80	3,95	+0,32	7214		0,15	26,3
	0,54	0,18	Dylex wt		0,55	0,52	0,45		nt			
	1,40	0,29	Dynacor	DYN	1,02	0,98	1,02	+0,02	1013		-0,03	

E/F

	14,00	10,10	ElanEn	ELN	12,25	11,65	12,00	+0,10	3311		0,43	27,9
	8,95	7,00	EaglePrec	EGL	7,20	7,20	7,20	+0,10	4	2,8	-3,18	
	20,13	8,00	EchoBay	ECO	9,30	8,25	9,20	+0,25	837	1,1u	-0,69	
	1,90	0,47	Ecudor	ECU	1,38	1,20	1,29	−0,09	2101		-0,08	
n	7,90	7,25	♦EdperGpA	EPR	7,85	7,70	7,85	+0,10	7466	3,8	0,46	17,1
↓	13,25	4,00	EconTech	EIC	4,60	4,00	4,06	−0,64	311		-0,14	
	9,05	4,85	Emco	EML	9,05	8,70	8,90		41		0,61	14,6
↑	13,75	11,50	♦EmpireA	EMP	13,75	13,15	13,50	+0,40	227	1,6	0,42	32,1
n	7,90	6,20	EnerMark	EIF	7,60	7,30	7,50	−0,10	5215	8,8		
	5,88	4,80	EnerplusFd	ERF	5,45	5,10	5,15	−0,30	1201	10,6	0,05	
n	4,95	3,25	♦Microtec	EMI	4,35	4,00	4,20	+0,20	992			
	1,65	0,70	Espalau	EPU	1,00	0,95	0,95	−0,02	89		-0,03	
	11,50	9,50	Espalau pf		11,75	10,00	11,50		nt	8,3		
↑n	0,65	0,35	Explogas	XPG	0,65	0,45	0,62	+0,17	5983			
s	19,10	14,50	♦Extdcare	EXE	17,00	16,30	17,00	+0,50	14		1,02	16,7
	19,13	14,25	♦ExtdcareA		17,10	16,05	17,00	+0,90	705		1,02	16,7
	22,50	19,00	Extdcare2pf		23,50	22,00	22,00		nt	4,9		
	23,50	20,00	ExtdcareII		23,75	22,00	23,00		nt	4,1		
	3,45	1,75	FCA	FC	2,20	2,00	2,00	−0,15	225		-0,46	
	6,40	4,40	FPI	FPL	6,10	5,55	6,00	+0,50	91		-0,09	
↑	0,35	0,09	FairldyEn	FRY	0,35	0,20	0,32	+0,12	583			
	3,75	1,20	Fairstar	FFR	2,40	2,10	2,35		1160			
	32,65	27,35	Falcnbridg	FL	30,25	29,05	30,25	+1,05	3413	1,3	1,70	17,8
n	22,00	18,00	Flcnbr2rv		19,95	19,70	19,75	+0,05	37	2,0		
↑	18,50	16,00	DesjrdnTr pfFID		18,50	18,05	18,05	+0,05	52	5,9		
	0,60	0,26	Fieldex	FEX	0,35	0,32	0,32	+0,04	100		-0,08	
↑	30,40	20,00	Finning	FTT	30,40	29,75	30,05	+0,55	43	1,3	2,18	13,8
	20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		19,95	19,25	19,25	+0,15	15	2,3	2,04	9,4
	19,80	14,00	1st MaraC		20,00	19,00	19,50		nt	2,3	2,04	9,6
n	29,80	24,70	1stPrmIncmFPI		29,00	28,40	28,95		82	6,9		
	22,70	17,50	FlChillCdaA	FCC	22,35	21,50	22,25	+0,30	289	2,7	0,60	37,1
	20,00	8,13	Fonorola	FON	16,75	16,30	16,75	+0,35	23		-0,49	
↑	16,50	8,88	♦Fonorola A		16,50	16,50	16,50	+7,63	5		-0,49	
	6,80	4,40	♦ForexA	FOX	6,55	6,25	6,35	−0,05	159	6,3	0,81	7,8
	6,30	4,00	ForexB		6,00	5,85	6,00	+0,25	240	6,7	0,81	7,4
	34,70	27,00	Fortis	FTS	33,00	32,65	33,00	+0,05	262	5,3	2,42	13,6
	5,63	1,25	ForzaniA	FGL	2,00	1,45	1,50		773		-2,34	
	2,65	2,10	FosterBrewFOS		2,85	2,50	2,50		nt	4,6	0,14	17,9
	30,25	19,00	♦FourSeas	FSH	29,00	28,25	28,50	+0,75	30	0,4	-2,38	
	1,65	0,69	Freewest	FWR	1,22	1,12	1,20	+0,02	1498		-0,05	

G/H

	12,00	9,00	♦GTC A	GRT	10,05	9,75	9,95	−0,05	103	1,2	0,06	
	11,88	9,10	♦GTC B		10,10	9,75	10,00	+0,20	60	1,2	0,06	
	26,65	25,00	GTC pfC		26,00	26,00	26,00		73	7,2		
	2,74	0,51	GTC wt		0,70	0,70	0,70	−0,10	100			
	0,70	0,20	GaspésieP	GPS	0,40	0,38	0,38	+0,02	60			
	18,15	14,00	GazMetLP	GZM	17,50	17,00	17,45	+0,30	1575	7,7	1,36	12,8
	0,20	0,03	Genecan	GNF	0,06	0,05	0,06	+0,01	100		-1,90	
	0,75	0,07	GenecanApf		0,10	0,10	0,10		95			
↑	2,69	1,33	Gentra	GTA	2,69	2,36	2,65	+0,32	4954		0,24	11,0
	18,50	14,00	GentraGpf		17,65	17,55	17,55	−0,10	3			
↑	18,40	14,00	GentraJpf		18,40	18,40	18,40	+0,65	1			
	18,80	14,13	GentraMpf		19,00	18,00	18,80		nt			
	14,00	9,75	GentraQpf		13,50	12,85	13,25	+0,50	100			
	0,80	0,32	GeoNova	GNE	0,50	0,45	0,50	+0,03	2114		-0,07	
	4,25	2,45	GlobEqty	GEQ	3,55	3,30	3,50	+0,05	461		0,01	
	3,75	1,20	GlobalHld	GGH	1,73	1,55	1,60		nt		0,04	38,1
	6,25	2,70	GlobexEnt	GMX	5,20	5,00	5,20	+0,45	78			
s	14,38	8,69	♦GoldcorpA	G	11,10	10,65	10,85	−1,00	55		0,06	
s	14,25	11,00	♦GoldcorpB		16,00	10,50	11,50		nt		0,06	
	0,54	0,07	GldnBriar	GLB	0,34	0,27	0,31	−0,03	105			
n	3,09	1,15	GldnGram	GRA	2,30	2,20	2,20	−0,10	50		-0,02	
↓	10,00	3,90	GldnKnight	GKR	6,25	3,90	4,25	−2,00	519		-0,43	
↑	7,00	3,70	Goodfllw	GDL	7,00	5,75	6,10	−0,50	506	3,3	1,05	5,8
↑n	1,00	0,65	GothsRes	GOT	1,00	0,82	1,00	+0,15	180			
	3,05	2,15	Goyette	GOY	2,90	2,70	2,90		68		0,32	9,1
	0,70	0,07	GrLakeN	GTL	0,65	0,55	0,60	+0,02	190			
s	22,85	14,38	GrWLifecoGWO		21,25	20,95	21,00	−0,25	157	3,2	1,59	13,2
	27,65	25,75	GrWLifecoApf		27,25	27,05	27,20	+0,20	44	6,9		
	29,25	26,38	GrWLifecoBpf		28,25	28,10	28,10	−0,40	6	6,6		
	29,85	26,50	GrWLifecoCpf		29,25	28,50	28,90		nt	6,7		
	1,50	0,65	GreenhopeGRH		1,20	1,08	1,20	−0,10	178			
↑n	0,60	0,30	Greenshld	GSR	0,60	0,40	0,57	+0,09	1512			
	0,75	0,21	GrilliA	GG	0,35	0,35	0,35		5		-0,49	
	0,72	0,20	GrilliB		0,28	0,26	0,28	+0,04	15		-0,49	
↑	12,00	5,75	GulfCda	GOU	12,00	9,90	11,80	+1,90	2866		-0,02	
	4,60	4,20	GulfCda pf		4,44	4,40	4,44	+0,02	587			
n	7,00	3,50	HaemacureHAE		4,15	4,00	4,00		30		-0,59	
	13,25	10,00	HarmacPacHRC		12,60	12,55	12,60	+1,10	193		-1,09	
	8,50	5,65	Hartco	HTC	7,50	7,15	7,50	+0,25	392	2,4	0,69	10,9
	19,35	4,00	HawkrSid	HSC	5,35	5,00	5,00		18	260,0	0,13	38,5
↓	1,98	0,90	HebronFjd	HEF	1,12	0,90	1,04	−0,11	317			
	21,80	13,88	Hees	HIL	20,75	20,20	20,75	+0,35	728	4,7	1,35	15,4
	3,30	1,75	Héroux	HRX	3,30	3,20	3,30	+0,07	48		0,16	20,6
	14,10	9,85	Hollinger	HLG	12,70	12,00	12,05	−0,85	241	5,0	0,47	25,6
↑	1,95	1,00	Hubbard	HUB	1,95	1,80	1,80		143	11,1	0,14	12,9
	24,25	16,13	HudsnBay	HBC	23,50	23,20	23,40	+0,35	144	3,1	-0,06	

I/J

n	17,50	3,70	IBEX Tech	IBT	6,75	5,75	6,75	+1,25	150		-0,80	
	90,00	79,50	IFL Inv	IF	130,00	92,00	90,00		nt	8,9	8,33	10,8
	42,00	31,88	IPL Enrg	IPL	40,65	39,50	40,65	+0,95	531	5,1	2,93	13,9
	11,95	7,00	♦IPL Inc A	IPI	11,80	10,05	10,85	−1,10	173	2,5	0,81	13,4
n	3,30	1,50	ITECMnrl	IMA	1,90	1,85	1,85		40		-0,02	
n	0,65	0,40	ITEC wt		0,40	0,15	0,55		nt			
↑	3,90	1,10	ITI Educ	ITK	3,90	2,40	3,80	+1,45	4543		-0,24	
	0,60	0,15	IconEgy	IOE	0,53	0,50	0,50		833			
	3,10	2,20	IdéalMét	IDM	2,95	2,70	2,80	−0,15	71	5,7	0,40	7,0
	0,77	0,60	IglooVik	IVK	1,00	0,75	0,77		nt	3,9	0,10	7,9
↑	36,10	24,38	Imasco	IMS	36,10	34,00	34,70	+0,65	8759	3,1	1,09	31,8
	64,90	47,88	ImpOil	IMO	63,65	61,85	63,50	+1,50	2426	3,5	3,73	17,0
↑	25,75	21,60	♦ImpQuebc	IQI	25,75	23,75	25,50	+1,50	1991	1,1	u1,06	17,8
	50,75	39,40	Inco	N	45,60	43,40	45,50	+1,50	5777	1,2	u1,59	21,2
n	55,00	50,50	*IncoEpf		52,40	52,00	52,25	+0,50	13	5,3		
n	43,75	31,40	IncoVBN		34,00	32,50	33,00	−0,50	28	1,3		
	11,75	6,00	♦Inmet	IMN	6,75	6,35	6,50	−0,15	135		-4,58	
	1,80	0,50	IntData	IDA	0,60	0,50	0,55	−0,10	180		0,10	5,5
	1,25	0,20	IntData pf		0,55	0,55	0,55	+0,04	11			
↓	0,80	0,15	IntKeystone	IKE	0,23	0,15	0,17	−0,03	1161		0,21	0,8
n	2,50	0,87	InterStar	IG	2,20	2,00	2,20		150		-0,01	
	24,50	12,75	Intrawest	ITW	23,75	21,00	21,00	−2,75	154	0,8	0,87	24,1
	28,20	16,25	Investors	IGI	27,20	26,60	27,00		427	1,9	1,06	25,5
	7,75	4,50	IrwinToy	IWT	5,00	5,00	5,00	−0,10	6	4,0	0,07	71,4
	5,25	4,00	♦IrwinToyA		4,15	4,10	4,10	−0,15	20	4,9	0,07	58,6
	28,10	20,50	IslandT	IT	28,00	27,10	28,00	+0,55	26	4,6	2,16	13,0
	4,45	2,50	♦IvacoA	IVA	3,15	2,90	2,98	−0,22	375		-0,39	
	4,10	2,50	♦IvacoB		3,35	2,95	3,00		nt		-0,39	
	12,70	13,75	Ivaco1pf		16,75	16,50	16,55	+0,35	15			
	17,90	13,50	Ivaco2pf		16,95	16,75	16,95	+0,95	7			
	19,25	14,75	Ivaco3pf		20,00	18,00	18,75		nt			
	29,25	22,50	Ivaco4pf		28,85	28,75	28,85	+0,55	8			
	23,60	20,00	Ivaco5pf		21,85	21,30	21,65	+0,40	45	12,1		
	4,08	0,21	JAG	JML	1,60	1,10	1,37	−0,18	2509			
↑	19,70	11,75	Jannock	JN	19,70	19,15	19,70	+0,50	186	2,5	1,29	15,3
	17,85	16,10	Jannock pf		17,50	17,25	17,35	+0,25	12	6,9		
↑	12,45	8,40	♦JCoutuA	PJC	12,45	10,75	12,35	+1,60	4822	1,0	0,91	13,6
	2,45	0,15	JilbeyEx	JLB	0,65	0,55	0,55	−0,13	2071		-0,03	
	8,90	7,30	Jordan	JDN	8,00	7,90	7,90	−0,35	19		0,23	34,3
	0,76	0,05	Jourdan	JRN	0,58	0,55	0,55	−0,09	202			

K/L

	21,00	4,95	KWG Res	KWG	7,65	7,00	7,10	−0,40	784		-0,32	
	4,90	2,80	♦KaufelA	KGL	3,05	3,05	3,05	−0,25	24		-1,08	
	4,65	2,75	♦KaufelB		3,35	3,15	3,15	−0,10	149		-1,08	
	0,50	0,23	Kimpex	KPX	0,28	0,26	0,28	+0,02	357		0,02	14,0
	0,20	0,09	KnowldgH	KHP	0,12	0,11	0,11		517		-0,04	
↑	5,05	3,35	LASMO	LSO	5,05	5,05	5,05	+0,35	20	0,6	0,09	58,8
↑	0,70	0,23	LBL	LBL	0,70	0,55	0,70	+0,20	313		-0,15	
n	7,65	3,00	LG Tech	LGM	4,60	4,50	4,60	+0,10	76		0,24	19,2
↑	4,90	1,80	♦LGS A	LGS	4,90	4,20	4,85	+0,50	811	0,8	0,14	35,9
n	8,70	5,00	LabopharmDDS		5,50	5,15	5,25	−0,25	168		-0,09	
	29,75	24,75	LafrgCda pf	LCI	28,60	27,70	27,70		51	1,9		
	29,00	24,70	Lafarge	LAF	27,90	27,90	27,90	−0,10	2	1,9	u1,80	11,5
↑	17,95	12,45	LaidlawA	LDM	17,95	16,50	17,90	+1,90	221	1,1	u0,40	33,2
↑	17,95	11,80	♦LaidlawB		17,95	16,10	17,40	+1,30	29971	1,1	u0,40	32,3
	4,39	3,10	LaprrVerrA	LV	4,35	4,15	4,20	−0,10	620		0,66	6,4
	4,85	3,10	♦LaprrVerrB		4,25	4,15	4,25	+0,05	72		0,66	6,4
	125,00	108,00	LaprrVerr db		125,00	125,00	125,00	+7,00	40			
	17,00	13,50	♦LassondeA	LAS	16,30	16,00	16,00	−0,30	56	1,8	1,16	13,8
	0,74	0,25	Leader	LED	0,37	0,36	0,36	−0,03	69		-0,45	
	1,05	0,45	LexamExp	LEX	0,49	0,46	0,46	−0,02	140		-0,24	
n	0,85	0,51	LineIsl	LIN	0,73	0,73	0,73	+0,12	50			
	3,60	0,90	Lithos	LTS	2,90	2,26	2,54	−0,31	6465		-0,09	
n	0,60	0,30	Lithoswt		0,60	0,30	0,37	−0,13	1629			
	0,17	0,04	Lixor	LIX	0,13	0,08	0,10	+0,02	379		-0,01	
↑s	15,50	10,45	Loblaw	L	15,50	15,05	15,35	+0,90	283	0,8	0,67	22,8
	58,05	22,50	Loewen	LWN	56,55	49,60	50,20	−3,30	7409	0,5	u-1,67	
s	40,50	31,00	LoewenCpf		37,60	35,00	40,15		nt	3,7		
	2,05	1,00	Logibec	LGI	1,50	1,40	1,45	+0,05	209		0,12	12,1
↑	24,00	13,50	♦LogistcA	LGT	24,00	24,00	24,00	+3,00	1071	2,5	2,84	8,5
	24,00	12,00	♦LogistcB		24,00	24,00	24,00		500	2,8	2,84	8,5
s	19,00	13,06	LondonIn	LON	19,00	18,05	18,65	+0,60	762	3,6	1,44	13,0
	24,50	21,88	LondonInApf		24,20	24,00	24,10		96	3,8		
	28,90	26,13	LondonInDpf		28,00	27,70	28,00	+0,10	26	6,5		
	29,00	26,00	LondonInEpf		27,85	27,25	27,25	−0,65	91	6,6		
	1,25	0,19	LoubelEx	LBX	0,55	0,48	0,55	−0,02	3286		0,07	8,3
	0,55	0,34	Louvem	LOV	0,39	0,37	0,37	−0,03	515		0,01	3,7,0
	10,80	6,25	♦LynxEnB	LYX	10,70	10,40	10,40	−0,10	98		0,62	16,8
	1,73	0,26	LyonLake	LLL	0,79	0,65	0,74	+0,06	2598		-0,01	

M/N

	4,10	2,00	M Corp	MKI	2,80	2,35	2,80		1384		-0,40	
↑	27,80	7,75	MDSI	MMD	27,80	22,80	26,00	+3,50	86		-0,30	
	6,25	2,15	MPACT	IFM	2,45	2,25	2,25	−0,10	6638		-0,04	
	85,00	52,00	MRRM	MRR	83,00	74,00	74,00		nt	2,7	**8,97**	8,2
	1,70	0,40	MSV Res	MSV	0,58	0,49	0,58	+0,05	5127		-1,14	
	18,50	8,50	Maax	MXA	18,25	17,50	18,25	+0,30	211		0,73	25,0
	0,40	0,10	MaBaie	MAB	0,26	0,16	0,15		nt		-1,61	
	19,40	11,90	MacknzieFnMKF		18,00	17,75	17,75	+0,05	62	0,9	0,78	22,8
	20,00	16,63	MacBloedelMB		19,00	18,20	18,35	+0,15	3461	3,3	1,49	12,3
	0,95	0,30	Macyro	MYO	0,50	0,45	0,45		178		-0,21	
	77,15	52,25	♦Magna A	MG	76,25	73,50	74,75	−0,50	927	1,4	5,24	14,3
	3,60	1,92	MalettQueMQI		2,30	2,15	2,25	+0,19	419		0,27	8,3
	8,00	5,55	♦MalofilmAMFM		7,75	7,50	7,50	−0,10	52		0,39	19,2
	8,00	5,55	♦MalofilmB		7,50	7,05	7,25	−0,25	92		0,39	18,6
n	13,95	13,65	ManTelcomMBT		13,95	13,65	13,85		5592	**4,9**		
n	8,30	7,90	ManTel rv		8,30	7,90	8,10		44085	**8,4**		
	9,80	5,75	MapLeafFdsMFI		9,65	9,50	9,65	+0,35	82	1,7	0,42	23,0
n	8,65	0,25	MplfWwtBMLC		2,50	0,90	1,10	−1,25	339			
n	8,15	3,10	MplfWwtC		4,00	3,50	3,60	−0,45	614			
n	5,45	0,01	MplfWwtN		0,09	0,01	0,01		nt			
	25,50	19,00	♦MarT&T	MTT	24,20	23,00	23,15	−1,20	150	5,5	1,31	17,7
	1,53	0,37	MarkbrghPMPI		0,60	0,52	0,57	+0,11	2906		**2,17**	
	8,00	5,50	MarLemireMRM		6,00	5,80	5,80	+0,05	755	8,6	-0,19	
	3,25	1,90	♦MarshallAMBW		3,00	3,00	3,00	+0,25	7		0,28	10,7
	3,25	2,00	♦MarshallB		2,75	2,75	2,75	−0,25	7		0,28	9,8
	0,55	0,20	♦MatcoRavBMCO		0,50	0,50	0,50	+0,06	170		-0,01	
	1,84	1,17	MazarinExMAZ		1,64	1,55	1,59	−0,04	878		0,35	4,5
a	1,25	0,44	McWattersMCW		0,90	0,85	0,90	−0,05	298		-0,06	
	2,70	0,18	Melkior	MKR	1,80	1,55	1,65	−0,15	628		-0,04	
	13,00	3,20	Memotec	MCM	8,45	7,50	8,40	+0,50	428		-1,95	
n	6,00	1,80	Memotecwt		4,75	4,75	4,75	+1,00	10			
	0,80	0,30	MenoraRsMEN		0,78	0,66	0,66	−0,13	759			
	13,80	8,75	Methanex	MX	13,60	12,65	13,50	+0,90	16951		u0,33	30,3
	21,75	16,40	♦MétroRichMRU		20,80	20,40	20,60	−0,25	1037	1,2	2,00	10,3
	18,65	10,50	Metrwrk	MWK	12,20	11,20	11,50	−0,60	717		u-0,02	
	1,00	0,35	MicroTempMTP		0,60	0,58	0,60		1341		0,03	22,2
	12,75	7,88	MidlandWMWI		11,75	11,25	11,65	−0,05	530	1,0	1,03	11,3
	0,70	0,10	Mimiska	MMS	0,18	0,15	0,18	+0,02	522		-0,01	
	2,15	0,25	MinNord	MDN	1,15	1,02	1,09	−0,11	1858			
	6,63	1,25	Minorca	MAR	3,40	2,65	3,35	+0,42	5309		-0,26	
n	1,98	0,55	Minorcawt		1,19	0,95	1,18	+0,18	242			
	0,99	0,14	Mirandor	MIQ	0,89	0,80	0,82	−0,03	845			
	5,75	1,15	MispecRs	MPE	2,40	2,00	2,30	−0,10	3112			
	12,50	10,00	♦Mitchell A	MIT	11,00	11,00	11,00	+0,50	5	1,5		
	12,50	10,00	Mitchell B		11,00	10,75	11,00	+0,50	26		2,05	5,4
n	8,00	4,85	MitecTel	MTM	8,00	8,00	8,00		2		0,08	
	10,00	7,13	Mitel	MLT	9,15	8,90	9,10	+0,10	4881		0,47	19,1
	26,55	24,50	Mitel pf		26,25	25,90	26,25	+0,25	10	7,6		
	25,00	19,25	♦MolsonA	MOL	21,60	21,35	21,60	+0,15	681	3,3	-0,62	
	25,10	19,70	MolsonB		21,75	21,35	21,75	+0,25	7	3,3	-0,62	
	1,15	0,68	♦MtStSauvAMSX		0,85	0,82	0,85	+0,03	40		0,03	28,3
	29,50	23,50	Moore Cp	MCL	28,10	26,75	27,80	−0,20	2580	4,6	u1,30	15,9
	10,15	7,25	MrrisonPt	MRP	8,40	8,10	8,40	+0,15	1966	0,5	0,31	27,1
	1,48	0,55	MurgorRs	MUG	0,75	0,71	0,71	−0,03	1901		-0,02	
	2,65	0,75	NAR Res	NRL	0,85	0,85	0,85	−0,05	80		0,02	42,5
	13,55	11,00	NOVA Corp	NVA	13,05	12,25	13,00	+0,80	9844	3,1	0,87	14,9
	10,63	9,25	NOVA div		10,50	10,50	10,50	+0,40	10	3,3		
	3,25	1,30	NOVA wt2		2,50	1,95	2,50	+0,50	208			
	6,50	4,20	NatSea	NSP	6,45	6,25	6,25	−0,20	31		0,11	56,8
	29,00	17,50	♦Nelvana	NTV	22,75	22,00	22,75		35		0,96	23,7
	18,60	11,38	NewAltamraNVL		15,20	14,85	15,00	−0,40	87	21,5	**4,68**	3,2
	0,88	0,15	NewGldcorNGV		0,40	0,30	0,40	+0,10	2627	

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 10 janvier 1997

A/B

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
3,50	0,99	ƒABL Cda	ABL	1,35	1,25	1,32	−0,13	302		-0,49	
5,75	2,75	ƒAFM HospAFM		3,75	3,25	3,75	−0,75	9		-1,63	
33,50	17,75	♦AGF MgmtBAGF		33,00	31,40	32,90	+1,50	1219	1,8	1,91	17,2
n 11,25	10,00	AGRA Inc	AGR	10,90	10,40	10,50	−0,30	10226	1,5	0,43	24,4
18,50	7,00	AIM Sfty	AIM	18,50	17,75	18,10	−0,05	286		-0,59	
↓ 1,63	3,00	AIT Advd	AIV	3,45	3,00	3,10	−0,30	429		-1,78	
n 2,01	0,75	AMI Int	AAI	1,20	1,07	1,20	+0,01	2395		-0,04	
n 0,99	0,07	AMI Int wt		0,20	0,12	0,12	−0,08	818			
↑ 3,95	0,60	APEX A	AXD	3,95	3,00	3,30	+0,60	8639		0,17	20,0
n 6,80	5,90	APF Erg IR	AY	6,70	6,55	6,55	−0,10	951	1,6		
↓ 0,80	0,25	AQM Auto	AQV	0,30	0,25	0,30	+0,01	245		0,02	16,7
n 13,00	9,70	ARC Egy unAET		12,25	11,65	12,25	+0,15	2035	6,6		
1,15	0,65	ƒARC ResinASR		0,76	0,75	0,76	+0,06	56		-0,06	
14,85	11,25	AT Plastics	ATP	13,45	13,00	13,35	+0,05	1466	1,3	1,03	13,0
24,00	17,63	♦ATCO I	ACO	23,80	23,60	23,80	+0,15	1068	1,8	2,37	10,0
24,00	17,88	ATCO II		25,00	24,00	22,50		nt	2,0	2,37	9,5
↑ 19,00	8,75	ATI Tech	ATY	19,00	16,05	18,70	+2,40	7981		**0,71**	26,3
s 23,50	10,56	ATS Auto	ATA	21,75	19,50	20,25	−1,50	2110		0,72	28,3
↑ 14,30	3,50	ƒAbacan	ABC	14,30	12,10	14,25	+2,25	49896			
0,45	0,20	ƒAbbeyWdAWD		0,35	0,30	0,30		nt		-0,02	
24,50	9,63	AberRes	ABZ	21,35	18,65	21,35	+2,70	4429		0,00	
23,63	16,50	Abitibi	A	23,30	22,15	23,25	+0,95	11657	1,7	2,34	9,9
4,20	2,60	AccordFn	ACD	3,25	3,25	3,25		140	2,5	0,42	7,7
3,90	0,42	AccugrphA	ACU	1,19	1,00	1,08	−0,09	1928		u-0,17	
n 16,15	12,00	AcetexCp	ATX	13,50	12,50	13,25	−0,25	257		u0,69	14,3
19,00	9,75	Acklands	ACK	18,80	18,00	18,00	−0,10	130		1,30	13,8
28,10	19,00	AcmeMtl	AMK	25,75	24,75	26,65		nt		u1,36	14,5
s 1,70	0,50	ƒAdex MngAMG		0,86	0,75	0,78	−0,02	2153			
↓ 2,38	1,70	ƒAdnan	ADL	2,00	1,70	1,95	+0,12	3252		-0,04	
1,15	0,33	ƒAdvdGravAED		0,50	0,49	0,49		2290		-0,40	
4,75	2,50	ƒAdvdMatlAMR		3,70	3,15	3,65	+0,60	725		u0,25	11,0
0,64	0,27	ƒAdvantexADX		0,50	0,41	0,42		595		-0,05	
4,00	1,25	AdvntrEltr	AVN	1,55	1,40	1,55	+0,05	138		-0,14	
s 14,00	6,88	♦AEterna	AEL	11,75	11,75	11,75	+1,25	3		0,02	
28,00	17,00	AgnicoEag	AGE	18,30	17,00	18,05	−0,55	6258	0,7	0,17	
22,50	16,00	AgnumInc	AGU	20,35	18,55	20,10	+1,55	49728	0,7	u1,61	9,3
9,13	5,75	AinswrthIl	ANS	7,15	6,90	6,95	+0,60	858		0,27	25,7
6,55	4,11	AirCda	AC	6,50	6,15	6,40	+0,15	16533		0,87	7,3
↑ 5,95	3,65	♦AirCdaA		5,95	5,50	5,80	+0,25	12721		0,87	6,7
111,00	96,00	AirCda8%db		109,50	108,25	109,50	+1,00	60			
0,70	0,22	ƒAirboss	BOS	0,52	0,46	0,50	−0,02	583		-0,01	
11,00	4,85	♦AkitaDrA	AKT	10,00	9,50	9,80	−0,20	3303	1,0	0,69	14,2
↑ 10,00	5,00	ƒAkitaDrB		10,00	10,00	10,00	+1,00	5	1,0	0,69	14,5
33,25	22,13	AltaFn	AEC	32,35	30,50	32,20	+0,20	6576	1,2	0,41	78,5
↑ 49,10	38,75	Alcan	AL	49,10	47,65	48,60	+0,65	38986	1,7	u1,60	22,5
25,95	25,00	AlcanCpf		25,75	25,55	25,60		217	**4,9**		
↑ 25,20	22,00	AlcanEpf		25,20	24,15	24,40		136	**3,8**		
27,63	25,75	*AlcanDpf		26,50	26,25	26,25		46	7,1		
n 0,90	0,50	ƒAlexaV	AXA	0,62	0,58	0,58	−0,07	90			
↑n 2,75	2,65	♦ƒAlgene	BAGN	2,75	2,75	2,75	+0,10	10		0,01	
0,85	0,20	♦AlgoA	AO	0,75	0,70	0,70	−0,05	158		-0,07	
40,00	28,25	AlgomCent	ALC	40,00	39,00	39,75		nt	2,0	2,41	16,5
4,75	4,10	AlgomaStl	ATG	4,70	6,80	4,70	+0,40	7180		0,92	8,0
6,00	4,50	AlgomMerc	AM	5,90	5,50	5,50	−0,10	35	16,4	0,47	11,7
26,00	14,13	AllbxBio	AXB	17,25	16,25	17,25	+1,00	953		-0,57	
17,00	10,50	Alliance A	AAC	12,20	11,80	12,00		379		1,57	7,6
16,50	10,90	♦Alliance B		12,05	11,80	12,00	−0,05	507		1,57	7,6
↑ 27,00	19,75	AllnceFrst	ALP	27,00	25,00	26,75	+1,75	3841		4,37	6,1
↓ 25,00	9,50	AlphaNet	FAX	12,50	9,50	10,60	−1,90	1190		u-0,34	
1,20	0,50	AlpineOil	ASL	0,69	0,60	0,68		573		0,02	34,0
5,50	2,77	AltaGene	AGI	4,00	3,40	3,40	−0,35	627		-0,31	
3,05	0,90	ƒAltaRs	ATI	1,99	1,72	1,92	+0,22	1592			
↓n 6,65	5,85	ƒAltaRex	AXO	6,45	5,85	6,00	−0,50	920		-0,21	
↑s 22,75	8,19	AmberEgy	AMB	22,75	20,00	22,75	+2,25	2117		0,52	44,2
n 7,10	3,21	ƒAmerMnrlAMZ		4,19	3,40	3,70	−0,30	973		-0,09	
n 5,88	1,10	ƒAmerBullnABP		1,35	1,15	1,20	−0,16	1355			
15,50	5,50	AmerECO	ECX	9,90	9,40	9,80	−0,20	47		u0,74	9,8
2,40	1,10	ƒAmer GemGEM		1,20	1,16	1,16	−0,09	199		u-0,19	
0,37	0,20	AmerLeducARL		0,26	0,22	0,24		70		-0,01	
↓ 6,25	2,25	AmSensor	ASZ	2,85	2,25	2,40	−0,35	730		u-0,96	
n 7,00	4,50	AmtelecomATM		5,65	5,20	5,65	+0,20	368	2,8	-0,14	
7,00	4,75	AnchorLamAKC		6,90	6,40	6,80	+0,35	912	2,1	**0,30**	22,7
18,80	12,70	AndersnExp	AXL	18,15	17,35	17,90	+0,30	22015		0,40	44,8
↑ 11,00	11,00	♦AndresA	ADW	11,00	15,55	16,25	+0,25	1897	3,7	1,25	13,0
↑ 11,00	10,50	AndresB		11,00	15,00	17,00	+2,00	74	3,1	1,25	13,6
6,88	3,20	Andyne	ADY	5,90	5,05	5,80	+0,65	317		-0,36	
38,00	31,50	AnCdnApf	ACT	38,00	38,00	38,00		1	5,9		
45,00	37,00	AnCdnBpf		46,00	44,00	45,00		nt	5,9		
48,50	40,00	AnCdnCpf		49,50	48,50	48,50		nt	6,0		
↑ 52,00	43,75	AnCdnDpf		52,00	50,50	50,50	−0,95	8	6,2		
0,91	0,32	Antares	ANZ	0,60	0,50	0,60	+0,12	977		**-0,07**	
2,00	1,07	ƒAnvil	ARO	1,79	1,58	1,79	+0,11	6069		-1,52	
2,50	0,50	Anvil un		0,70	0,62	0,62	−0,03	270	85,3		
n 115,00	56,00	Anvil db		78,00	75,75	78,00	+1,00	64			
0,16	0,05	ƒApldCarb	APN	0,09	0,06	0,07	+0,01	2263		-0,05	
28,50	19,25	ArborMemA	ABO	28,00	27,50	28,00	−0,50	9	0,3	0,99	28,3
28,00	18,50	♦ArborMemB		27,25	26,50	27,00		73	0,3	0,99	27,3
7,75	4,25	ArcherRs	ARC	6,90	6,60	6,75	−0,15	1670		0,05	
n 12,80	6,75	Archtel	ASY	9,00	8,00	8,50	+0,05	229		0,21	40,5
49,00	45,05	ArgusS2.50pf	AR	45,75	45,75	45,75		z15	5,5		
45,00	35,15	ArgusS2.70pf		46,00	43,00	45,00		nt	6,0		
45,00	41,00	ArgusS2.60pf		45,00	43,55	43,00		nt	6,0		
↓n 1,77	1,25	*ƒArianResA	RA	1,40	1,25	1,25	−0,25	292			
1,93	0,83	ƒArielRs	AU	0,90	0,83	0,83	−0,08	1286		u-0,08	
↓ 1,65	0,18	ƒArmetcoA	RX	0,27	0,18	0,22	−0,03	17286		u-0,08	
4,75	2,40	Armbro	ARE	3,90	3,40	3,88	+0,48	868		1,01	3,8
11,50	7,00	ArthrsJns	AJ	8,00	7,50	8,00	+0,45	323		0,54	14,8
↑ 10,10	3,00	Artisan	ADR	10,10	8,80	9,50	+1,25	3724	1,1	0,41	23,2
8,25	4,10	Asbestos	AB	5,00	5,00	5,00		6		1,98	2,5
0,77	0,39	ƒAscentex	AEN	0,72	0,68	0,70	−0,07	2059		0,04	15,9
↓n 24,75	12,10	*Ashanti	AHD	12,50	12,10	12,10	−0,90	15		u1,18	10,3
1,65	0,74	Ashton	ACA	1,18	0,96	1,12	+0,13	1615		-0,27	
1,33	0,38	Ashhurst	ASH	1,08	1,00	1,08	+0,04	3883		u-0,10	
11,00	7,13	ƒAsiaPacf	APQ	8,75	8,35	8,45	+0,10	5709		-0,05	
14,25	11,50	♦AstralA	ACM	14,00	13,55	14,00	+0,05	78	2,1	0,73	19,2
14,25	11,50	♦AstralB		14,00	13,50	14,00	+0,50	25	2,1	0,73	19,2
↑ 22,75	11,75	Athbsc un	AOS	22,75	20,10	22,70	+2,55	3633	5,6	1,74	13,0
1,06	0,66	ƒAthabskGldAHB		0,58	0,56	0,57	−0,03	525			
1,25	0,40	ƒAtlantaGldAAG		0,78	0,65	0,78	+0,08	1221		-0,02	
3,50	2,90	AtlntcCoastATC		3,50	2,95	2,95		nt		0,47	6,3
8,63	4,80	♦AtlntsComATV		7,10	6,50	7,10	+0,10	16		-0,31	
n 7,38	3,25	ƒAtnaRs	ATN	4,90	4,60	4,65	−0,30	1325		-0,06	
19,25	14,20	AultFds	AUL	19,05	18,60	18,90	−0,10	694	3,5	0,59	32,0
11,80	6,00	AurRs	AUR	8,00	7,90	7,90		2160		0,30	26,3
0,66	0,13	ƒAurexRs	AXR	0,39	0,35	0,38	+0,01	4753		-0,12	
1,45	1,03	ƒAurizon	ARZ	1,41	1,23	1,37	+0,16	3440		-0,02	
4,30	3,25	Autostck	OTO	4,00	3,70	3,70	−0,35	160	4,3	0,29	12,8
0,90	0,40	♦AutrexA	AUT	0,60	0,60	0,60	+0,20	10		-0,01	
0,65	0,40	AutrexB		1,00	0,42	0,40		nt		-0,01	
↓n 5,25	4,43	Avcorp	AVP	4,65	4,43	4,65	+0,10	307		0,19	24,5
25,50	18,40	Avenor	AVR	21,85	20,75	21,85	+0,75	22564	2,2	2,13	10,3
128,00	105,00	Avenor deb		118,00	116,00	117,00		15			
12,75	5,25	AxcanPhrm	AXP	12,75	11,75	12,75		nt		0,01	
2,84	1,20	ƒAzco	AZC	2,05	1,91	2,05	+0,05	2087		u0,65	2,3
2,90	1,70	AztecRs	AZL	2,70	2,55	2,69	−0,01	895		0,05	53,8
11,00	9,25	BAA	BAA	11,40	10,50	10,50		nt	2,5	0,63	16,7
21,15	15,00	BC Gas	BCG	20,90	20,30	20,80	+0,40	1151	4,3	2,36	8,8
28,00	25,15	BCGasUtpf	BBGU	27,50	27,00	27,00	+0,90	47	6,6		
28,00	24,00	BCGasUtpfC		26,75	26,10	26,10	+0,10	6	6,1		
12,25	9,00	BC SugarA	BCS	11,95	11,10	11,60	−0,10	601	3,4	1,17	9,9
31,10	24,88	BC TELECOM	BCT	30,00	28,75	29,25	−0,50	1266	4,5	2,13	13,7
73,00	62,00	BC TelApf	BT	75,00	70,90	72,00		nt	6,1		
↑ 76,50	62,50	BC TelBpf		76,50	76,50	76,50	+1,50	1	5,9		
↑ 80,00	65,50	BC TelCpf		80,00	80,00	80,00	+1,00	1	5,9		
78,00	67,00	BC TelDpf		78,00	78,00	78,00	+1,00	3	6,1		
24,90	19,25	BC TelEpf		24,00	22,50	23,40	−0,60	38	5,2		
89,00	72,13	BC TelFpf		95,00	90,00	89,00		nt	5,8		
98,00	80,25	BC TelGpf		95,00	95,00	95,00		z60	5,9		
103,00	85,00	BC TelHpf		101,00	101,00	101,00	−2,00	2	5,9		
68,95	47,25	BCE	BCE	66,20	65,05	65,45	+0,20	34961	4,2	2,97	22,0
28,15	25,38	BCEpfP		27,35	27,25	27,25	−0,25	188	5,9		
28,00	25,50	BCEpfQ		27,50	27,00	27,25	−0,25	166	6,3		
↑n 26,50	25,00	BCEpfS		26,50	25,55	25,75	−0,05	158	5,1		
48,50	39,30	BCE Mob	BCX	43,90	40,85	43,30	+2,45	1784		1,34	32,3
1,00	0,55	ƒBFS Entmt	BFS	0,93	0,93	0,93	−0,02	60		-0,01	
20,63	15,88	BGR A	BPT	17,35	16,00	17,35	+1,35	596		3,71	4,7
5,75	3,45	BGR wt		4,25	3,90	4,25	−0,10	236			
0,54	0,19	ƒBMR Gld	BGL	0,35	0,23	0,34	+0,10	11077			
↓ 1,39	0,81	BOVAR	BVR	0,90	0,81	0,85	+0,01	431		0,09	9,4
2,85	1,35	BPI Fn	BPF	2,85	2,59	2,85	+0,18	6738	1,4	0,01	
↑ 4,60	3,80	BRL Ent	BRL	4,60	4,40	4,40		15		0,35	12,6
↑ 12,75	10,25	BULLS S&P	BUL	12,75	12,75	12,75	+0,05	15			
a 1,74	0,60	ƒBYG NaturalBYG		0,98	0,90	0,93	−0,06	1351			
1,30	0,60	ƒBackerP	BCM	1,25	1,15	1,25	+0,25	92			
39,00	16,38	BallrdPwr	BLD	30,00	27,25	30,00	+2,40	2256		-1,08	
28,75	9,00	BallrdPwr wt		20,20	17,70	20,20	+2,45	112			
n 13,85	7,75	ƒBand-Ore	BAN	11,65	8,90	11,65	+2,05	7456		-0,02	
13,45	7,63	Banister	BAC	13,40	12,25	12,90	−0,10	176		0,77	16,8
45,50	30,38	BkofMtl	BMO	44,05	42,80	43,10	−0,20	43185	3,7	4,21	10,2
29,90	28,00	BkofMtl4pf		29,20	29,05	29,10		108	7,7		
31,80	29,25	BkofMtl1pf		31,30	31,00	31,30	+0,30	140	7,2		
28,50	26,30	*BkofMtl2pf		27,60	27,10	27,50	+0,10	188	6,1		
48,00	29,63	BkofNS	BNS	46,20	44,05	44,85	−0,80	29460	3,3	4,08	11,0
↓ 28,00	26,10	BkofNS5pf		26,40	26,10	26,30	+0,15	279	8,8		
29,50	26,50	BkofNS6pf		28,50	28,15	28,25		113	6,3		
29,30	26,25	BkofNS7pf		28,30	27,85	27,85	−0,45	290	6,4		
29,25	26,00	BkofNS8pf		28,50	28,00	28,00	−0,35	201	6,3		
29,25	25,75	BkofNS9pf		27,80	27,75	27,75	−0,15	190	6,1		
n 11,75	9,25	BkofNS un		11,25	10,75	11,00	−0,10	1024	6,0		
45,00	33,50	Barrick	ABX	37,25	35,50	36,30	−1,30	70560	0,5	u0,67	40,2
6,45	3,15	Barrington	BPL	5,75	5,30	5,65	+0,20	13279		0,15	37,7
n	....	Barringwt		5,00	1,51			nt			
12,00	8,00	Baton	BNB	8,40	8,00	8,00	−0,50	716		0,08	
3,10	0,83	Battery	BTI	0,96	0,86	0,86	−0,04	682		-0,29	
↓n 12,40	8,55	BattleMtn	BMC	10,00	8,55	9,90	+0,90	1534			
↑ 15,00	4,65	ƒBaytexA	BTE	15,00	13,30	14,75	+1,25	1453		0,24	61,5
0,91	0,53	♦BaytexB		0,81	0,80	0,80	+0,04	60		0,24	3,3
↓n 9,25	6,25	ƒBeaconEye	BEY	8,35	6,25	6,25	−2,00	1135			
16,00	7,00	BeamscopeBSP		9,10	8,50	9,00	+0,90	942		0,49	18,4
1,32	0,70	BearingPwr	BPO	0,90	0,90	0,90	−0,03	80	3,3	0,05	19,6
↑ 2,80	1,51	BeauCda	BAU	2,80	2,40	2,76	+0,34	18142		0,11	25,1
16,85	9,25	♦BeckerB	BEK	15,55	15,50	15,55	+0,05	105		-0,88	
2,50	1,35	♦ƒBedford	BBED	1,90	1,70	1,90	+0,10	65		u-0,09	
30,00	26,25	Bell10pf	BC	30,00	30,00	30,00		4	6,2		
13,05	2,85	ƒBemaGld	BGO	8,15	7,20	8,05	+0,35	47421		u-0,06	
440,00	125,00	*BemaGld db		285,00	285,00	285,00	+5,00	1			
1,60	0,68	Benson	BEN	1,02	0,95	1,01	−0,04	834		0,06	16,8
n 2,00	0,40	ƒBeringer	BGC	0,65	0,55	0,59	−0,01	2386			
↑ 34,60	8,50	BerklyPt	BKP	34,60	33,15	33,65	+0,65	2258		0,50	67,3
70,00	36,50	BioChem	BCH	67,50	67,05	67,25	−3,15	12		0,23	
11,45	4,55	Biomira	BRA	7,70	7,25	7,25	+0,15	17960		-0,62	
1,80	0,82	ƒBiomiche	BNC	0,93	0,89	0,90	−0,03	472		-0,08	
54,50	28,25	Biovail	BVF	37,40	36,40	36,55	−1,10	67		u0,77	35,2
↓n 2,50	1,20	ƒBirim	BGI	1,55	1,20	1,50	−0,15	1357			
0,85	0,43	ƒBlHawk	BHK	0,70	0,59	0,67	+0,02	7370		-0,03	
1,85	0,18	BlSwan	BSW	0,68	0,61	0,61	−0,08	14601		0,01	61,0
↓n 1,10	0,63	ƒBlackRockBVI		0,73	0,63	0,69	−0,03	2982			
n 0,10	0,01	BlckRckrt		0,04	0,01	0,01		4613			
13,88	7,00	BlRangeA	BBR	8,60	8,30	8,60	+0,30	3324		0,18	47,8
↑ 14,30	3,50	Boardwalk	BE1	14,30	14,00	14,15	−0,10	1630		0,17	83,2
1,95	0,76	ƒBolivarGld	BVG	1,00	0,80	0,82	−0,13	863		u-0,46	
↑ 26,60	12,75	♦BombrdrA	BDD	26,60	24,65	24,65	−0,75	140	0,8	0,59	41,8
↑ 26,40	17,50	♦BombrdrB		26,40	24,20	24,30	−1,05	72789	0,8	0,59	41,2
27,00	25,25	Bombrdr pf		....	26,00	26,05		nt	7,2		
↑n 4,00	1,35	ƒBonusResB	OU	4,00	3,50	3,70	+0,31	1663		0,09	41,1
1,30	0,08	ƒBowFlex	BFX	1,25	1,10	1,10	−0,10	214		u0,09	9,1
3,80	2,40	Bracknell	BRK	3,15	2,95	3,10		676		0,25	12,4
2,85	1,00	♦BramptnBr	ABBL	2,50	2,16	2,45	+0,30	381		0,55	4,5
0,16	0,06	ƒBrandevor	BVE	0,10	0,07	0,08		2365			
0,80	0,20	BrandsIt	BNT	0,22	0,22	0,22		185		-0,01	
43,00	39,50	BrascdApf	BCA	43,00	42,00	42,00	+0,25	6	8,6		
42,00	39,75	BrascdBpf		41,00	41,00	41,00	−0,05	4	7,8		
31,00	21,88	BrascanA	BL	30,65	29,50	30,10	−0,55	10873	3,5	1,69	17,8
25,50	24,00	BrascanFpf		25,30	25,30	25,30		25	7,1		
n 26,25	25,20	BrascanJpf		26,25	26,00	26,20	−0,05	178	6,0		
n 28,65	17,70	ƒBreX	BXM	22,25	20,10	20,90	−1,50	34136		**-0,01**	
2,85	1,58	ƒBreakwtr	BWR	2,60	2,40	2,50	−0,10	2774		-0,02	
2,40	1,50	ƒBrickBrew	BRB	2,00	1,80	2,00	+0,27	738		-0,16	
2,50	1,10	ƒBrigdonABR		2,00	1,85	2,00	+0,15	164		0,09	22,2
65,00	65,00	BritGas	BGS	65,00	....	65,00		nt	4,8	0,12	
s 7,50	4,05	Brkfld4ms	BRH	6,60	6,55	6,55		6		-0,48	
....	....	BrkfldApf		24,00	....	....		nt			
80,00	72,00	Brkfld db		....	80,00	80,00		nt			
s 14,00	4,00	BrkfldPty	BPC	13,25	11,50	13,00	+1,50	456		-0,69	
32,00	21,50	Bruncor	BRR	31,60	31,15	31,50		404	4,1	1,92	16,4
25,00	18,13	BuddCda	BUD	24,40	23,50	23,50	−0,50	26	4,3	1,71	13,7
2,05	1,45	BuhlerInd	BUI	1,93	1,85	1,93	+0,03	281	3,1	0,22	8,8
n 7,00	6,25	BurconInt	BUO	15,50	14,75	15,50		619		0,03	

C/D

9,85	4,15	CMAC	CMS	9,55	9,40	9,50	−0,05	189		0,51	18,6
12,60	9,60	CAE	CAE	11,00	10,60	11,00	+0,40	8614	1,5	0,53	20,8
n 5,75	4,55	ƒCBCI Tel	CAN	5,05	5,05	5,05	−0,10	6		-0,18	
1,89	0,52	CBOC	CTI	0,75	0,74	0,75	+0,01	47			
15,20	10,50	CCL A	CCQ	14,30	14,30	14,30	+0,10	2	1,6	1,03	13,9
16,10	10,38	♦CCL B		14,90	14,00	14,00	−0,75	2839	2,0	1,08	13,0
↑n 6,50	4,05	CE Frnklin	CFT	6,50	5,30	6,50	+0,60	2797		0,40	16,3
22,30	13,63	♦CFCF	CF	22,00	20,50	20,50		nt		3,45	
115,50	95,00	CFCFdeb		122,00	115,00	115,00		nt			
↑ 19,50	7,50	CFM Majes	CFM	19,50	18,00	18,75	+0,75	1862		0,33	56,8
2,85	1,30	CFS	CFZ	2,75	2,75	2,75		10	**5,8**	0,16	17,2
11,25	5,50	♦CGI A	GIB	10,80	10,75	10,80	−0,45	16		0,32	33,8
6,55	4,00	♦CHC A	FLY	6,30	5,95	6,30	+0,30	451	1,6	0,78	8,1
6,75	4,00	♦CHC B		6,25	6,25	6,25	+0,05	9	1,6	0,78	8,0
27,00	18,00	CHUM	CHM	27,00	25,00	27,00		nt	0,3	0,83	32,5
19,50	7,00	♦CHUM B		18,00	17,50	18,00		88	0,4	0,83	21,7
17,10	11,50	CI Fund	CIX	16,60	16,00	16,60	+0,60	400	1,0	**0,59**	28,1
2,25	1,49	CML	CNO	2,20	2,00	2,20	+0,15	86		0,18	12,2
n 12,60	8,15	COM DEV	CDV	12,60	12,10	12,50	+0,25	4305		0,41	30,5
0,19	0,07	ƒCORDEX	ACZX	0,13	0,12	0,12

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
12,75	8,15	Elec'homeX	EL	9,10	9,10	9,10	+0,60	5		1,6	0,54 16,9
↓ 12,75	7,80	♦Elec'homeY		9,35	7,80	7,90	−1,60	220		2,1	0,54 14,6
n 8,00	6,10	ElkPoint	ELK	6,80	6,10	6,65	+0,20	3056			0,19 34,8
9,75	4,85	Emco	EML	9,10	8,70	8,90	−0,15	378			0,61 14,6
↑ 14,00	11,75	♦EmpireA	EMP	14,00	13,10	13,50	+0,25	1046	1,6	042	32,1
23,00	22,50	Empire1pf		...	23,00	23,00		nt	5,4		
24,50	22,00	Empire2pf		24,25	24,00	24,00		30	3,8		
25,50	25,00	Empire3pf		...	26,00	25,50		nt	7,8		
4,40	2,65	EncalEn	ENL	4,25	4,00	4,15		1599			0,06 69,2
↑ 1,70	0,45	ƒEnerchemECH		1,70	1,20	1,60	+0,40	2338			0,04 40,0
36,50	16,88	Enerflex	EFX	35,50	33,50	35,50	+2,00	780	1,4		1,88 18,9
n 7,90	6,20	EnerMark	EIF	7,60	7,30	7,50	−0,15	13013	8,8		
5,88	4,75	EnerplusFd	ERF	5,45	5,10	5,15	−0,30	1503	10,6	0,05	
↑ 6,40	3,30	EnertecRs	ERS	6,40	5,75	6,40	+0,65	2998			0,16 40,0
1,40	0,91	Enscor	ENZ	1,15	1,00	1,00		42		u-0,16	
↑ 27,50	7,00	EnsignRs	ESI	27,50	25,00	27,5	+2,45	11753	0,7	0,89	30,8
0,09	0,02	ƒEnvTechIntETK		0,05	0,04	0,04	+0,01	6916		-0,08	
5,10	1,00	EpicData	EKD	4,40	3,75	4,00	−0,40	181		-0,17	
10,80	3,40	Equisure	EFN	8,00	7,75	7,85	−0,15	300		0,11	71,4
n 41,50	16,00	EquisrApf		32,00	32,00	32,00	−0,50	5	1,9		
n 7,50	1,25	EquisrBwt		4,75	4,75	4,75	−0,50	3			
500,00	185,00	Equisure db		...	435,00	425,00		nt			
s 43,40	22,63	EuroNev	EN	38,00	34,65	36,50	−1,50	5891	0,2	0,36	
↑ 1,55	0,55	Eurogas	EUG	1,55	1,28	1,45	+0,15	7771		-0,03	
0,71	0,35	ƒExallRs	EXL	0,58	0,45	0,50	−0,06	1871		-0,01	
↑ 11,95	7,00	ExcoTech	XTC	11,95	11,00	11,50	+0,50	57		0,47	24,5
s 19,10	14,50	♦Extdcare	EXE	16,50	16,30	16,30	−0,35	6		1,02	16,0
19,25	14,25	♦ExtdcareA		17,10	16,00	16,90	+0,80	20007		1,02	16,6
22,50	19,05	Extdcare2pf		22,10	22,10	22,10	+0,10	1	4,9		
24,00	19,50	Extdcare3pf		22,50	20,50	21,00		nt	5,9		
21,00	19,50	Extdcare4pf		24,00	22,50	21,00		nt	5,2		
24,00	20,00	ExtdcareII		22,00	22,00	22,00		2	4,3		
3,40	1,80	FCA	FC	2,20	1,99	2,00	−0,15	305		-0,46	
4,40	2,00	♦ƒFCMI A	FCM	4,50	4,35	4,40		nt	1,1	0,27	16,3
4,20	2,25	ƒFCMI B		4,40	4,35	4,20		nt	1,2	0,27	15,6
6,45	4,30	FPI	FPL	6,00	5,60	6,00	+0,35	317		-0,09	
↑ 20,15	11,75	♦FahnstckAFHV		20,15	19,90	20,15	+0,35	299	1,3	u2,54	5,9
310,00	98,00	♦FairfaxFin	FFH	300,00	292,00	299,00	+9,00	316		12,63	23,7
2,75	1,36	FairfieldM	FFD	1,90	1,76	1,80	+0,05	505		-0,11	
32,70	22,10	Falconbridg	FL	30,25	29,00	30,10	+1,00	11778	1,3	1,70	17,7
n 22,25	17,95	Flcnbr21R		20,70	19,60	20,70	+0,95	19179	1,9		
0,70	0,40	Falvo	FAL	0,69	0,55	0,55	−0,10	153		0,10	5,5
0,42	0,20	FarWest	FWT	0,40	0,39	0,39	−0,02	90		-0,03	
n 16,50	11,55	FdPtnr93	FIP	14,50	13,90	14,25	+0,05	40	26,6	3,55	4,0
↑ 30,50	20,00	Finning	FTT	30,50	29,25	30,00	+0,50	1167	1,3	2,18	13,8
3,40	2,20	Firan	FNG	3,05	3,05	3,05	+0,05	1887	0,7	-0,43	
15,00	12,88	1stAustPr	FAP	14,65	14,25	14,50		1898	7,1	1,13	12,9
3,30	1,10	1stAustwt		2,85	2,50	2,85	+0,25	175			
3,40	0,32	ƒ1stCalg	FCP	2,90	2,40	2,90	+0,25	3199		-0,15	
12,63	3,15	ƒ1stDynstyFDM		3,70	3,35	3,45	−0,15	2241		u-0,17	
20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		19,50	19,00	19,15	+0,20	1528	2,3	2,04	9,5
19,75	14,00	1st MaraC		20,00	19,00	19,00		nt	2,3	2,04	9,3
4,75	3,40	1st MtimeFMM		4,25	4,00	4,35		nt		2,89	1,5
17,00	11,90	1stMercFd	FMF	15,80	15,25	15,25	−0,70	7	5,4	1,62	9,4
21,50	14,75	FstPlaceun	FIR	20,50	19,75	20,50		13		0,00	
n 30,00	24,75	1stPrmIncmFPI		29,00	28,35	28,70	−0,30	414	7,0		
↑ 6,75	4,50	♦1stServ	FSV	6,75	5,50	6,75	+0,90	218		0,36	18,8
22,70	17,63	FlChlCdaA	FCC	22,35	21,50	22,25	+0,30	4640	2,7	0,60	37,1
n 12,60	11,55	FletFood	FFF	12,25	11,80	11,80	−0,20	155			
20,00	8,13	Fonorola	FON	16,85	16,25	16,75	+0,50	259		-0,49	
17,25	8,88	♦Fonorola A		16,40	16,40	16,40		10		-0,49	
11,00	4,25	Foremost	FMO	10,50	10,05	10,25		102		0,82	12,5
7,00	2,85	ƒFormtnCapFCO		3,55	3,30	3,45	+0,20	275		-0,08	
↑ 1,70	0,41	ƒFt Knox	FNX	1,70	1,21	1,65	+0,46	2810			
34,70	27,00	Fortis	FTS	33,00	32,70	33,00		204	5,3	2,42	13,6
29,88	26,00	Fortis pf		27,00	25,50	27,00		nt	8,1		
25,85	24,50	FortisBpf		25,55	25,55	25,55	+0,05	3	5,8		
0,85	0,55	ƒFortuneEnFEY		0,85	0,75	0,85	+0,20	104		0,06	14,2
5,63	1,30	ForzaniA	FGL	2,00	1,48	1,48	+0,03	1163		-2,34	
2,65	2,10	FosterBrewFOS		2,55	2,55	2,55	+0,05	12	4,5	0,14	18,3
31,00	18,75	♦FourSeas	FSH	29,00	28,00	28,50	+1,25	282	0,4	-2,38	
4,40	0,50	ƒFrancOr	FOR	2,50	1,95	2,21	−0,29	8056		-0,04	
s 62,75	38,00	FrancoNev	FN	59,90	55,00	56,50	−2,50	3855	1,3	1,69	33,4
n 12,70	11,15	Freehold	FRU	11,45	11,15	11,40	+0,15	10082			
1,65	0,69	Freewest	FWR	1,20	1,13	1,17	−0,01	307		-0,05	
s 28,00	6,00	FulcrmTec	FUL	8,80	6,15	8,10	+1,90	2905		0,45	18,2
8,38	5,00	♦FundyCbl	FDY	7,85	7,00	7,75	+0,25	105		3,22	2,4
14,25	8,90	FutureSh	FSS	11,55	10,50	11,00	−1,00	285		0,30	36,7

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
12,00	6,00	GLENTEL	GLN	7,05	6,80	7,00	−0,05	95		0,33	21,2
18,00	14,00	♦GSW A	GSW	14,05	14,05	14,05		z16	1,4	0,28	50,0
18,25	14,00	♦GSW B		18,00	14,00	14,00		nt	1,4	0,28	50,0
11,90	8,75	♦GTC A	GRT	10,05	9,90	10,00		618	1,2	0,06	
11,75	9,50	♦GTC B		10,00	10,00	10,00		10	1,2	0,06	
26,35	25,00	GTC pfC		27,00	25,50	25,90		nt	7,2		
2,65	0,55	GTC wt		0,75	0,75	0,75	−0,10	140			
0,95	0,05	Galtaco	GMI	0,77	0,60	0,77	+0,15	1148		0,04	19,3
10,00	2,90	GamingLot	GLH	5,50	3,90	5,10	+1,30	7169		0,05	
26,30	3,15	Gandalf	GAN	6,10	5,00	5,05	−0,90	8397		u-0,40	
5,60	5,25	Garbell pf	GBH	...	5,50	5,40		nt	9,7		
↑n 9,25	8,00	GasMgmt	IRGIF	9,25	8,60	9,00	+0,15	4392	14,5		
18,05	14,25	GazMetLP	GZM	17,50	17,10	17,50	+0,25	260	7,7	1,36	12,9
29,05	16,00	Geac	GAC	29,00	26,50	28,70	+1,95	2141		1,18	24,3
↑ 4,30	1,00	Gecamex	GKX	4,30	3,85	4,20	+0,40	295		0,43	9,8
11,75	7,80	GendisA	GDS	10,95	10,15	10,95	+0,80	10355	2,2	-0,39	
16,50	2,40	ƒGenMnrisGNM		8,40	7,05	7,60	−0,60	2015		-0,13	
↑ 82,20	63,60	GenMotors	GM	82,20	79,50	82,20	+2,25	97	2,6	u7,10	8,6
↑n 5,75	2,00	GenesisEx	GEX	5,75	4,75	5,65	+0,80	4512		0,06	94,2
s 27,00	9,33	Gennum	GND	24,50	24,00	24,40	−0,05	351	0,7	0,77	31,7
↑ 2,70	1,33	Gentra	GTA	2,70	2,35	2,64	+0,29	14695		0,24	11,0
18,00	14,00	GentraGpf		19,00	18,00	17,55		nt			
↑ 18,20	13,75	GentraJpf		18,20	17,80	18,20	+0,40	49			
19,00	14,50	GentraMpf		18,00	18,00	18,00	−1,00	1			
13,50	9,75	GentraQpf		13,25	12,75	13,25	+0,50	300			
1,40	0,44	♦ƒGentryBGNY		0,75	0,65	0,75	+0,06	1741		0,01	75,0
9,40	3,40	ƒGeographGGI		6,00	5,00	6,00	−0,50	19		u0,15	29,7
4,00	1,94	ƒGeomaq	GEO	3,38	3,00	3,38	+0,12	2363		u0,02	
2,35	1,50	Gesco	GSD	2,01	2,01	2,01	+0,01	2		0,02	
2,25	1,75	♦GescoA		2,01	2,01	2,01	+0,01	4		0,02	
n 67,25	33,00	Getchell	GGO	48,50	46,75	48,00	−3,60	8		u0,45	79,1
n 0,90	0,66	ƒGettyCpprGTY		0,80	0,71	0,71	−0,09	584			
12,50	8,40	GlamisGld	GLG	9,80	9,15	9,50	−0,05	251		u0,03	
1,10	0,55	GlobalElct	GSM	0,69	0,64	0,64	−0,01	183		-0,02	
4,50	2,35	GlobEqty	GEQ	3,60	3,40	3,45		2180		0,01	
5,95	4,25	GlobalSt	GLS	5,65	5,20	5,40	+0,10	419		0,30	18,0
13,50	9,00	GlobalSt3	GSP	10,50	10,50	10,50		9	32,6		
15,25	10,00	GlobalSt5	LPV	10,75	10,50	10,50	−0,25	94	37,6		
↓n 13,35	11,00	GlobalSt6	LPS	11,75	11,00	11,00	−0,50	13	35,6		
9,13	3,25	Globelle	GLP	4,50	4,00	4,40	+0,40	167		0,31	14,2
2,35	0,01	Globel wt		0,03	0,01	0,03		nt			
6,25	2,90	ƒGlobexEntGMX		5,25	5,05	5,20	+0,45	137			
1,65	0,40	ƒGlykoBio	GBL	0,41	0,40	0,40		1416		u-0,11	
21,70	8,00	ƒGoldRsv	GLR	12,60	11,40	11,85	−0,55	1855		u-0,05	
s 14,35	8,63	♦GoldcorpA	G	11,30	10,60	10,85	−0,55	4993		0,06	
s 14,19	9,00	♦GoldcorpB		10,90	10,90	10,90	−0,90	5		0,06	
↓s 2,32	0,92	ƒGldnGooseGGR		1,10	0,92	1,10	+0,10	757		-0,13	
↓ 10,10	3,90	GldnKnightGKR		6,30	3,90	4,25	−2,05	23284		-0,43	
3,20	1,29	ƒGldnQueenGQM		2,99	2,70	2,70	−0,25	610			
↑ 9,20	1,90	ƒGldnRule	GNU	9,20	5,10	8,30	+2,70	56162		0,00	
28,25	8,00	ƒGldnStar	GSC	19,60	17,00	19,60	+2,00	95		u-0,42	
n 16,50	2,50	GldnStarwt		8,50	7,25	8,50	+0,50	260			
17,15	12,00	♦GoldfarbAGDF		15,60	14,25	15,55	+0,55	1419		1,70	9,1
0,54	0,23	ƒGoldpark	GKT	0,30	0,27	0,27	−0,03	170		-0,01	
4,49	0,82	ƒGoldstakeGXP		1,50	1,25	1,40	−0,07	2895			
↑ 30,00	12,25	GoranCap	GNC	30,00	26,00	29,60	+2,00	310		u2,35	9,4
11,45	7,85	Grad&WalkGWE		10,50	10,00	10,00	−0,50	2166		0,14	71,4
n 2,05	1,15	ƒGranColmGRM		1,58	1,34	1,47	+0,12	2298		-0,07	
n 0,46	0,25	ƒGrandfieldGFD		0,29	0,27	0,29		35		0,01	36,3
0,55	0,09	GrandmaLeeGLI		0,22	0,19	0,20	−0,03	5390		0,00	
0,70	0,19	ƒGrLakeMnGKM		0,24	0,20	0,21	−0,03	4458		**-0,05**	
30,00	23,00	GrLakePwr	GLZ	29,75	29,75	29,75	−0,20	3	4,3	1,98	15,0
54,00	28,00	GtPacEntp	GPN	54,00	53,70	53,70	+0,70	2		u3,67	10,8
30,40	25,00	GrWLife pf	GWL	30,40	25,35	30,00		nt	6,4		
s 22,88	14,38	GrWLifecoGWO		21,25	20,95	21,10	−0,05	787	3,2	1,59	13,3
27,60	25,88	GrWLifecoApf		27,05	27,00	27,05	+0,05	49	6,9		
29,25	26,40	GrWLifecoBpf		28,90	28,10	28,10	−0,15	22	6,6		
29,85	26,75	GrWLifecoCpf		29,00	28,75	28,85	−0,15	59	6,7		
2,95	0,65	ƒGrLenoraGEN		0,80	0,71	0,71	−0,07	269		-0,12	
22,00	4,05	ƒGreenstneGRE		15,50	14,65	15,50	+0,05	2978		u-0,25	
n 7,00	3,25	GryhndCdaGHC		3,90	3,65	3,85	+0,25	253	1,6	-0,24	
2,80	2,00	Greyvest	GFI	2,25	2,10	2,20	+0,10	1518	6,4	0,31	7,1
13,00	10,25	GuardnCapGCG		13,00	12,50	13,00		nt	0,9	0,51	25,5
12,50	8,85	♦GuardnCapA		12,00	11,75	12,00		143	1,0	0,51	23,5
↑ 12,00	5,75	GulfCda	GOU	12,00	9,90	11,85	+1,90	88151		-0,02	
4,60	4,18	GulfCda pf		4,45	4,40	4,45	+0,02	4146			
↑ 15,40	3,60	ƒGulfstrm	GUR	15,40	13,05	14,80	+1,60	13008	0,1	0,13	
19,75	3,00	ƒGuyanorBGRL		10,50	9,50	9,90	+0,15	413		u-0,15	
2,65	1,90	Gwil	GWS	2,11	2,00	2,00	−0,30	65		0,14	14,3
↑n 7,00	6,15	H&R REIT	IRHR	7,00	6,50	6,90	+0,30	9069			
1,79	1,10	HCO En	HCE	1,65	1,50	1,60	+0,05	24426		-0,24	
7,25	5,25	HCO EnBpf		8,00	7,50	7,25		nt			
0,95	0,50	ƒHERO	HRO	0,95	0,85	0,87		nt		0,12	7,3
36,95	28,90	HIPS	HIP	36,45	35,95	36,45	+0,50	3069	2,0		
4,85	1,00	HJ Forest	HJF	1,90	1,80	1,80	−0,20	248		-0,62	
0,20	0,07	HMH ChinaHMH		0,07	0,07	0,07	−0,01	393		-0,60	
n 7,00	3,50	ƒHaemacureHAE		4,10	4,05	4,10	−0,20	17		0,59	
3,75	2,20	Haley	HLY	3,35	3,20	3,25		298		0,11	29,5
11,00	3,95	Hallmark	HTI	9,55	9,25	9,25	−0,60	172		0,59	15,7
5,00	5,00	♦HammersnHPD		...	5,75	5,00		nt	4,9	0,29	17,4
1,90	0,90	♦HammndAHMM		1,78	1,70	1,70	−0,10	157		0,15	11,3
0,86	0,43	ƒHarbourPHRP		0,63	0,53	0,63	+0,11	1113		-0,72	
1,80	0,85	ƒHardSuits	HS	1,40	1,38	1,38	−0,17	10		-0,48	
0,23	0,09	ƒHardrckExHRK		0,17	0,14	0,17	+0,08	110			
↑ 13,50	9,75	HarmacPacHRC		13,50	11,65	12,95	+1,35	1630		-1,09	
110,00	100,00	Harmacdeb		108,00	105,50	107,00	+1,00	24			
9,75	7,50	♦HarrisStA	HSG	9,75	9,35	9,50	−0,25	59	2,5	1,40	6,8
9,55	8,00	HarrisStB		9,10	9,00	9,00	+0,15	12	2,7	1,40	6,4
5,25	2,70	HarowstnAHRW		4,45	4,25	4,25	−0,25	7624		0,69	6,2
8,50	5,50	Hartco	HTC	7,50	7,25	7,50	+0,50	380	2,4	0,69	10,9
19,35	3,99	HawkrSid	HSC	5,10	5,00	5,00		37	260,0	0,13	38,5
10,75	6,75	Hlth&Bio unHCB		8,95	8,60	8,60	−0,35	558	12,7	3,27	2,6
10,75	3,25	ƒHlthStrmsHST		4,05	3,25	3,25	−0,80	3650		-0,35	
21,85	13,75	Hees	HIL	20,75	20,20	20,75	+0,35	13063	4,7	1,35	15,4
19,00	16,00	HeesEpf		18,85	18,25	18,60	+0,10	675	5,0		
n 2,75	1,00	ƒHelixBio	HBP	1,38	1,21	1,25	−0,05	810			
7,88	3,00	Hemosol	HML	4,60	4,25	4,45	−0,05	1110		-0,90	
7,00	3,20	ƒHighRiverHRG		4,10	3,60	3,65	−0,65	391		-0,11	
↑ 3,90	2,10	HighridgExHRE		3,90	3,40	3,70	+0,30	327		0,22	16,8
1,95	0,79	ƒHighwdRsHWD		1,72	1,50	1,62	−0,03	965		0,02	81,0
a 3,80	1,70	Hillsbrgh	HLB	2,65	2,55	2,55	−0,10	105	19,6	0,68	3,8
14,05	9,75	Hollinger	HLG	12,70	12,00	12,15	−0,35	1468	4,9	0,47	25,9
0,98	0,41	Hollinger wt		0,80	0,55	0,55	−0,25	70			
114,00	96,50	Hollngr db		110,25	109,00	110,10	+1,10	40			
1,25	0,50	♦HomCapBHCG		0,82	0,82	0,82		150		0,09	9,1
0,50	0,16	ƒHomeProdHPI		0,24	0,20	0,24	+0,07	1012		-0,28	
1,60	0,67	HomeProd pf		0,70	0,60	0,67		nt			
n 7,38	1,50	ƒHookUpComHU		2,00	1,60	1,80	+0,20	945		-1,97	
24,25	16,00	HudsnBay	HBC	23,55	23,10	23,35	+0,25	2244	3,1	-0,06	
64,00	32,50	Hmngbrd	HUM	41,00	39,30	40,40	+0,65	1266		2,25	18,0

LA CLIENTÈLE

fonorola

Nos associés les plus importants.

1 800 289-4357
www.fonorola.com

bureaux à l'échelle nationale

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
7,00	1,75	ƒHurricnA	HHL	6,55	6,05	6,30	+0,15	6231		0,01	
5,38	4,20	Hy&Zel	HZI	5,00	4,85	5,00	+0,20	89	6,0	0,65	7,7
18,00	4,10	ƒHyalPhar	HPC	5,50	4,95	5,40	+0,30	2716		-0,69	
11,80	0,15	HyalPhmwt		0,23	0,15	0,20	−0,01	850			
0,43	0,04	ƒHydrometHME		0,07	0,06	0,07	+0,01	2330		-0,07	

I/J

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 8,00	4,75	ƒIAMGOLDIMG		7,50	6,10	6,80	+0,65	1400			
n 16,75	3,75	IBEX Tech	IBT	6,75	5,70	6,75	+1,25	862		-0,80	
12,13	4,80	ƒID Bio	IDB	6,00	5,50	5,90	+0,15	2922		-0,36	
↓ 7,00	2,50	IITC HldA	IIT	3,02	2,50	2,50	−1,00	31	80,0	u4,87	0,4
3,20	0,70	IMUTEC	IUT	1,45	1,10	1,18	−0,30	2314		-0,16	
42,00	31,88	IPL Enrg	IPL	40,60	39,50	40,60	+0,95	3437	5,1	2,93	13,9
39,90	28,40	IPSCO	ISP	38,35	35,50	35,75	−2,75	698	1,3	2,78	12,9
8,13	2,10	ISG Tech	ISO	4,19	3,40	3,40	−0,15	2041		-0,16	
n 3,35	1,50	ƒITECMnrlIMA		2,00	1,80	1,80	−0,20	1287		-0,02	
n 0,75	0,35	ITEC wt		0,40	0,15	0,35		nt			
1,02	0,20	ƒIcanMn	IMI	0,58	0,45	0,45	−0,13	1375		0,00	
↑ 36,10	24,38	Imasco	IMS	36,10	33,75	34,60	+0,60	10442	3,1	1,09	31,7
54,45	34,00	Imax	IMX	45,00	43,00	43,50	+0,65	696		u0,77	41,9
↑ 26,90	25,00	ImpLife pf	IL	26,90	25,75	26,00	−0,25	32	8,2		
2,34	0,91	ImpMet	IPM	2,15	2,03	2,03	−0,04	4396		0,12	16,9
64,90	47,88	ImpOil	IMO	63,70	61,75	63,50	+1,50	3373	3,5	3,73	17,0
50,63	39,40	Inco	N	45,60	43,35	45,50	+1,40	30384	1,2	u1,59	21,2
n 55,25	50,10	*IncoEpf		53,00	51,75	53,00	+1,00	1452	5,2		
n 43,75	30,60	IncoVBN		34,35	32,25	33,00	−0,75	1092	1,3		
n 1,45	0,23	ƒInContextINI		0,26	0,23	0,24	−0,01	1714		-0,26	
↑n 18,50	8,85	ƒIndochinaING		18,50	15,75	18,50	+2,70	10975			
6,25	2,00	Industrac	IND	3,50	3,50	3,50		2		-1,92	
n 13,90	7,50	ƒInexPhrmIEX		10,50	10,00	10,25	−0,55	81		-0,45	
n 1,65	0,88	ƒInfocorp	INP	1,12	0,98	1,00	−0,18	451		-0,20	
11,75	6,00	♦Inmet	IMN	6,85	6,30	6,50	−0,20	7883		-4,58	
2,50	0,22	Inmet A wt		0,25	0,25	0,25		1310			
103,50	99,00	Inmet deb		101,00	100,00	100,50	+0,25	15			
n 1,88	1,01	ƒInnova	IVO	1,85	1,65	1,78	−0,02	504		-0,04	
n 1,77	1,20	ƒInsulPro	ISL	1,75	1,55	1,59	−0,06	708		0,12	13,6
3,25	1,62	IntnstyRs	ITY	1,85	1,69	1,80		3031		0,13	13,8
4,60	1,20	InterCity	IPR	4,25	4,00	4,20	+0,20	294		u-1,33	
n 1,00	0,45	ƒInterRockIRO		0,65	0,58	0,60		235		u0,00	
n 0,30	0,15	InterRk wt		0,25	0,15	0,16		nt			
n 3,30	1,20	IntrTchDr	IDL	2,50	2,20	2,20	−0,10	569			
1,20	0,47	ƒInteractionINR		0,58	0,55	0,57	−0,08	320		0,02	28,5
9,50	7,00	IntermetcoINT		8,25	7,75	8,25	+0,25	56	3,9	0,87	9,5
2,50	1,21	IntAqua	IAF	1,35	1,25	1,30	−0,05	158		0,02	65,0
16,80	8,63	ƒIntCurator	IC	12,95	10,85	11,00	−0,60	535		-0,03	
↑s 0,95	0,05	IntDatashr	IED	0,95	0,58	0,94	+0,37	5884		**0,03**	36,2
14,00	9,90	♦IntFor A	IFP	11,10	10,75	11,10	+0,40

Bourse de Toronto

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.	
	9,95	8,38	NrndaFrst	NF	9,85	9,30	9,80	−0,30	2648	4,3	0,52	18,1	
	...	...	NrndaFst pf		...	24,00			nt				
↑	32,20	25,25	Noranda	NOR	32,20	30,55	32,10	+1,55	19205	3,1	1,36	23,6	
	27,20	25,00	NorandaCpf		26,50	26,00	26,50	+0,75	6	7,3			
n	25,50	24,30	NorandaFpf		25,30	25,15	25,30	+0,10	1119	5,7			
	32,85	19,00	Norcen	NCN	31,25	30,05	31,05	+0,70	2339	1,9	0,81	38,3	
	10,50	3,65	NA Palldm	PDL	5,30	5,00	5,00	−0,35	197		-1,01		
	11,50	6,75	Nth West	NWC	11,50	11,25	11,40	+0,15	965	3,5	0,00		
	3,00	2,41	fNthnCda	NH	2,85	2,50	2,55		nt		0,13	19,5	
n	8,00	4,50	fNOrionExNNO		5,35	4,90	5,10	−0,10	1394		0,00		
↑	94,10	56,38	NthnTel	NTL	94,10	85,85	93,80	+6,80	17825	0,7	u2,15	32,3	
n	25,50	24,90	NthnTel pf		25,40	25,20	25,30		1057	5,0			
	2,69	0,75	fNrthfldMrsNFM		1,72	1,52	1,55	−0,22	1392				
↓	1,64	0,88	Northgate	NGX	0,95	0,88	0,93	−0,04	1480		0,13	7,2	
	12,85	7,13	Northrock	NRK	12,50	11,70	12,50	+0,15	1413		0,42	29,8	
	17,30	11,60	NrthstrEn	NEN	15,90	15,60	15,75	+0,15	4780		0,68	23,2	
	0,89	0,37	fNorthwayNOW		0,51	0,40	0,51	+0,11	743		0,01	36,4	
	7,63	2,50	Norwall	NGI	3,25	2,81	2,81	−0,19	48		-0,32		
	15,00	11,63	NS Power	NSI	14,40	14,00	14,15	−0,10	4409	5,7	1,15	12,3	
	27,50	25,00	NS Pwr pf		26,05	26,05	26,05		120	5,8			
	0,47	0,15	fNovagoldNRI		0,22	0,21	0,22		974				
	6,50	4,65	Novicourt	NOV	5,90	5,75	5,85	−0,15	1664		0,31	18,9	
n	2,30	1,61	fNovophrmNVO		2,09	1,78	1,78	−0,27	1134				
	2,55	0,72	fNuGro	NU	2,39	2,25	2,39	+0,09	189		0,16	14,9	
	4,95	0,76	fNufortRs	NR	1,47	1,20	1,35	+0,15	274				
	2,95	2,00	NuGas	NGS	2,73	2,31	2,73	+0,33	4489		0,01		
	4,40	0,85	fNuinsco	NWI	2,32	2,05	2,10	−0,22	2508				
	6,65	4,90	NumacEn	NMC	5,50	5,25	5,25	−0,35	4954		-1,85		

O/P

	1,24	0,35	fOGY Pete	OGY	1,09	1,00	1,05	+0,05	2035		-0,29		
↓	11,90	7,10	OPTUS rct	OPT	11,90	11,10	11,45	+0,20	1661	12,0			
n	14,50	12,05	OSF	OSF	14,25	13,50	14,20	−0,30	945	0,7			
	13,00	9,25	♦OcelotA	OCE	15,00	8,00	9,25		nt		-0,02		
	10,38	6,40	♦OcelotB		9,25	8,80	9,00	−0,10	939		-0,02		
	4,00	1,61	fOffshorSyOSI		2,14	1,98	2,08	−0,02	1446		0,02	94,5	
	2,00	0,80	fOiltecRs	OLT	1,84	1,72	1,81	+0,11	1293		0,16	11,3	
	2,50	1,75	♦OkanagnAOKS		2,15	2,15	2,15	+0,20	11	0,9	0,01		
	2,75	1,85	♦OkanagnB		2,65	2,65	2,65	−0,10	11	0,8	0,01		
	...	...	Okangn pf		...	2,00			nt				
	5,75	3,00	OldCdaInv	OCI	5,10	5,00	5,00		25	1,0	2,85	1,8	
	0,80	0,58	fOlympEnAOIY		0,69	0,61	0,65	+0,05	1151		0,01	65,0	
↑	23,45	13,10	♦Onex	OCX	23,45	19,50	23,00	+3,25	17119	1,9	1,10	20,9	
n	0,90	0,69	fOpalEn	OPE	0,90	0,85	0,85		1326		-0,01		
↑	3,50	1,16	fOpawicaOPW		3,50	1,95	3,40	+1,40	14966				
	5,10	3,30	fOptimaP	OPP	3,80	3,40	3,80	+0,40	169		-0,01		
	0,65	0,05	OptimaPtwt		0,01	0,01	0,01		z829				
n	13,25	7,75	♦fOptiGenAOGI		12,50	12,00	12,25	−0,25	39	1,3	0,91	13,5	
n	7,75	1,55	fOralife	ORA	2,30	1,75	2,00	+0,30	2714		-0,63		
	1,50	0,82	OrbitO&G	ORB	1,20	1,11	1,20	+0,01	2763		0,04	30,0	
	10,25	8,25	Orbit 2pf		10,25	10,00	10,00		nt	7,5			
	10,75	8,60	Orbit3pf		11,00	10,10	10,00		nt	8,5			
	11,20	5,13	fOrvanaMnORV		7,35	6,75	7,25	+0,25	1540				
	23,88	18,50	♦OshawaAOSH		20,15	19,25	19,35	−0,85	1311	2,8	1,53	12,6	
n	4,50	2,90	fOurominasOMI		3,60	3,20	3,25	−0,25	6003				
↑	22,00	4,30	OxfordGrp	OXG	22,00	18,70	22,00	+3,00	5421		0,49	44,9	
	33,00	10,35	PC DOCS	DXX	13,85	12,95	13,00	−0,75	3102		0,52	25,0	
	4,30	2,10	PFB Corp	PFB	4,10	3,80	4,10	−0,20	62		0,29	14,1	
	12,00	6,20	fPLD TEL	PLD	11,00	8,60	10,50	+1,85	232		u-0,53		
	8,90	1,10	PacaltaRs	PAZ	8,25	8,00	8,10		1032		**0,06**		
	4,35	2,50	PacCassrA	PFL	3,90	3,75	3,75		nt				
	4,00	2,40	♦fPacCassrB		4,00	3,70	4,00	+0,40	438				
	20,88	15,25	PacForest	PFF	18,00	17,55	17,75	−0,20	1948		0,69	25,7	
↑	22,70	17,50	♦PacNGas	APNG	22,70	22,00	22,15	−0,10	79	4,3	1,87	11,8	
	25,50	22,00	PacNGas pf		...	24,55	25,50		nt	6,6			
n	0,75	0,30	Pacrim	PCN	0,40	0,31	0,30		nt	6,7	0,06	5,1	
	0,58	0,14	fPaige	PAG	0,25	0,19	0,23	+0,05	2145		u-0,06		
	1,10	0,29	PalletPal	PLT	0,43	0,37	0,38	−0,02	12380		u-0,20		
	2,70	2,00	Paloma	PAL	2,40	2,30	2,21		nt		-0,79		
↓	15,75	7,60	fPanAmSlvrPAA		8,10	7,60	8,05	+0,25	1862		u-0,11		
	6,00	3,10	fPan East	PEC	5,15	5,00	5,10		2769		0,04		
	1,30	0,60	fPanAtlasEnPA		1,20	1,10	1,10	−0,07	1673		0,08	13,8	
	55,00	46,00	PanCdnPt	PCP	54,00	52,00	52,75	−0,25	503	1,5	2,06	25,6	
	9,45	2,15	fPangea	PGD	6,20	5,65	5,80	+0,15	1862		-0,06		
	1,35	0,85	Pantorama	PTA	0,95	0,95	0,95	+0,05	30		-0,02		
	4,80	3,15	Paperbrd	PI	4,10	4,05	4,10	+0,10	28		0,42	9,8	
↑	2,50	1,10	ParagonEnt	P	2,50	2,10	2,50	+0,30	61		0,13	19,2	
	3,60	2,00	ParagonPetPGN		3,20	2,95	3,20		3381		0,12	26,7	
	27,00	13,00	ParamountPOU		26,00	24,50	25,50	+1,45	268	0,4	0,94	27,1	
	8,20	6,75	Parkland	PKI	7,00	6,80	7,00	−0,05	50	1,4	0,74	9,5	
	1,80	0,95	Patheon	PTI	1,72	1,50	1,67	+0,03	3942		0,09	18,4	
	8,50	7,00	Paulin A	PAP	8,45	7,80	8,45		nt	2,8	1,15	7,3	
	4,75	2,10	PeBenOil	PBN	4,30	4,00	4,20	−0,10	251		0,37	11,4	
	2,15	1,00	Peerless	PRG	1,89	1,35	1,84	+0,49	1407		-1,36		
↓	24,38	9,75	Pegasus	PGU	10,30	9,75	9,80	−0,15	1783		u-0,03		
	12,25	4,55	Pembrdg	PEM	11,65	10,75	11,00	−0,35	391		0,64	17,1	
↑	n 12,50	11,75	fPendaniesPDQ		12,50	12,25	12,50	+5,50	1756				
	19,00	14,50	PengrwthEnPGF		17,75	17,05	17,35	+0,10	1418	10,0	0,69	25,3	
↑	15,25	7,50	PennWestPWT		15,25	13,90	15,25	+1,35	3732		0,50	30,5	
	2,35	1,00	fPentland	PFO	1,35	1,27	1,30	−0,10	128		-0,04		
	7,50	3,50	PerleSys	PL	5,10	4,00	4,80	+0,80	1916		-1,20		
	8,00	5,13	PetValu	PVC	5,50	5,50	5,50	−0,45	37		0,17	32,4	
n	1,45	1,10	PetValuwt		2,00	1,25	1,26		nt				
↑	21,30	15,63	PetroCan	PCA	21,30	19,90	21,25	+1,15	33777	0,9	0,82	25,9	
	n 17,00	12,60	PetroC2IR		17,00	15,75	17,00	+1,20	40520	1,2			
	3,85	2,30	Petromet	PNT	3,00	2,85	2,95		4387		0,14	21,1	
	90,00	79,00	Petromet db		90,00	90,00	90,00	+2,00	56				
	1,10	0,77	Petrorep	PRR	0,95	0,90	0,91	−0,08	343		-0,22		
	n 11,00	6,50	PhilexGld	PGI	7,75	6,50	7,35	−0,40	1745				
↑	21,70	8,25	PhilpEnv	PEN	21,70	18,50	21,00	+1,75	4629		0,96	21,9	
	2,10	1,30	PhoenixCdaPCO		1,76	1,76	1,76	+0,03	10		-0,14		
	19,50	9,50	PhoenixIntPHX		12,45	11,95	12,05		931		-0,29		
	n 3,00	1,90	Phonettix	PXT	2,00	1,90	1,90	−0,05	115		0,02	95,0	
	22,00	15,50	PinnacleRsPNN		21,95	20,75	21,10	−0,15	187		0,48	44,0	
	0,50	0,16	PionMtls	PSM	0,30	0,21	0,27	+0,05	6377		**0,00**		
	2,25	1,25	♦Place Res	PLG	2,03	2,00	2,02	+0,02	670		0,05	40,4	
↓	42,00	26,70	PlacrDom	PDG	29,50	26,70	29,40	+0,90	66417	1,4	u0,13		
	10,30	4,15	Plaintree	LAN	5,65	4,95	5,10	+0,15	1231		-0,53		
	2,40	1,00	fPlanVest	PLV	2,05	1,85	2,00	+0,01	1217	1,0	0,34	5,9	
	3,95	1,57	fPlatinovASPAS		2,30	2,10	2,25		230		-0,07		
	3,95	1,50	fPlatinova	PVA	2,25	2,20	2,25		120				
	14,35	9,50	PocoPete	POC	13,70	12,80	13,65	+0,65	35071		0,13		
	4,50	0,72	fPointerEx	PE	1,25	1,07	1,18	+0,10	1961		0,03	39,3	
n	6,50	4,00	Polyair	PPK	4,45	4,45	4,45	−0,05	3		0,32	13,9	
n	4,85	3,55	PostEn	PSN	3,90	3,70	3,80	−0,10	674		0,16	23,8	
↑	122,70	82,00	Potash	POT	122,70	116,00	117,50	+0,25	2069	1,2	u4,43	19,7	
	29,00	19,13	♦PowerCpPOW		27,75	26,95	27,65	+0,55	4188	2,9	2,30	12,0	
	49,00	43,00	Power'86pf		48,15	48,10	48,10	−0,05	18	3,9			
s	25,75	16,00	PowerFn	PWF	25,25	24,35	24,95	+0,60	4346	3,3	1,93	13,0	
	24,50	21,75	PowerFnApf		24,45	24,15	24,45	+0,30	264	**3,6**			
	29,00	26,00	PowerFnBpf		28,45	28,00	28,25	+0,25	147	6,2			
↑	56,00	18,00	PrecisnDr	PD	56,00	48,00	55,00	+7,35	6399		2,59	21,2	
	13,60	9,25	Premdor	PDI	13,00	12,75	12,85	−0,05	344		0,66	19,5	
	26,00	24,25	PremUtdCdnPRH		25,25	25,00	25,00	+0,10	18	8,5			
	26,38	24,00	*PremUtd PRA		24,90	24,90	24,90	+0,15	5	7,3			
n	12,85	9,80	♦PremIncmAPIC		12,05	11,80	12,00	+0,05	808				
n	15,90	14,90	PremIncmpf		15,40	15,25	15,40	+0,05	585	5,6			
	15,13	8,75	PrimeRs	PRU	9,15	8,90	9,20		8605	0,9	0,58	15,9	
n	8,15	7,20	PrimWstIRPWI		7,25	7,25	7,40	+0,05	7914	5,9			
	9,75	7,00	PrimexFor	PXF	8,10	7,85	8,10	+0,35	184	2,0	0,17	4,6	
	0,67	0,28	Princeton	PMC	0,40	0,32	0,40	+0,08	13388		-0,07		
	0,25	0,01	Prnctnwt		0,06	0,05	0,06	+0,02	900				
	3,19	2,20	Printera	PAC	2,45	2,30	2,30	−0,05	370		0,08	28,8	
	5,20	1,76	fProfco	PSO	2,55	2,00	2,46	+0,19	2162		-0,12		
	5,00	1,82	PromisSysPSW		5,00	4,60	4,65	−0,25	365		u0,15	23,0	
	8,75	5,00	Provigo	PGV	6,00	5,50	5,85	+0,35	7819		0,05		
n	5,00	1,40	ProvigoIR		2,05	1,70	1,95	+0,35	597				
	25,75	24,60	Provigo pf		25,10	25,05	25,05		58	8,0			
n	0,99	0,01	ProvigoAwt		0,02	0,01	0,02		188				
↑	23,00	8,50	PrudntlStl	PTS	23,00	21,10	23,00	+1,65	4030	1,7	1,46	15,8	
♦	4,25	2,50	PubStorIV	PSL	3,65	3,65	3,65	−0,25	16	10,1			
	14,50	10,00	PubStorPr	PST	14,00	13,20	14,00	+1,00	24	7,1			
	0,55	0,26	fPurcell	PEL	0,48	0,43	0,48	+0,03	1441		0,06	7,5	
	0,41	0,13	fPureGldRsPUG		0,19	0,16	0,19	+0,03	11925		-0,02		
	1,40	0,70	fPursuit	PUT	1,08	1,00	1,08	+0,03	729		0,02	54,0	

Q/R

	9,00	5,00	fQ-Zar	QZR	5,60	5,25	5,25	−0,35	612		u0,50	7,8	
	0,88	0,36	fQ/MediaSQMS		0,70	0,60	0,66	+0,01	4198		-0,15		
	32,30	11,50	fQLT PhotoQLT		29,25	28,30	29,25	+1,15	5010		-0,62		
	2,80	0,60	fQSR	QSR	2,70	2,40	2,50	−0,20	349		0,01		
	5,25	2,00	fQSound	QSL	2,75	2,00	2,70	+0,20	1214		-0,29		
	25,20	20,25	QueTel	QT	24,00	24,00	24,00	+0,10	13	5,5	1,78	13,5	
	15,00	12,75	QueTel65pf		16,00	13,55	13,45		nt	7,1			
	21,50	19,50	QueTel73pf		20,30	20,30	20,30		z75	7,3			
	25,00	20,50	♦QuebcrA	QBR	24,60	22,60	24,60	+1,50	2057	1,6	3,03	8,1	
	25,00	20,20	♦QuebcrB		24,95	22,60	24,50	+1,75	7625	1,6	3,03	8,1	
↑	26,00	21,45	♦QuebcrPr	IQI	26,00	24,00	25,40	+1,60	858	1,1	u1,06	17,8	
	4,40	0,66	QueenstakeQTR		1,55	1,31	1,39	−0,11	3082		-0,04		
	3,50	0,68	QueenstonQMI		2,10	1,95	2,03	−0,12	1306		0,02		
↑	n 25,75	10,90	QueenFinl	QFH	25,75	23,90	25,75	+1,75	231		1,08	23,8	
	2,90	1,02	fQuestIntlQIX		1,28	1,14	1,14	−0,13	981		-0,03		
n	2,30	1,90	fQuest O&G	Q	2,30	1,90	2,27	+0,27	3436				
n	0,85	0,44	Questar	QRX	0,85	0,70	0,70	−0,15	985		-0,01		
n	0,15	0,05	Questar wt		0,10	0,10	0,10	+0,05	23				
	7,50	6,05	QuorumGth	QI	6,45	6,20	6,25	−0,05	187		-0,48		
n	7,50	6,00	QuorumApf		6,80	6,60	6,75		70	6,7			
n	0,50	0,08	QuorumAwt		0,13	0,12	0,12		168				
	27,00	25,50	*RCI	RCA	25,85	25,75	25,75	−0,10	3	6,3	u1,30	19,8	
	0,85	0,55	fRG PptysRGR		0,80	0,75	0,80		159		-0,08		
	5,60	2,50	RTO Ent	RTO	5,50	5,05	5,20	+0,05	924		0,41	12,8	
↑	1,00	0,55	RamPete	RPL	1,00	0,72	1,00	+0,26	2401		0,60	1,7	
s	20,00	12,00	RandTech	RND	16,80	16,25	16,40	+0,10	2173		0,53	30,9	
	13,95	7,88	RangerOil	RGO	13,80	12,60	13,60	+0,40	8439	0,8	u0,28	36,0	
↓	12,50	6,00	♦Rayrock	RAY	6,75	6,00	6,25	−0,50	259		u0,14	33,1	
n	5,00	4,00	ReConBldg	REC	4,50	4,05	4,40		nt				
	4,00	1,35	fReaGld	REO	1,65	1,46	1,49	−0,07	4617		-0,55		
	17,50	12,13	RealFund trRFN		17,35	16,50	17,35	+0,70	1903	7,1	0,89	19,5	
	1,20	0,07	fRecptagenRCG		0,20	0,14	0,17	−0,03	2701		-0,41		
	1,68	0,30	fRedaurmRRK		0,41	0,30	0,31	−0,09	31941		-0,09		
↓	n 0,05	0,01	Redaurum rt		0,04	0,01	0,01	−0,03	119655				
	4,10	3,40	Redekop	RPI	3,60	3,40	3,40		nt		-0,27		
	3,60	1,40	fRedfernRsRFR		1,83	1,68	1,83	+0,13	1867		-0,01		
↓	30,00	22,50	ReedSten	RSS	23,25	22,50	22,50	−1,00	75	0,6			
	16,25	12,80	Reitman	RET	14,50	14,50	14,50	−0,50	8	3,6	0,32	45,3	
	16,50	12,25	♦ReitmanA		15,75	15,00	15,50		181	3,4	0,32	48,4	
	4,60	2,40	RekoInt	REK	4,40	4,15	4,15	−0,20	381		0,07	59,3	
↑	15,65	2,70	Remngtn	REL	15,65	13,75	15,50	+1,65	11677		0,16	96,9	
	51,00	32,00	Renaissnc	RES	49,40	46,25	49,20	+3,05	14256		1,31	37,6	
	8,60	3,70	RepadreC	RPD	8,00	7,70	7,70	−0,10	799		0,20	38,5	
	6,75	3,75	Repap	RPP	4,20	3,75	3,77	−0,33	17907		-0,61		
↑	2,46	0,75	fRsrvRylt	ROI	2,46	2,05	2,37	+0,30	9164		0,02		
	4,00	1,50	RsourceCanRSC		3,65	3,45	3,55	−0,25	166		0,45	7,9	
	3,00	2,00	RevPpty	RPC	2,90	2,60	2,85	+0,27	28308	2,5	0,06	47,5	
↑	n 103,00	95,50	RevPpty7db		103,00	99,00	103,00	+4,00	250				
	102,00	88,00	RevPpty db		101,00	99,00	100,75	+1,75	47				
↑	87,00	78,00	*RevPpty6db		87,00	86,00	87,00	+1,00	29				
n	3,50	2,35	fRexDiamndRXD		3,00	2,55	3,00	+0,20	1436		0,06	54,5	
	8,25	6,65	RichHard	RCH	7,75	7,25	7,60		nt		0,63	12,1	
	7,38	4,00	RichIndPtA	RLP	4,55	4,50	4,50	+0,05	233		-0,03		
	5,90	4,05	Richmont	RIC	5,80	5,30	5,50	−0,30	195		0,22	25,0	
	16,15	11,70	RigelEn	RJL	14,00	13,50	13,60	−0,40	10978		-0,03		
↑	34,30	23,38	RioAlgom	ROM	34,30	30,00	34,30	+3,65	3815	2,0	1,60	21,4	
	10,75	4,70	RioAlto	RAX	9,85	9,50	9,75		1719		0,34	28,7	
	6,10	2,30	fRioNarceaRNG		4,15	3,75	4,00		1837		u-0,02		
	18,50	11,25	RioCan un	REI	17,50	16,65	17,45	+0,65	3478	7,1	1,55	11,3	
	4,85	2,60	fRiverGld	RIV	4,10	3,80	4,10	+0,10	222	1,2	0,14	29,3	
	19,70	15,25	RiversidForRFP		18,80	18,00	18,75	+0,75	46	0,9	-0,47		
	36,80	26,05	♦RogerCntlBRCM		27,90	27,00	27,70	+0,30	2372		-1,22		
	17,13	8,75	RogerComARCI		11,00	10,50	10,50		3		-1,96		
	16,00	8,15	♦RogerComB		10,60	10,15	10,35		9514		-1,96		
	8,50	6,13	♦Rolland	RL	8,00	6,85	6,90		nt		0,93	7,4	
	1,55	0,95	Roman	RMN	1,21	1,16	1,21	+0,05	63		0,25	4,8	
n	7,65	4,25	fRomarco	R	5,45	4,40	5,10	−0,05	4911		-0,11		
	126,00	108,00	Rothmans ROC		125,75	125,25	125,75	+0,25	313	4,8	11,06	11,4	
	0,36	0,14	fRoxmarkRMK		0,18	0,15	0,15	−0,02	2254				
	4,00	2,00	RylAviatn	ROY	2,35	2,25	2,25	+0,10	46		-0,46		
	51,10	30,63	RoyalBk	RY	49,60	48,20	48,75	+0,15	26772	3,0	4,09	11,9	
	101,00	96,63	RoyalBkEpf		99,25	99,25	99,25	−0,05	7	3,6			
	29,50	27,75	RoyalBkFpf		29,40	28,50	28,60	−0,50	186	7,9			
	30,00	27,60	RoyalBkGpf		29,40	29,00	29,00	−0,20	269	7,3			
	31,75	29,00	RoyalBkHpf		31,25	31,05	31,10	+0,05	2300	7,2			
	29,25	26,50	RoyalBkJpf		28,75	28,50	28,75	+0,25	97	6,2			
	30,00	27,15	*RoyalBkIpf		28,75	28,30	28,40	−0,60	180	6,7			
	28,25	25,60	*RoyalBkKpf		27,65	27,30	27,30	−0,45	333	5,8			
↑	3,80	1,20	RylLepage	RLG	3,80	2,71	3,70	+1,01	3646		-0,40		
↓	7,13	4,00	RoyalOak	RYO	4,50	4,00	4,33	+0,14	7163		0,14	30,9	
↑	26,50	19,00	♦RylPlast	RYG	26,50	24,75	26,40	+1,25	3195		0,98	26,9	
	8,00	5,50	RyTrRE LP	RTP	8,35	7,00	7,00		nt		-0,10		
n	5,65	3,50	fRoycefldRsRYC		4,10	3,81	4,05	+0,05	282				
	4,45	2,85	RusselA	RUS	3,75	3,40	3,40	−0,10	5653		-0,17		
	3,85	3,25	RusselB		...	3,00	3,25		nt		-0,17		
	24,15	19,95	RusselCpf		22,75	22,30	23,25		nt	8,1			
↑	n 8,20	2,15	fRyanEngyRYN		8,20	5,80	7,85	+2,10	13005		0,16	48,2	

S/T

n	5,90	4,40	fSAMAX Gld	SMX	5,25	5,00	5,15	−0,20	304				
↑	n 6,20	5,50	fSEMAFO	SMF	6,20	5,75	5,95	+0,05	902		0,00		
n	21,50	19,50	SMED Intl	SM	21,25	21,00	21,00	−0,30	1511				
s	15,45	9,25	♦SNC LAV	ASNC	15,20	13,95	15,00	+1,15	10874	1,1	0,74	20,3	
	15,25	7,30	SR Tel	SRX	9,00	8,65	8,65	−0,20	387	1,0	0,28	30,5	
n	12,65	2,15	fSYNSORBSYB		11,25	9,85	10,35	−0,65	1995		-0,20		
	0,60	0,19	fStAndrwGldSAS		0,52	0,40	0,48	+0,06	7067		-0,04		
	2,84	0,77	fStGenev SGV		1,35	1,25	1,34	−0,01	2346		0,46	2,9	
	23,65	16,00	StLaurent	SPI	23,00	22,60	23,00	+0,35	1821		0,51	45,1	
	156,50	120,00	StLaurnt db		154,00	145,00	153,00		nt				
	10,25	6,63	♦StLawCemAST		10,00	9,85	9,90	−0,10	203	2,0	0,31	31,9	
n	7,50	4,50	fSalixHldg	SLX

Avec l'achat de l'Imprimerie Gagné, GTC confirme son rôle de leader dans l'impression de livres

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	21,35 $	par action A	09-01-97
Central Fund	5,58 $	par action A	09-01-97
Fonds COTE 100 Amérique	21,01 $	par part	10-01-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	24,64 $	par part	10-01-97
Fonds COTE 100 EXP	18,22 $	par part	10-01-97
Fonds COTE 100 REA-Action	13,54 $	par part	10-01-97
Fonds COTE 100 US (en $US)	10,84 $	par part	10-01-97
Fonds Vision Europe	15,41 $	par part	10-01-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,71 $	par part	07-01-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,40 $	par part	08-01-97
United Corp.	61,59 $	par part	09-01-97

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes mensuelles		
	31 déc. 96	31 déc. 96	30 nov. 96	31 déc. 95
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	13,39	11,931	12,698	11,262

	Rendement %	Cotes hebdomadaires		
	31 déc. 96	31 déc. 96	20 déc. 96	31 déc. 95
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	12,94	11,673	12,149	11,213
Barreau du Québec				
•Équilibré	13,77	11,922	12,114	11,110
•Obligations	10,63	10,828	11,039	10,618
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,61	11,864	12,241	11,070
Ingénieurs du Québec - Férique (cote hebdo au 3 janv.97)				
•Revenu à court terme	5,20	34,246	34,236	34,210
•Obligations	13,60	37,950	38,164	37,376
•Actions	27,80	40,573	40,549	36,564
•Équilibré	21,40	43,257	43,316	40,698
•International	11,60	9,673	9,747	9,485
•Américain	19,50	10,779	10,562	9,912
•Croissance (4 mois)	6,90	10,270	10,277	-
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	15,40	13,007	13,354	11,972
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	16,42	60,871	60,620	52,286
•Fonds de placement	20,77	18,003	18,743	15,876
•Marché monétaire	4,86	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,22	10,731	10,675	10,604
•Actions canadiennes	20,00	12,691	13,187	11,262
•Actions internationales	6,73	8,992	8,946	8,743
Professionnels du Québec (cote hebdo au 3 janv.97)				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	12,40	12,071	12,109	11,646
•Actions canadiennes	22,60	16,840	16,850	14,679
•Obligations	9,40	11,235	11,293	10,967
•Court terme	5,20	9,586	9,583	9,789
•International-actions (1)	16,50	15,673	15,785	14,464
•Croissance et revenus	13,50	10,760	10,789	10,308
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	16,14	42,574	42,225	36,656
•Obligations	11,78	11,178	11,138	10,000

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Le **Groupe Transcontinental G.T.C.** (Mtl, *GRT.B*, 10 $) vient d'offrir d'acheter l'**Imprimerie Gagné**, un imprimeur de livres de Louiseville, au nord- est de Montréal. La conclusion de la transaction est prévue pour le 15 février 1997.

Gagné, qui emploie 225 personnes, a réalisé, l'an dernier, un chiffre d'affaires d'environ 35 M$. L'entreprise possède une filiale ontarienne, **Best Book Manufacturers**, de Peterborough, qui a des bureaux de vente à Toronto, Vancouver et Boston; l'entreprise dessert 14 États américains. Gagné, qui a une accréditation *ISO 9002*, figurait, l'an dernier, pour une troisième année consécutive, au nombre des entreprises les mieux gérées selon le relevé des firmes comptables **Arthur Andersen** et **Mallette Maheu**.

GTC possédait déjà trois ateliers d'impression de livres : **Interglobe**, de Beauceville, **Métropole Litho**, de Saint-Bruno, et **Métrolitho**, de Sherbrooke, dont les ventes totales, l'an dernier, furent d'environ 60 M$.

Avec l'achat de l'Imprimerie Gagné, GTC réalisera un chiffre d'affaires de 90-95 M$ dans le secteur du livre au Canada, lui conférant une part de 40 % de ce marché. Le reste du marché est occupé par une dizaine d'imprimeurs.

Jean-Pierre Gagné, propriétaire de l'Imprimerie Gagné, demeurera à la direction de l'entreprise. Il a expliqué la vente de l'entreprise fondée en 1890 par son grand-père par la nécessité de joindre un plus grand groupe étant donné le contexte de la mondialisation.

« Transcontinental nous est apparue comme le partenaire idéal. Nous partageons la même culture d'entreprise. Cette transaction est une bonne nouvelle pour nos clients et nos employés », a affirmé l'imprimeur.

Selon **Rémi Marcoux**, président du conseil et chef de la direction de Transcontinental, l'achat de l'Imprimerie Gagné « confirme notre position de plus important imprimeur de livres au Canada tout en accréditant notre pénétration du marché américain à partir du Canada. Nous serons en mesure d'offrir une gamme plus complète de produits à nos clients respectifs ». (JPG) ■

Onex : émission de 176 M$

La société de gestion de **Gerald Schwartz**, **Onex Corp.** (Tor., *OCX*, 23 $), a profité de la fermeté de son titre en bourse pour émettre 176 M$ d'actions subalternes à 23 $ chacune à un syndicat de courtiers dirigé par **Newcrest Capital**.

Les courtiers disposent d'options pour l'achat de 1 M d'actions additionnelles. Leur levée porterait la valeur de l'émission à 200 M$. Onex est à la recherche d'autres acquisitions, plus particulièrement dans le domaine des composantes d'ordinateurs.

L'acquisition du plus important fabricant à contrat européen d'ordinateurs **Design to Distribution** a fait grimper son action de 3,40 $ en quelques jours. Son action a gagné 63 % depuis l'acquisition inattendue de la division de fabrication d'ordinateurs d'**IBM Canada** (**Celestica**), le 1er octobre. (DB) ■

Les devises Le 10 janvier 1997, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3 469 6	Italie	Lire	1 141,810 0
Afrique française	Franc CFA	396,890 0	Jamaïque	Dollar	24,765 0
Allemagne	Mark	1,176 2	Japon	Yen	86,400 0
Antilles anglaises	Dollar	2,003 3	Liban	Livre	1 147,050 0
Argentine	Peso	0,741 8	Maroc	Dirham	6,606 5
Australie	Dollar	0,951 8	Mexique	Nuevo peso	5,800 0
Autriche	Schilling	8,280 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,610 0
Bahamas	Dollar	0,741 9	Norvège	Couronne	4,712 2
Barbade	Dollar	1,492 3	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,052 1
Belgique	Franc	24,240 0	Pakistan	Roupie	29,840 0
Bermudes	Dollar	0,741 9	Pays-Bas	Florin	1,320 4
Brésil	Real	0,772 7	Pérou	Newsol	1,914 6
Chili	Peso	314,280 0	Philippines	Peso	19,510 0
Chine	Renminbi	6,155 7	Porto-Rico	Dollar	0,741 9
Colombie	Peso	744,870 0	Portugal	Escudo	117,260 0
Cuba	Peso	14,097 0	Rép. dominicaine	Peso	10,540 0
Danemark	Couronne	4,477 6	Rép. tchèque	Koruna	20,254 5
Egypte	Livre	2,516 7	Roumanie	Leu	3 068,704 6
Espagne	Peseta	98,150 0	Royaume-Uni	Sterling	0,443 2
États-Unis	Dollar	0,741 9	Russie	Rouble	3 933,917 2
Finlande	Mark	3,500 9	Singapour	Dollar	1,041 8
France	Franc	3,968 98	Slovaquie	Koruna	22,800 0
Grèce	Drachme	184,590 0	Sri Lanka	Roupie	42,090 0
Haïti	Gourde	11,322 2	Suède	Couronne	5,116 4
Hong Kong	Dollar	5,736 4	Suisse	Franc	1,020 9
Inde	Roupie	26,582 0	Tunisie	Dinar	0,740 5
Iran	Rial	2 225,850 0	Turquie	Lire	79 916,900 0
Israël	New shequel	2,418 7	Venezuela	Bolivar	352,050 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Autostock est à vendre : un prix d'au moins 79 M$

UAP et Uni-Sélect sur les rangs

Les distributeurs-grossistes de pièces d'autos **Uni-Sélect** (Mtl, *UNS*, 13,25 $) et **UAP** (Mtl, *UAP.A*, 15,50 $) sont intéressés au spécialiste des produits et des services après-vente dans le domaine de l'automobile **Autostock** (Mtl, *OTO*, 5,10 $).

Après 16 ans, sa société mère, **TCG International** (Burnaby, Colombie-Britannique), a choisi de vendre son bloc majoritaire de 65 % afin de réduire l'importante dette de 110 M$ contractée lors de sa privatisation par la famille **Skidmore** en mai. **CIBC Wood Gundy** a le mandat de solliciter des offres pour Autostock. La **Banque CIBC** (Mtl, *CM*, 57,20 $) a financé la privatisation de TCG.

Autostock emploie 788 personnes. En 1995, son chiffre d'affaires a atteint 165 M$. À son cours actuel de 5,10 $, la mainmise sur l'ensemble des actions d'Autostock coûterait 79 M$. Autostock est devenue société ouverte en février 1988, à un prix de 4,75 $ l'action.

« CIBC ne nous a pas encore contacté. Cela ne devrait pas tarder », a déclaré **Jacques Landreville**, président d'Uni-Sélect. La société de Boucherville a l'oeil sur l'approvisionnement en pièces et en vitres d'autos du réseau de détail **Monsieur Muffler** et **Octo Freins et Silencieux**. Elle y voit des synergies d'achat et de distribution. S'il y a surenchère, Uni-Sélect se retirera de la course.

« Cela pique notre intérêt. C'est un beau réseau d'ateliers qui font le même métier que nos clients », a déclaré **Jean Douville**, président d'UAP. UAP a déjà été propriétaire des Monsieur Muffler dans les années 1970, avant de se concentrer dans la distribution en gros.

L'installation de pare-brise, de radios et de téléphones cellulaires serait un tout nouveau domaine pour Uni-Sélect et UAP.

En tant que grossiste, UAP ne veut pas aliéner ses propres clients en mettant la main sur un réseau d'installateurs de pièces concurrents. Les deux entreprises pourraient toutefois revendre le réseau de détail et ne conserver que la distribution.

Speedy Muffler King (Tor., *SMK*, 10,50 $) pourrait aussi être un acquéreur potentiel. Son réseau comprend 1 033 ateliers dont 157 au Canada. La société a concentré son expansion en Europe au cours des dernières années. Il a été impossible de rejoindre son président, **Hershell Ezrin**, avant de mettre sous presse.

Le courtier sollicitera aussi des acquéreurs américains, croit un analyste de Montréal. Selon lui, Uni-Sélect et UAP sont davantage intéressées à la division de distribution de pièces d'autos **Mckerlie-Millen**, d'**Acklands** (Tor., *ACK*, 18 $).

« Nous n'avons pas d'échéancier, mais le processus devrait prendre deux ou trois mois. On revoit les solutions de rechange pour maximiser la valeur des actions », a déclaré **Charles Saint-Germain**, directeur général, financement corporation, de CIBC Wood Gundy.

Renversement

C'est tout un renversement de situation pour Autostock. En août, TCG et Autostock avait conclu une entente par laquelle Autostock se portait acquéreur de 24 centres de distribution de vitres et de pièces d'auto **Autostock Distribution** ainsi que des 127 ateliers de remplacement de pare-brise **Apple Autoglass**, au coût de 46,9 M$. Ces ateliers sont la contrepartie de **G. Lebeau Vitres d'auto** et de **Du-Ro vitres** d'Autostock, à l'extérieur du Québec.

Autostock Distribution devait continuer d'approvisionner les franchises **Speedy Autoglass** ainsi que le réseau de réparation de vitres *Novus* contrôlé par TCG. Pendant les négociations pour le contrat final, TCG a modifié le prix d'approvisionnement. En conséquence, Autostock a réduit le prix qu'elle offrait pour les éléments d'actif de 6 à 10 M$: un prix jugé insuffisant par la famille Skidmore.

« Nous faisons face au même contexte qu'Autostock. En tant que distributeur, on achète de manufacturiers et on revend aux grossistes. L'attrait d'Autostock dépend du prix qu'exigera TCG pour ses pare-brise », a précisé M. Landreville.

L'an dernier, la famille Skidmore avait incité Autostock à verser des dividendes spéciaux de 20 M$ ou de 1,31 $ l'action. « Avec le versement des dividendes, nos actionnaires ont obtenu un rendement de 33 % en 1996 », a indiqué **Jacques Synnott**, président d'Autostock.

Les autres principaux actionnaires d'Autostock sont **Gérard Lebeau**, son président du conseil et fondateur (11 %), M. Synnott (3 %), la **Caisse de dépôt et placement du Québec** (4 %) et deux gestionnaires de fonds communs, **Gestion Altamira** (10 %) et **C.A. Delaney** (4 %). (DB) ■

INVESTIR — Résultats financiers

Electrohome : résultats décevants au 1er trimestre

Renée Claude Simard

Electrohome (Tor., *EL.Y*, 9,10 $) affiche des résultats décevants au premier trimestre terminé le 30 novembre 1996. Le bénéfice net a fondu de 2 M$ (0,25 $ par action) à 369 000 $ (0,05 $ par action). Le chiffre d'affaires a chuté de 16 %, de 60,2 M$ à 48,9 M$.

La société attribue la chute des profits en grande partie à la demande plus faible que prévu des produits de communications visuelles. Les ventes de ces appareils se sont chiffrées à 31,3 M$, comparativement à 42,1 M$, en 1995. Ce fléchissement a entraîné une perte de 400 000 $ pour le trimestre, comparativement à un profit net de 2 M$ en 1995.

La société ontarienne a indiqué que la production de ses nouveaux projecteurs à haute résolution *VistaPro* était en retard de quatre mois sur l'échéancier. Les premières ventes seront enregistrées par sa division **Display Technologies** au cours du deuxième trimestre de l'exercice en cours.

La société poursuit sa réflexion quant à l'avenir de Display Technologies, compte tenu de sa piètre performance. En attendant, la division se concentre sur la fabrication à contrat pour stabiliser ses revenus.

La société prévoit de faibles résultats pour le deuxième trimestre. Elle ne s'attend pas à une amélioration de ses résultats avant le deuxième semestre de l'exercice 1996-97.

En raison de sa mauvaise performance, la société a décidé de suspendre son dividende sur les actions de catégories *X* et *Y* jusqu'à ce qu'elle soit plus rentable.

Par ailleurs, le partenariat Electrohome-**Baton Broadcasting** (Tor., *BNB*, 8 $) attend la décision du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) concernant la requête d'une licence pour un nouveau canal de télévision à Vancouver. À la mi-septembre, Electrohome a vendu toutes ses activités de télédiffusion à Baton contre un intérêt de 23 % dans Baton et 35 M$ comptant. ■

WIC Western International : légère hausse du bénéfice

Abstraction faite de l'effet d'un changement comptable, **WIC Western International Communications** (Tor., *WIC*, 23 $) a accru son bénéfice de 38 %, au premier trimestre terminé le 30 novembre 1996 : il est passé de 7,9 M$ (0,31 $ par action) à 10,9 M$ (0,44 $ par action).

Des frais non récurrents de 2,7 M$ (0,11 $ par action) ont porté le bénéfice à 8,3 M$ (0,32 $ par action). Le chiffre d'affaires a progressé de 5 %, soit de 123,2 M$ en 1995 à 129,5 M$ en 1996.

Comme prévu, les actionnaires ont rejeté la motion de la banque d'affaires new-yorkaise **Oppenheimer & Co.** pour dissoudre la société, à l'assemblée annuelle du 8 janvier.

Oppenheimer avait proposé la dissolution de la société afin de manifester son mécontentement concernant la performance de la société et le traitement des porteurs d'actions de catégorie *B*.

Dans les faits, seulement 42,4 % des porteurs d'actions B ont voté en faveur de la dissolution.

Oppenheimer estime qu'environ 62 % des porteurs d'actions B, autres que les initiés de WIC Western International Communications, ont voté en faveur de la motion de dissolution.

Cela constitue à son avis un vote de non-confiance solide. Un minimum de 66,7 % des actions était nécessaire pour chacune des catégories d'actions pour que la motion soit acceptée.

Quelque 91 % des actions de catégorie *A* sont contrôlées par deux familles.

La famille **Griffith** possède 62 % des droits de vote. La famille **Allard** en détient 29 %.

Par ailleurs, la société a annoncé son intention de changer le nom de sa division spécialisée dans la transmission sans fil de la voix, des données et de l'image.

Cette division s'appellera désormais **WIC Connexus**. La société est d'ailleurs à la recherche de partenaires pour implanter son réseau au coût de 300 M$. (RCS) ■

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 14 — Améliorations : 6 — Détériorations : 8

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
Alphanet Telecom[1]	(1 500)	(600)	(0,14)	(0,07)	1 900	1 500	3 m.	30-Nov-96
[1]	(3 000)	(1 300)	(0,29)	(0,16)	3 600	2 900	6 m.	30-Nov-96
Anchor Lamina	2 635	2 502	0,12	0,13	43 571	39 706	3 m.	30-Nov-96
ATI Technologies	13 052	6 810	0,27	0,14	164 068	119 339	3 m.	30-Nov-96
C.I. Fund Management	4 300	5 300	0,27	0,32	69 300	56 600	6 m.	30-Nov-96
Covitec	(460)	150	(0,04)	0,16	6 954	5 000	12 m.	31-Aoû-96
	270	86	0,02	0,01	2 336	2 051	3 m.	30-Nov-96
Customs Cryogenic	(396)	22	(0,04)	0,00	1 590	1 520	3 m.	30-Sep-96
	(361)	169	(0,04)	0,02	4 860	4 890	9 m.	30-Sep-96
Drug Royalty	17	38	0,00	0,00	685	738	3 m.	30-Nov-96
Electrohome	369	2 009	0,05	0,25	48 896	60 151	3 m.	30-Nov-96
Moffat Communications	3 793	2 966	0,39	0,31	28 905	26 475	3 m.	30-Nov-96
MRRM	1 082	1 353	4,27	5,34	34 182	30 465	9 m.	30-Nov-96
Sportscène (Restaurants)	461	468	0,23	0,22	21 823	23 504	12 m.	25-Aoû-96
Télédistribution Régionale	2 549	770	0,09	0,03	11 028	10 795	3 m.	30-Nov-96
WIC Western Int. Comm.	8 285 [3]	7 943	0,32	0,31	129 566	123 223	3 m.	30-Nov-96

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les 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

Tableau : LES AFFAIRES

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Corby	16 janvier	11 h 00	1002, Sherbrooke Ouest, # 2300, Montréal
Univers Info	16 janvier	11 h 00	Château Champlain, Montréal
Premier Choix (Réseaux)	17 janvier	10 h 00	Club Saint-Denis, Montréal
MPACT	22 janvier	10 h 00	Marriott-Château Champlain, Montréal
Grilli (Gr. immobilier	23 janvier	11 h 00	Chalet du Golf de Saint-Raphaël, Île Bizard
Tembec	23 janvier	11 h 00	Hilton Bonaventure, Montréal
Lithos (Corp.)	24 janvier	10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Morono (mines)	24 janvier	11 h 00	Colibri, Rouyn-Noranda
Radiomutuel	24 janvier	11 h 30	InterContinental, Montréal
Métro-Richelieu	28 janvier	11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Agromex	29 janvier	13 h 30	Holiday Inn, Sainte-Foy
CGI (Groupe)	29 janvier	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Malette Québec	06 février	11 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Déclarations de dividendes

- BC Gas Utility : div. trim. de 0,395 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 15 janvier.
- CFS (Groupe) : div. spécial de 0,06 $ payable le 30 janvier aux actionnaires inscrits le 22 janvier.
- C.I. Fund Management : div. trim. de 0,04 $ payable le 17 mars aux actionnaires inscrits le 1er mars.
- Hollinger : div. trim. de 0,15 $ payable le 10 mars aux actionnaires inscrits le 26 février.
- Moffat Communications : div. trim. de 0,07 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 7 février.
- MRRM : div. trim. de 0,50 $ et div spécial de 1,50 $ payables le 28 février aux actionnaires inscrits le 10 février.
- Optus Natural Gas : div. mensuel de 0,1167 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 14 janvier.
- RioCan Real Estate Investment Trust : div. spécial de 0,055 $ payable le 20 janvier aux actionnaires inscrits le 15 janvier.
- Schneider : div. trim. de 0,09 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 24 mars.
- Scott Paper : div. trim. de 0,05 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 15 janvier.
- Sportscene (Les Restaurants) : div. annuel de 0,10 $ payable le 22 janvier aux actionnaires inscrits le 15 janvier.
- Utility : div. mensuel de 0,125 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 17 janvier.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Vous cherchez un code postal ???

http://abonnement.qc.ca

Abonnement Québec



SOUVENEZ-VOUS DU TEMPS OÙ VOUS NE PENSIEZ PAS À L'ARGENT.

Cela aide lorsque votre argent est entre de bonnes mains. Les gestionnaires de fonds de Fonds d'investissement Royal sont parmi les meilleurs investisseurs professionnels au pays. Afin de vous offrir de meilleures opportunités de croissance, ils recherchent des investissements de haute qualité, encore sous-évalués, tout en travaillant à préserver votre capital.

Notre vaste sélection de placements sur les marchés canadiens et internationaux facilite la diversification de votre portefeuille, quelle que soit votre façon d'investir. Nos fonds sont disponibles dans toutes les succursales de la Banque Royale ou du Trust Royal. Venez nous rendre visite ou appelez pour plus d'informations.

1-800-668-3663

Fonds communs de placement Royal	1 an	3 ans	5 ans
Fonds de croissance canadien Royal	19,3 %	7,0 %	– %
Fonds de sciences biologiques et de technologie Royal	17,5	–	–
Fonds équilibré Royal	15,7	8,9	11,4
Fonds d'actions internationales Royal	15,6	9,2	–

Les taux de rendement annuel composé indiqués pour la période terminée le 31 décembre 1996 tiennent compte du réinvestissement des dividendes et distributions, mais n'incluent pas les frais facultatifs exigibles du porteur de parts et qui auraient pour effet d'en réduire le rendement. Le rendement antérieur d'un fonds n'est pas garant de son rendement futur.

FONDS D'INVESTISSEMENT ROYAL

Membre du Groupe Financier Banque Royale

VOTRE AVENIR COMMENCE BIEN

Pour plus d'informations, visitez notre site Internet au http://www.royalbank.com/french/fund. Les Fonds communs de placement Royal sont également disponibles à Actions en direct Banque Royale (maison de courtage à escompte) et à RBC Dominion valeurs mobilières.

Les Fonds communs de placement Royal sont offerts par la société Fonds d'investissement Royal Inc., membre du Groupe Financier Banque Royale. On trouvera des renseignements importants sur les fonds communs de placement dans le prospectus simplifié, dont on peut obtenir un exemplaire dans les succursales de la Banque Royale ou du Trust Royal. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur des parts, de même que les rendements, fluctuent.

INVESTIR

Le Dow 10 : rendement de 25 % en 1996

Bernard Mooney

Encore une fois, la stratégie dite du *Dow 10* a mieux fait que la plupart des indices boursiers l'an dernier. Elle a rapporté 24,98 % en 1996, comparativement à 20,26 % pour l'indice généraliste *S&P 500* et à 22,71 % pour l'indice des titres à faible capitalisation *Nasdaq*.

Seul l'indice *Dow Jones* a mieux fait avec un rendement annuel de 26,01 %. Ces rendements ne tiennent pas compte des frais de commissions, ni des dividendes.

Les investisseurs qui suivent la stratégie du Dow 10 doivent acheter chaque année les 10 titres du Dow Jones affichant les meilleurs rendements en dividende. Chaque année, la stratégie veut que l'investisseur vende les titres qui ne répondent plus à ce critère et conserve les autres.

Cette stratégie simple a procuré des rendements exceptionnels depuis plusieurs années, sans qu'on puisse vraiment expliquer pourquoi elle fonctionne si bien.

Depuis 10 ans, le rendement annuel a frôlé 20 %.

C'est 3 à 4 % de mieux que des indices comme le S&P 500 et le Dow Jones.

Le *Dow 5* est une variante de cette stratégie : à l'intérieur des titres du Dow 10, on achète les cinq titres à plus bas prix. En 1996, le Dow 5 aurait rapporté 23,7 %.

En 1996, les titres du Dow 10 étaient **Philip Morris** (New York, *MO*, 113,50 $ US), **Texaco** (New York, *TX*, 104,88 $ US), **J.P. Morgan** (New York, *JPM*, 99,50 $ US), **Chevron** (New York, *CHV*, 68,25 $ US), **Exxon** (New York, *XON*, 103,25 $ US), **DuPont** (New York, *DD*, 104,50 $ US), **3M** (New York, *MMM*, 83,63 $ US), **International Paper** (New York, *IP*, 41,33 $ US), **General Electric** (New York, *GE*, 101,13 $ US) et **Eastman Kodak** (New York, *EK*, 80,50 $ US). Chevron, DuPont, 3M, International Paper et Kodak étaient les élus du Dow 5.

Les plus fortes performances appartiennent à GE, à DuPont et aux grandes pétrolières. Le titre de GE s'est apprécié de 37,3 % dans l'année et celui de DuPont, de 34,7 %. Des pétrolières comme Texaco et Chevron ont gagné près de 25 %, alors que Philip Morris a progressé de 25,2 %.

Un seul titre n'a pas gagné au moins 10 %. International Paper s'est apprécié de seulement 6,9 %, l'année ayant été difficile pour les papetières.

Dow 10 pour 1997

Cette année, deux titres de l'édition 1996 doivent être vendus parce que leur rendement en dividende a trop baissé. Il s'agit de GE et de Kodak. Le premier a vu son rendement en dividende passer de 2,56 % à 2,1 %, alors que celui de Kodak est passé de 2,39 % à 2 %.

Ils sont remplacés par **AT&T** (New York, *T*, 38,75 $ US) et **General Motors** (New York, *GM*, 59,13 $ US). Le tableau ci-contre donne les principales données pour les titres du Dow 10, au 31 décembre 1996. Les titres du Dow 5 pour 1997 sont AT&T, Chevron, GM, International Paper et 3M.

Il est intéressant d'observer que plus le marché haussier se poursuit, plus le rendement moyen offert par les titres du Dow 10 diminue.

En 1995, le rendement moyen en dividende offert était de 4,4 %. Il est passé à 3,6 % en 1996 et il sera à peine supérieur à 3 % cette année. Ce rendement de dividende est tout de même encore supérieur au rendement de 2 % des indices comme le S&P 500 et le Dow Jones. ■

Les titres du Dow 10 pour 1997 [1]

Titre	Cours au 31 décembre 1996 $ US	Dividende $ US	Rendement %
Philip Morris	113,00	4,80	4,2
J.P. Morgan	97,63	3,52	3,6
Texaco	98,13	3,40	3,5
Chevron	65,00	2,16	3,3
Exxon	98,00	3,16	3,2
AT&T	43,33	1,32	3,0
GM	55,75	1,60	2,9
Intern. Paper	40,50	1,00	2,5
DuPont	94,13	2,28	2,4
3M	83,00	1,96	2,4

[1] : Les titres du Dow 5 sont en italique.

Tableau : LES AFFAIRES

impôt MAGIQUE

Logiciel de traitement de l'impôt des particuliers

À sa cinquième année d'opération, ***impôt MAGIQUE*** se révèle le choix averti des **professionnels de l'impôt** qui recherchent un logiciel de 4e génération **super performant** tout en demeurant **facile d'utilisation**.

- Transfert des données historiques de vos clients
- Transmission électronique des données (TED)
- Impression laser des formulaires
- Disponible à partir de **450$**.

Deux adresses pour mieux vous servir:
429, boul. St-Joseph, Ste-Julie, Qc, J3E 1G8
3685 chemin Hemming, St-Charles de Drummond, Qc, J2B 7T5
Tél.: Mtl: (514) 922-9339 - Ext: 1 800 663 9339 - Fax: (514) 922-5351

Impôt MAGIQUE est le logiciel recommandé par **Solution 2000** à ses franchisés.



Bell présente

LE 12e SALON INTERNATIONAL

LE MONDE DES AFFAIRES MC

ATTENTION ! BILLET GRATUIT Encarté dans cette édition Valeur de 20 $

CENTRE DES CONGRÈS DE QUÉBEC - *du 23 janvier au 26 janvier 1997 - jeu., ven., sam. : 11 h à 21 h - dim. : 11 h à 18 h*

L'EST DU QUÉBEC PASSE À L'ACTION !

Après avoir fait le bilan des forces régionales, développé des stratégies, privilégié des secteurs



d'avenir, les entrepreneurs de l'Est du Québec se mobilisent pour faire place à la croissance ! Rendez-vous au 12e Salon **Le Monde des Affaires !**

PLACE AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS !

La croissance passe par l'exportation. Venez chercher les outils pour conquérir le monde et surtout les États-Unis : programmes d'aide, séminaires de formation, contacts, adresses utiles, études de marché.

PLACE AUX PROFESSIONNELS DE LA VENTE !

Sans vous, ni profits ni entreprises ! Le Salon vous rend un hommage particulier : débats-midi, conférences-motivation, impros de la vente, croisière annuelle, trophées pour récompenser l'élite. Et plus encore !



PLACE AU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION !

Venez garnir votre carnet de commandes ! Informatisez-vous ! Accédez à des milliers d'appels d'offres ! Plus de 15 milliards, uniquement au Québec ! Découvrez les grands projets en chantier, partout sur la planète !

PLACE À L'INDUSTRIE DU TOURISME !

Hôtels, restaurants, festivals, congrès... l'Est du Québec rayonne internationalement ! Apprenez à planifier des événements et des réunions encore plus spectaculaires en venant au Salon !

RETROUVEZ-VOUS AU SOMMET !

Enfin le 1er Sommet de la petite entreprise. Information de pointe, bureau à domicile, financement, contacts, clinique sur les plans d'affaires : TOUT pour favoriser l'envol des travailleurs autonomes, des micro-entreprises et des nouvelles PME.

À NE PAS MANQUER !

• L'Expo Internet pour propulser votre entreprise vers le XXIe siècle ! • Le Gala des 500 pour honorer les créateurs d'emplois • Le Colloque « Qualité et affaires 97 » et les normes ISO • Le Pavillon Solutions Bell (autodiagnostic, conseils et solutions).



Humainement possible !

100 EXPOSANTS 25 000 VISITEURS

Bell

Association des Professionnels en Développement Économique du Québec · Gouvernement du Québec Secrétariat au développement des régions · Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain · Bureau fédéral de développement régional (Québec) Canada · Comptables agréés du Québec · Le Soleil · CITF 107,3 FM Rock • Détente

LES AFFAIRES

Immobilier

● **L'ancien entrepôt de Pepsi a trouvé preneur**

L'entrepôt de 162 000 pi² de Saint-Léonard a été acquis par John DelVasto, de VastAuto **p. 54**

● **Le nombre de transactions a atteint de nouveaux sommets pour un 3e trimestre**

Le nombre de transactions enregistrées au troisième trimestre de 1996 s'est révélé être le deuxième plus haut total depuis le début des années 1990 **p. 55**





PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

L'UQAM ne louera plus de locaux en l'an 2000

Les deux dernières phases du campus coûtent près de 120 M$

■ Le Pavillon Président Kennedy accueillera les étudiants dès l'an prochain.

Stéphane Labrèche

L'**Université du Québec à Montréal** (UQAM) prend de l'expansion. Certains applaudissent, d'autres pas ! C'est que l'Université fait construire ses propres locaux alors que, selon la dernière étude de la firme **Desjarlais Prévost**, les immeubles du pôle Berri-UQAM accusent un taux d'inoccupation de près de 17 %.

Au total, l'Université devrait libérer un peu plus de 400 000 pi² au cours des prochaines années, dont près de 180 000 pi² uniquement dans le pôle Berri-UQAM. Ce chiffre représente plus d'un dixième de la superficie disponible de ce secteur, soit 1,5 M de pi².

En fait, plusieurs reprochent à l'Université de bénéficier de millions de dollars de subvention pour faire concurrence au secteur privé : les montants alloués pour les phases III et IV sont de 63 M$ et de 56 M$ respectivement.

La phase III se trouve sur le terrain situé entre les rues Jeanne-Mance et Saint-Urbain, et entre Sherbrooke et Président-Kennedy. Ce site, qui a été acheté pour 1 $ du ministère de l'**Éducation**, regroupera les départements de sciences appliquées.

Le principal immeuble, situé tout juste derrière la *Place des Arts*, devrait être terminé pour le début de la prochaine session. L'immeuble de plus de 225 000 pi² remplacera les locaux des Pavillons Carré-Phillips et Sainte-Catherine Ouest.

Mais pourquoi déménager ? « Cela fait tellement longtemps qu'on loue ses immeubles qu'on a dû les payer deux ou trois fois », a déclaré **Nicolas Buono**, adjoint au vice-rectorat à la planification stratégique et financière de l'UQAM.

« Le ministère a finalement compris qu'il serait plus logique de posséder nos propres installations », a-t-il ajouté.

Location à 5 $ le pi²

Pourtant, certains propriétaires ne comprennent pas pourquoi l'Université quitte maintenant, alors qu'elle pourrait obtenir de très bons prix de location.

Plusieurs courtiers que nous avons contactés ont indiqué que les loyers du secteur tournaient autours de 5 $ net le pi².

« On est captif. Les gens nous voient venir. Les loyers à 5 $ le pi², il n'y en a pas pour l'UQAM », a indiqué **Jean Roy**, directeur du développement physique du campus. Nicolas Buono ne croit pas non plus que l'UQAM pourrait obtenir de tels taux.

Pourtant, les propriétaires veulent garder l'Université comme client, et disent être très dynamiques dans leurs propositions. Certains n'ont guère le choix !

Aux *Atriums*, par exemple, l'UQAM loue environ 78 000 pi². Or, l'Université est l'unique locataire de cet immeuble de 160 000 pi².

« C'est simple, si l'UQAM part, l'immeuble est vide à 100 % », a déclaré **Claude Meunier**, vice-président au développement chez **Presud**. Cette firme a été mandatée par les créanciers hypothécaires, **Manuvie** et la **Confédération vie** (en liquidation), pour effectuer la gestion de l'immeuble.

« L'Université ne nous a pas encore fait savoir qu'elle quittait définitivement, alors on va se battre pour qu'elle reste », a fait savoir Claude Meunier.

La *Place Dupuis* non plus n'a pas reçu d'avis annonçant le départ de l'UQAM. « Ils ont encore l'option de renouveler pour une période de cinq ans, en tout ou en partie », a fait savoir **Sonia Lepage**, directrice de l'immeuble.

L'UQAM occupe environ 100 000 pi² de locaux de bureaux sur une possibilité de près de 650 000 pi². La Place Dupuis, qui appartient à la **SITQ**, n'est cependant pas dans la même situation que son voisin, les Atriums.

En effet, les locaux loués par l'Université ne représentent qu'un dixième de l'ensemble du complexe, incluant l'hôtel et la partie commerciale.

« Cependant, cela ne nous empêche pas de vouloir empêcher ou retarder le départ de l'UQAM », a lancé Mme Lepage. Et, comme elle l'a fait remarquer, il est peu probable que l'Université déménage tout son personnel et son équipement en même temps.

Si l'échéancier est respecté, l'UQAM quittera ses locaux de la Place Dupuis et des Atriums pour son un nouvel immeuble (phase IV), situé au coin de Sanguinet et Sainte-Catherine, pour la session automne 1998.

Construction financée par le gouvernement

« C'est sûr que le loyer représente une dépenses importante, mais est-ce que la construction est une bonne solution à ce moment-ci ? » a demandé un courtier.

Pour Jean Roy, cela ne fait aucun doute : « Le *timing* n'est peut-être pas idéal, mais, à moyen terme, ces investissements feront économiser des sous aux contribuables québécois. »

Les frais de location représentent une dépense annuelle variant entre 10 et 12 M$. Ce montant inclut le loyer de base, les frais d'exploitation et les taxes.

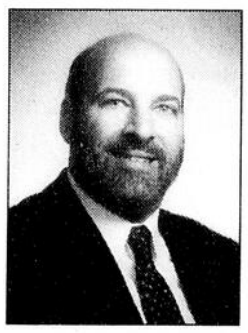
Bien entendu, qu'elle soit locataire ou propriétaire, l'Université doit payer les frais d'exploitation (entretien, sécurité, réparations mineures, etc). L'UQAM va donc *épargner* sur les loyers de base et les taxes foncières. En effet, les universités ne paient pas de taxes foncières.

Sans compter que l'UQAM n'a rien eu à débourser pour faire construire ses nouveaux locaux : les phases III et IV sont entièrement financées par le gouvernement.

Pour l'UQAM, donc, il est évident que la construction est rentable ! « Pour le gouvernement aussi », a affirmé Nicolas Buono. Selon ses calculs, le gouvernement récupérera environ 6 M$ annuellement une fois tous les immeubles occupés. Le montant total de 119 M$ (63 M$ plus 56 M$) serait donc récupéré dans 20 ou 25 ans, en tenant compte du service de la dette.

« L'UQAM ne va pas fermer demain matin, alors pourquoi dépenser pour louer des locaux », a indiqué Jean Roy. Et on ne parle même pas des économies qui seront réalisées par la consolidation de nos espaces. » ■

CB COMMERCIAL



MARVIN KNOPP FRI,SIOR

Madame Jacqueline L. Boutet, présidente de **CB Commercial Québec inc.**, a le plaisir d'annoncer la nomination de Marvin Knopp à titre de vice-président chez **CB Commercial** de Montréal.

Diplômé en commerce à l'Université de Concordia, Monsieur Knopp possède plus de dix années d'expérience à titre d'agent immobilier agréé dans le marché industriel et en investissement. Directeur de la «Society of Industrial and Office Realtors», il a été nommé «Fellow» de l'Institut Canadienne de l'Immeuble et est membre de «The National Association of Realtors» aux États-Unis.

CB Commercial est la plus importante firme de courtage immobilier commercial à l'échelle mondiale offrant une gamme complète de services dans plus de 180 bureaux à travers le monde, en alliance avec DTZ et C.Y. Leung. En Amérique du Nord, **CB Commercial** opère des bureaux à Vancouver, Calgary, Edmonton, Kitchener, London et Toronto, et plus de 80 bureaux aux États-Unis et au Mexique.

Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Occasions d'affaires

Franchises

PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabilisez pour l'avenir

Établissez votre propre
CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et 360 cabinets en Amérique du Nord

- Un programme marketing et un service de soutien
- 4 semaines de formation initiale et formation continue
- Un système comptable performant
- Un progiciel sur mesure

Pour information: (514) 733-5400 ou 1-888-PADGETT

Chatel
votre nettoyeur
Soyez votre propre patron
avec une équipe gagnante.
Franchises nécessitant
un investissement d'environ 40 000 $
Ken Rudd (514) 671-5642

FAITES DE L'ARGENT DANS LE SPORT SANS ÊTRE UN ATHLÈTE !

PLAY IT AGAIN SPORTS
670 unités de franchises ouvertes avec plus de 60 magasins dans tout le Canada.

OUVREZ VOS PROPRES MAGASINS DE SPORTS AVEC UNE DIFFÉRENCE...

Pour informations,
Keith ou Girard **514-697-1079**
ou **800-453-7752**

Encouragez nos magasins de Montréal et Québec
•••
Territoires disponibles:
Laval - Montréal Est - Conrwall - Hull - Gatineau
et plusieurs autres centres au Québec.

A.L. VAN HOUTTE
CAFÉS-BISTROS
Franchises à vendre. Centre-ville de Montréal. Sites de premier choix. Historique de profitabilité
Renseignements:
(514) 937-6060

---

val-pak
Val-Pak® est une marque déposée de Val-Pak du Canada Ltée

VAL-PAK est le chef de file dans le domaine du publipostage en Amérique du Nord et ce depuis 29 ans.

Notre succès nous mène à accroître notre présence dans les principales villes du Québec.

Vous recherchez :

- *Une franchise orientée vers la vente et le service*
- *Un chiffre d'affaires basé sur des ventes répétitives*
- *Un programme de formation et de soutien continuel*

Vous désirez plus d'information, faites-nous parvenir votre demande par télécopieur à :

VAL-PAK du Canada Ltée
Directeur régional
Télécopieur : 514-426-0590
Visitez notre site internet : www.valpak.com

MAINTENANT AU QUÉBEC

ROBIN'S DONUTS + Deli

La plus grande chaîne entièrement canadienne de l'industrie du café et des beignes offre des franchises au Québec.

Depuis plus de 20 ans, Robin's Donuts possède la recette du succès. La café frais, les délicieux beignes, les comptoirs deli et les tartes savoureuses ainsi que le service amical ont fait de Robin's l'une des plus importantes chaînes de restaurants au Canada. Un investissement initial est requis pour vous engager sur le chemin de la réussite. Financement possible. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Dino Fronimadis, Alimentations Robin's Québec Inc. au (514) 682-8888.

Plus de 240 établissements d'un océan à l'autre.

Le Commensal
GASTRONOMIE VÉGÉTARIENNE

En affaires depuis 19 ans

Le leader de la restauration saine et santé poursuit son développement et est à la recherche de franchisés pour les secteurs suivants:

- L'Ouest et l'Est de l'île de Montréal.
- Centre-Ville de Montréal
- Trois-Rivières
- Sherbrooke
- Ottawa, Gatineau, Hull.

TROIS CONCEPTS DISPONIBLES

Pour obtenir notre brochure corporative, composez:
(514) 979-3311 • fax : (514) 979-3369

UNIGLOBE Voyages

Pour informations
sur nos franchises appelez:
Isabelle Bujold
(514) 393-8950

JOIGNEZ UNE ÉQUIPE D'EXPÉRIENCE AVEC PLUS DE 1150 FRANCHISES À TRAVERS LE MONDE!

NOUS OFFRONS:
- Formation continue
- Publicité et promotion
- Pouvoir d'achat
- Support de ventes et marketing

MICROPLAY JEUX VIDEO

Joignez-vous au réseau #1 de franchises de magasins spécialisés en jeux vidéos.
Plus de 150 magasins. En pleine expansion au Québec.
- Marge brute de plus de 50%.
Contactez Patrick Girard au
1-800-615-7529 ou (514) 696-9090

Entreprises à vendre

AVONS PLUSIEURS ENTREPRISES

- **USINE DE CONFECTION**, rive sud, 50 empl., vol. 1,2 M $, requis: 250 000 $
- **SCIERIE + SÉCHOIRS,** bois franc, exportation. Requis: 1,5 M $.
- **ENTREPRISE PLOMBERIE SERVICE**, 5 camions, volume 500 000 $, profit: 100 000 $, requis: 150 000 $.
- **FRANCHISEUR ÉTABLI** depuis 15 ans. Profit 150 000 $ s'achète avec 300 000 $.
  SCIERIE EN ESTRIE, profit 800 000 $, requis: 1,6 M $
- **VENTE ET RÉPARATION VÉHICULES RÉCRÉO-TOURISTIQUES**, affaires: 800 000 $, profit: 100 000 $, requis: 150 000 $

Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433 (819) 751-3000

TERRAIN DE GOLF
BAS ST-LAURENT
18 trous, vue panoramique sur le fleuve. Établi depuis 25 ans. Potentiel illimité pour connaisseur. Retrait des affaires.



Info. R. Harvey
(514) 443-0039 ou 463-4414
Groupe Sutton-Action Inc Courtier Immo. Agréé

CLINIQUE MÉDICALE
Rive nord. Clientèle bien établie. Bâtisse, fonds de commerce et équipement. Prix intéressant.
Demander M. Luneau
(514) 661-5457

ÉPICERIE LICENCIÉE - BOUCHERIE
Chiffre d'affaires: 1,25 M $. Excellent secteur en développement. Région de Saint-Hyacinthe
Raymond Brouillard Adm. A.
(514) 799-5336

CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILE HYUNDAI
établi depuis plus de 12 ans au sud-ouest de Montréal, pour aussi peu que 198 000 $. Stock de pièces et d'équipements inclus. Pas d'intermédiaires.
(514) 990-4609

CABANE À SUCRE
Salles de réception,
cap. 700 pers.,
près de Montréal.
Cause: décès.
(514) 478-6179
Serge Richard

Entreprises demandées

Robert Landry & Associés
Courtier en entreprises
1. Achat / vente d'entreprises
2. Fusion Partenariat
3. Évaluation d'entreprise
4. Opportunité d'affaires

Entreprises recherchées
Secteurs: Manufacturier, distribution et services, commerce de détail
Nous avons plusieurs clients avec 500.000$ et plus de comptant.
Dossier confidentiel.
Bur. (514) 446-0222 Mtl (514) 990-5805
e-mail: rlandry@securenet.net
Pour des résultats, à votre satisfaction

Entreprises recherchées
- **Avons acheteurs avec 200 000 $ et +**
- **Urgent besoin d'entreprises manufacturières**

LE GROUPE MAXXUM
(514) 868-0433 (819) 751-3000

Recherchons PME Rentables
* Région de Montréal, ventes 1 M $ +
* Fabrication - Distribution - Services
* Avons clients très sérieux $$$ pour
* Achat - Fusion - Partenariat
CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE

Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

RÉGION DE QUÉBEC
Gens d'affaires désirent acquérir entreprise(s) rentable(s). Si vous désirez vous retirer des affaires à court terme ou bien planifier votre retraite, contacter
Martin Harvey C.A.
(418) 684-2482

ENTREPRISE RECHERCHÉE
Jeune entrepreneur diplômé avec expérience de travail et disponibilité financière +/- $500 000, recherche entreprise.
Patrick:
(514) 288-4009

Informatique

Très bonne occasion d'affaires
Compagnie de logiciels spécialisés à vendre. Clientèle à travers le Canada. Idéale pour société à la recherche d'expansion dans un secteur très lucratif. Revendeur autorisé Compaq et spécialiste SCO UNIX.
Prix demandé: 1 000 000$
Référence #1596
Journal Les Affaires
1100, René-Lévesque O. 24e étage
Montréal (Qc) H3B 4X9

Investisseurs demandés

VOUS ÊTES À LA RETRAITE ET L'INDUSTRIE VOUS MANQUE ?
Nous sommes une petite équipe d'experts qui a développé une **technologie de recyclage** très prometteuse sur le **plan international**.
Nous recherchons un "sage" qui par son expérience et avec un peu de capital pourra contribuer à nous propulser vers le succès.
(514) 659-4972

MANUFACTURATION
D'une nouvelle conception de produits innovateurs, récréatifs. Besoin investisseurs participants pour marchés internationaux.
(514) 666-0995
Philippe Loiselle

$ INVESTISSEURS DEMANDÉS $
Avons beaucoup d'entreprises à vendre. Aussi concepts, inventions et projets pour partenariat.
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433 (819) 751-3000

Partenaire - Investisseur recherché
Maison d'édition désire s'adjoindre un(e) partenaire pour l'élargissement d'un produit mondial et révolutionnaire déjà en cours sur le Québec et dont chaque être humain sur le globe achète au minimum plus d'une fois dans sa vie. Gens sérieux seulement, garantie bancaire obligatoire, capital requis 200 000 $ par étapes de 100 000 $.
Pour information:
M.Louis Thibeault, PDG
(514) 429-6474

Divers

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON
À vendre ou à louer, 2000 $ / partie (même jour moitié prix), très bien située, hockey ou autres événements, de 10 à 14 personnes.
(514) 492-2556

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des **partenaires ou investisseurs sérieux !**
Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour LES AFFAIRES
(514) 392-9000

GAGNEZ BEAUCOUP D'ARGENT
- #1 EN PROFITS
- Produit unique à forte demande Coke, Pepsi, 7 Up etc.
- Très lucratif, gagnez 1 500 $/sem. et +
- Succès confirmé, investissement 10 950 $

Appelez pour brochure
(514) 963-8161
(24h/24h)
Appelez avant vendredi pour cadeau spécial

Associés

demandés

Un revenu d'appoint de 500 $ à 1500 $ par mois ferait votre affaire ?
Vous aimeriez toucher un revenu annuel de 100 000 $ et plus ? Nous travaillons à domicile, à temps partiel ou à temps plein, et notre revenu est élevé !
Domaine de la santé et de la beauté, avec un investissement de 250 $, vous aussi pourriez profiter de cette occasion d'affaires.
Pour un rendez-vous, Raymond Thomassin
(418) 835-5960 ou 1-800-336-5960

Agents manufacturiers demandés

Agent manufacturier
Recherche produit à commercialiser
JBMC INC.
(418) 688-1046

Compagnie de distribution dans le domaine des **matériaux de rénovation** et décoration, recherche un agent manufacturier pour desservir les régions du Saguenay - Lac St-Jean, Charlevoix, Bas-du-fleuve et Gaspésie.
(514) 799-2550

À vendre divers

Portes de voûte
Marque Diebol, 36 x 80 x 5, resistance au feu de 4 h.

Unité de réfrigération
refroidi à l'eau, 2 forces, tout équipé.
(514) 835-2572 ou (800) 325-2572

CANADIENS
Contrat et billets pour saison 97-98, 4 sièges regroupés dans la section Le Club.
Demandez Jim Constant
(514) 761-3339

Échanges

À vendre ou échanger
Autos Caravan et Southwind 33 1994, 18 000 km, Ford 427. Actuellement à Ft. Lauderdale (Floride), 75 000$ ou à échanger contre condo à Québec.
(800) 561-6162 ou (418) 650-6162

Distributeurs

demandés

REVENUS ILLIMITÉS
Super occasion d'affaires, facile et agréable, soyez votre propre patron, profit immédiat, léger investissement requis.
(514) 623-8666

On demande

Achèterais tentes / chapiteaux usagés
20 x 20, 20 x 30, 30 x 50 et 40 x 100.
François Benoit
jour (514) 263-3530, soir (514) 266-4761

Offres

de services

ATTENTION PME
Vous recherchez les conseils d'un professionnel dans la vente pour vous assister dans la promotion de vos produits ou services, consultation à un coût raisonnable.
Info. (514) 851-1359

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Partenaires

Aérodium Air Nest Inc.

Aérodium Air Nest Inc. est une compagnie affiliée à l'école de Parachutisme de l'Aérodium qui existe depuis 25 ans. Nous recherchons un partenaire dynamique qui serait intéressé à **investir** (100,000$) et qui pourrait s'occuper de la gérance de l'Aérodium. Ouverture à l'année. L'Aérodium est un concept unique de simulation de chute libre. C'est le seul au Canada et nous nous en sommes assuré l'exclusivité pour le Québec. Notre site est exceptionnel: en bordure de la route la plus achalandée, soit l'autoroute 20 et sur le terrain de notre centre de parachutisme.

Personnes intéressées, s.v.p contacter Robert Ledoux ou Laval Perron.
Tél: (514) 532-2024 ou (514) 772-6823.
Fax: (514) 772-6101.
E-mail: aerodium@cooptel.qc.ca.
aerodium@ntic.qc.ca.
Poste:C.P.1111, Valcourt, Qc. J0E 2L0

◆ Services financiers

Bérubé Des Rochers Gravel, CGA
FINANCEMENT D'ENTREPRISE
Honoraires sur acceptation de crédit
Pierre Bérubé
(514) 381-7355

LES INVESTISSEMENTS EXCEL
Investissement possible dans vos projets. Financement d'entreprises de démarrage et nous finançons sur première hypothèque commerciale.
(514) 386-8317

RAPID CHÈQUE
- Encaissement de chèques
- Commercial et personnel
- Achat de créances
- Autres services financiers...

Tél.: (514) 436-0765

◆ Services spécialisés

MASCOTTES ET SERVICES CHINE ET CORÉE
Pour peu de frais et à partir de 150C unités, la reproduction de n'importe quelle MASCOTTE en miniature. Nos bureaux en Corée et en Chine, sont toujours à votre service pour n'importe quel(s) produit(s).
BAN-CHOC Inc.
(514) 731-8255
fax (514) 731-9766

VIDÉO PRODUCTION
- Vidéo corporatif
- Vidéo promotionnel
- Vidéo de formation
- Message publicitaire

30 ANNÉES D'EXPERTISE
COMMUNICATIONS DERNIÈRE VAGUE
Tél / fax:
(514) 273-7945

Solutions Entreprises
- Plans d'affaires
- Restructuration d'entreprises
- Refinancement

(418) 864-3035

Nous recherchons des **représentant(e)s** pour vendre un produit exclusif au Québec, secteur résidentiel et commercial.
(819) 868-9744

TRADUCTION
Spécialistes de l'espagnol
Traduction commerciale et générale.
ESPA-MONDE TRADUCTION
(514) 270-4882

FORMATION FRANÇAIS ÉCRIT
Rattrapage et perfectionnement
*Petits groupes
*Aide personnalisée
Professionnels, gens d'affaires, secrétaires.
(514) 458-4984

Plans d'affaires
Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
(514) 947-4488

A.B. MONTRÉAL
ENTRETIEN MÉNAGER
Bureaux de professionnels, banques, commerces.
(514) 843-1849.
FAX: (514) 523-1682

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

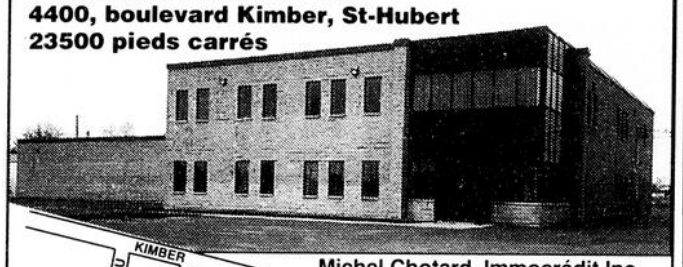
«VENDU !.»
«Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»

Mme Louise Labrossse , Max-Immo CM Courtiers

◆ Immeuble commercial

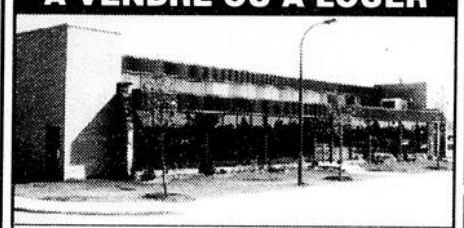
◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

Bâtiment industriel
4400, boulevard Kimber, St-Hubert
23500 pieds carrés



Michel Chotard, Immocrédit Inc.
Courtier immobilier agréé
Tél. (514) 671-6300
e-mail: chotard@cam.org
http://www.cam.org/-immocre

À VENDRE OU À LOUER



R.D.P. Maurice-Duplessis et 56e Avenue. Salle de montre & bureaux 3800 pi ca., Entrepôt 7200 pi ca., hauteur libre 18 pieds. Court ou long terme, libre immédiatement.
(514) 944-2366

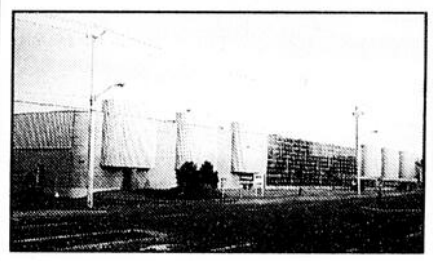
Parc Industriel (Laval)
Immeuble industriel situé près de la 440, bureau aménagé de 3500 pi ca. avec thermopompe et entrepôt de 1500 pi ca. Terrain de 15 000 pi ca pour entreprosage industriel. Vente par le propriétaire au prix de 259 000$.
Michel Raymond (514) 328-6060

BROMONT
Centre professionnel de 3 500 pi ca. avec baux à long terme. Revenus 32 000 $. Prix demandé: 275 000 $. EN EXCELLENTE CONDITION.



LA CAPITALE, Claude Fournier Courtier
Courtier imm. agréé (514) 378-8461
Adresse électronique: granby.com/fournier-capitale

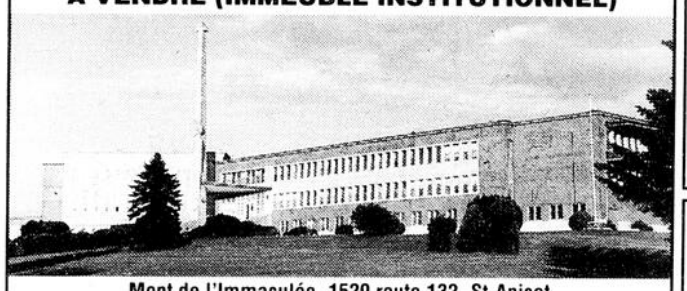
À LOUER BÂTIMENT INDUSTRIEL
877, J.P. VINCENT, LONGUEUIL



- Bâtiment moderne de 103 300 pi ca.
- Entièrement climatisé
- 7 950 pi ca. de bureaux
- Hauteur libre de 24 pieds
- Vestiaires et cafeteria
- 600 Volts / 2 000 ampères
- Quais de chargement intérieurs

COLLIERS PIERREMONT
Michel Turcotte
(514) 641-4977
COLLIERS PIERREMONT INC.
Courtier immobilier agréé

À VENDRE (IMMEUBLE INSTITUTIONNEL)



Mont de l'Immaculée, 1529 route 132, St-Anicet
La propriété du Mont-de-l'Immaculée est située à 25 km de Valleyfield dans un décor enchanteur, face au lac Saint-Francois (1600 pi sur le lac). Superficie du terrain; 156.6 acres (terres arables cultivées: 44.47 acres). Superficie du bâtiment principal (3 étages): 75 476 pi ca. Superficie du bungalow (9 pièces) à proximité du bâtiment principal: 2 045 pi ca. Prix demandé: 2 995 000$
Henri Gauvin, téléphone (514) 264-5333 télécopieur (514) 264-8069

Lachine
Bâtiment commercial / industriel, 1er étage: 4320 pi ca., 2e étage; 3120 pi ca. avec monte-charge, terrain clôturé de 4 950 pi ca.
(514) 634-9059

CENTRE COMMERCIAL
13 000 pi ca. situé sur artère principale, établi depuis 8 ans.
Info. Richard Latour
(514) 635-2555

LAVAL
BÂTIMENT INDUSTRIEL
Alimentation sous inspection fédérale
Usine: 15 000 pi.ca.
Terrain: 57 000 pi.ca.
Jacques de Haerne
Les Serv. Imm. MAGNA-R.D. Inc.
courtier immobilier agréé
(514) 687-1994

VERDUN
Rue Wellington coin Melrose, local commercial, possibilité de 500 à 5 000 pi ca., idéal pour commerces de tous genres (ex: pharmacie, dépanneur, bureaux professionnels, centre médical...).
Jour: (514) 281-7147
soir: (514) 699-1420

ESTRIE
Bât. 14 000 pi ca. ind. légère const. 95, + résidence 9 c.c.
Y. Robert
(819) 564-5000
Gr. Immob. J. Dubé Inc.

BAIE DES CHALEURS
IMMEUBLE COMMERCIAL ET FOND DE COMMERCE, se spécialisant dans restauration. Centre touristique majeur. Très bonne localisation. Dossier confidentiel.
Espace 2000
Crtr Immobilier Inc.
Donald Leblanc
(418) 392-6120

SAINTE-AGATHE
Bâtisse commerciale 40x44. + 3000 pi ca. habitables. Excellente propriété. Prix demandé: 155 000 $.
(514) 229-9911
Johanne Decelles
Groupe Sutton Laurentides

◆ Commerces

LAVAL
Pub-Restaurant-Terrasse
Très réputé, très équipé, bien aménagé, en opération depuis 18 ans. Inclus: bâtiment, terrain, équipement, fonds de commerce. Excellent bénéfice net, prix de vente sur demande.
Albert Attara
Agent immobilier affilié
Groupe Sutton-Perform Inc.
514-426-9595

Site d'enfouissement
A vendre sur la Rive sud. 145 arpents avec bâtiment de 80'X100'. Déchets industriels et spéciaux.
Jean-Claude:
(514) 743-6348

STE-ADELE
Commerce de cordonnerie et résidence à vendre. Commerce établi depuis plusieurs années. Excellente opportunité.
André Brunet
Re/Max. Crtr imm. agréé.
(514) 472-7220

ENTREPRISE NETTOYANTS ÉCOLOGIQUES
En vrac, exceptionnels. Clientèle corporative et de détail. Concept unique avec fort potentiel pour franchise. Prix $150 000 financement possible, fondée 1993.
Pour plus d'information
André Duchesnay
Groupe Sutton Immob. ctr.
(514) 272-1010

chez cora déjeuners
RESTAURANT À VENDRE
Franchise "Chez Cora Déjeuners" à Laval. Excellent chiffre d'affaires, clientèle établie.
Contactez
Nicole Héroux
(514) 435-2426

WEST BROME
Resto sur rue achalandée. Complètement équipé. 77 000 $.
(514) 242-2282
J.P.S. BROME Inc.
Crtr Immobilier Agréé

OCCASION DANS LE MÉTRO
Boutique de denim et accessoires, bon C.A., 6 000 passants/jour.
(514) 947-3309
Serge

Commerce franchisé UNIPNEU à vendre
Situé sur la Rive-sud de Montréal. Commerce existant depuis plus de 20 ans. Peut être vendu avec ou sans l'immeuble. (Prix à discuter).
Jacques Beaudry
(514) 383-4000

IDÉAL POUR B & B
situé en Estrie, 12 c.c., cuisine aménagée, salle à diner, terrain de 8 acres boisé avec lac.
(819) 566-5458
(819) 823-6028

Estrie
Résidence pour retraités autonomes, 60 lits et plus, propriété récente. Très bien située, très fonctionnelle, près des services.
La Capitale, ctr imm. agréé
Jean-Claude Veilleux
agent imm. affilié
(514) 378-5461

MONT-LAURIER
Arrêt routier, diesel, essence, très bien situé sur route principale. Maison. Approx. 6000000 litres. Installation pour camionneur. Excellent investissement.
André Brunet
Re/Max. Crtr imm. agréé.
(514) 472-7220

◆ Espaces commerciaux à louer

PIE IX ET HOCHELAGA
30 000 pi ca. à louer.
Extincteurs automatiques.
Chauffé. 2,50 $/ pi ca.
Josée (514) 257-8065

CARREFOUR DE LA SEIGNEURIE À BLAINVILLE
Locaux disponibles
Centre commercial de 60 000 pi ca. incluant: IGA, Pharmacie Brunet, Club International Vidéo, Harvey's et Tim Horton.
(514) 695-8989 sans frais: 514-990-8185
Courtiers protégés

2180 ROUEN
18 000 pi ca.
à louer.
3$ / pi ca.
net, net, net.
Josée
(514) 257-8065

MONTRÉAL EST
Rue Broadway,
30 000 pi ca
à louer.
2,50 $/ pi ca.
Josée
(514) 257-8065

PIE IX ET ONTARIO



- 5 étages de 80 000 pi ca. chacun
- Plancher de béton renforcé de 12"
- Extincteurs automatiques
- Location minimum de 20 000 pi et +
- Disponible immédiatement
- 3,50$/ pi ca. Net, Net, bail de 5 à 10 ans.l

Appelez Josée (514) 257-8065

LOCAL 1 800 PI CA. + CAVE
CHAUFFÉ, rue Maguire
Sillery Québec
(418) 575-1717 (jour)
(418) 681-3978 (soir)

DRUMMONDVILLE
À LOUER: ancien local de Distribution aux Consommateurs (+/- 10 500 pi ca.), situé dans un centre commercial où l'on retrouve MAXI, Cobra Jeans, Subway, La Cage aux Sports, Bouclair, Tim Horton's. Situé en face des Galeries Drummond (Wal-Mart) et voisin des Promenades Drummondville (Sears...)
(819) 478-4187

◆ Immeuble industriel à vendre

À VENDRE OU À LOUER



Propriété industrielle: 500 BOUL. LAJEUNESSE, ST-JÉROME, QUÉBEC
• Bâtiment: 106,400 pi. ca. • Terrain: 200,000 pi.ca.
• Expédition: 11 portes • Electricité: 550/3000 KVA • Disponible: août 1997
Paul Vincent, Agent immobilier affilié, **(514) 745-0240**
Royal LePage commercial inc. Courtier Immobilier Agréé

« Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. »

Pour trouver **les meilleures opportunités,** ils consultent la section immobilière du ◆ Carrefour LES AFFAIRES

Annoncez-vous dès maintenant pour info : (514) 392-9000

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section Immeuble Commercial du Carrefour LES AFFAIRES et adressez vous directement aux décideurs ! (514) 392-9000

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

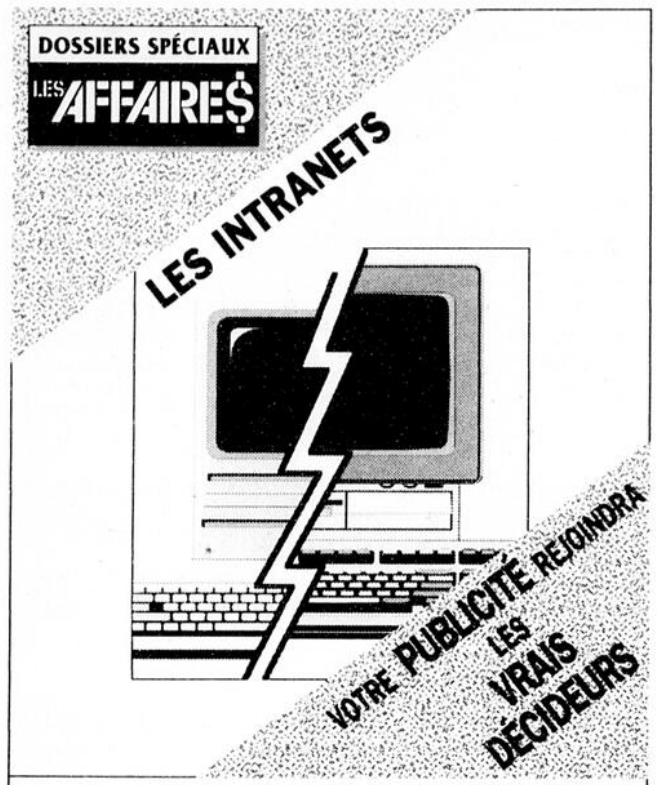
ENTREPRISES À VENDRE

«M'a permis de rejoindre des investisseurs européens.»

M. Normand Choinière, Royal LePage

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS



L'ancien entrepôt de Pepsi a trouvé preneur

Stéphane Labrèche

L'ancien entrepôt de **Pepsi** à Saint-Léonard a un nouveau propriétaire. Il s'agit de **John DelVasto**, de **Vast-Auto**, qui oeuvre dans la distribution de pièces d'automobiles. Situé au coin de Viau et des Grandes Prairies, l'immeuble couvre une superficie de 162 000 pi² et est évalué à 3,3 M$. Le terrain totalise près de 422 000 pi², pour une évaluation municipale de 2,3 M$. Le prix de vente n'a pas été dévoilé, mais il ne dépasse pas 3,5 M$ puisque ce montant était le prix demandé par le vendeur.

Le nouveau propriétaire entend rénover l'immeuble, bien qu'il n'occupera qu'une partie de l'espace disponible.

La transaction a été effectuée par l'entremise d'**Yvan Rochette** et de **Robert Lacombe**, tous deux de la **Société immobilière Élan**. ■

Revente : 1996 aura été la meilleure année de la décennie

Le secteur de la revente a été fébrile en 1996. Au total, plus de 26 200 unités ont été vendues par l'entremise du *système inter-agences* (SIA/MLS), comparativement à 19 691 en 1995 et à 21 993 en 1994.

C'est ce que révèlent les dernières statistiques de la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM).

En termes monétaires, le volume de vente a atteint 2 789 M$ en 1996, soit 13,3 % de plus que celui de 1994, qui était (avant 1996) la meilleure année de la décennie. Le mois de décembre n'a pas fait exception au reste de l'année. Le volume de vente a augmenté de 88,1 % par rapport à décembre 1995, tandis que les ventes ont enregistré une hausse de 81 %.

Autre facteur important : le nombre d'inscriptions a diminué, passant de 43 621 en 1995 à 37 828, une baisse de 13,3 %. Selon le président de la CIGM, **Robert Langlade**, cette baisse pourrait avoir un apport significatif sur l'équilibre entre l'offre et la demande. (SL) ■

Marché de la revente

	1994	1995	1996
Unités vendues	21 993	19 691	26 203
Volume	2 461 M$	2 128 M$	2 789 M$
Valeur moyenne	112 000 $	108 000 $	106 000 $

Source : Chambre immobilière du Grand Montréal Tableau : LES AFFAIRES

Hausse de la construction résidentielle en décembre

Le nombre de nouveaux chantiers a continué d'augmenter dans les centres urbains du Québec, selon la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL).

L'activité de construction a augmenté de 10 % par rapport à décembre 1995; elle a atteint 1 222 nouvelles unités au cours du dernier mois. En fait, la SCHL a enregistré une hausse, comparativement à 1995, pour un cinquième mois consécutif. « Le redressement de la construction résidentielle des derniers mois a permis au secteur de sortir de sa torpeur en marquant un gain annuel de 2 % », a déclaré **Kim-Anh Lam**, économiste au bureau provincial de la SCHL. (SL) ■

◆ Immeuble commercial

◆ Entrepôt

à louer

BOUCHERVILLE PARC INDUSTRIEL
Locaux à louer, 2 150 pi ca. à 6 450 pi ca., libre imm.
(514) 641-4773

◆ Bureaux à louer

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.

POUR INFORMATION: (514) 686-7555

CO-LOCATION
Vieux-Montréal métro Square Victoria, bureaux bien décorés, fenestrés et fonctionnels, services accessibles.
(514) 848-6245

IDÉAL POUR CLINIQUE MÉDICALE
Rez-de-chaussée de 1 500 à 6 500 pi ca. avec stat. situé sur Bélanger entre Papineau et Christophe-Colomb.
(514) 273-7281

◆ Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Condominium
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

GESTION DE PROJETS IMMOBILIERS
Entretien préventif, 20 ans d'expérience sur projets de construction commerciale et industrielle recherche POSTE PERMANENT. Bilingue. Camion et outillage.
(514) 299-1169 Bernard Filion

◆ Terrains

Près du futur Centre de foires à QUÉBEC
Terrain commercial 40x100, avec résidence 22x22. 49 500 $ négociable.
(418) 628-2154

ST-EUSTACHE
Terrain commercial, coin de rue. Un lot de 62 000 pi ca. et un lot de 26 500 pi ca. Possibilité de subdivision.
André Brunet
Re/Max. Crtr imm. agréé.
(514) 472-7220

Visez de grands marchés
avec
LE MAGAZINE PME

◆ Immeuble résidentiel

◆ Hors frontières

Un nombre croissant d'investisseurs canadiens nous contactent pour l'acquisition de terrains, maisons, appartements, studios résidentiels à proximité des plages en **Guadeloupe**.
Notre conseiller est à votre disposition pour accueillir et répondre à vos besoins pour vos projets d'investissement dans les meilleurs sites sélectionnés St-Martin, St-Barthélemy, ...
Denis Ferret, 27 Lot Boisripeaux 97139, Abymes - Guadeloupe Tél/Fax: 011.059.20.29.13

PARIS: ÎLE SAINT-LOUIS
Appartement 1 c.c. surplombant la Seine. Tout équipé. Au mois ou à l'année. Imméd. 3 300 $.
fax: (416) 961-0162

Naples-Floride
(Golfe du Mexique)
Superbe condo tout comfort, 3 c.c, 2 s. bains, grande véranda. Tennis, piscine, tourbillon, plage.
J.M. Chaput (514) 343-3824

République Dominicaine
Condo temps partagé, 1 c.c., avec le groupe RCI, prix à discuter.
(514) 489-4732

◆ Condos

vacances

St-Féréol / Mont Ste-Anne
3 maisons en rangée neuves, 3 chambres à coucher, foyer, à vendre ou à louer, semaine/mois/année, situées à 4 km des pentes.
(819) 477-3798

◆ Domaine

PARC ÉQUESTRE DE BLAINVILLE
Grands terrains boisés de plus de 90 000 pieds carrés dans le secteur de prestige du parc équestre de Blainville. Reprise de faillite.
Contactez M.Raymond (514) 328-6060

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

ST-BRUNO Lac Seigneurial
Domaine 240 412 pi ca., 15 pièces, 3 foyers, maison secondaire, tennis, garage 6 autos.

CHAMBLY Manoir en pierre
Bord du Richelieu, 29 581 pi ca., 4 foyers, rénové, 12 immenses pièces, garage séparé.

La Capitale courtier Nicole Chabot, agent immobilier agréé (514) 653-7703

◆ Résidences



Grande maison neuve de très haute qualité, située directement sur le bord du Richelieu dans le Vieux Beloeil. Site exceptionnel, terrain de 15 654 pi ca., zonage commercial. Prix demandé: 1 100 000 $.
(514) 649-2237

RÉSIDENCE EXCEPTIONNELLE
à flanc de colline, vue panoramique sur le lac, région de l'Estrie. Réduit à 289 900$, valeur 450 000$.
N.Tanguay / D. Desmarais (819) 758-5258
La Capitale Centre du Québec ctr. immobilier agréé

À LOUER
Cottage 4 c.c., 2 1/2 s. b., garage, foyer, piscine creusée, verrière. 1 000 $.
(514) 674-2396

◆ Terrains résidentiels

TERRAIN DE 5 000 000 PI CA.
Dans la ville de Rivière-du-Loup sur la route du port de mer Gros Cacouna. Sortie de la Transcanadienne. Il faut vendre. Faites une offre.
Renseignements (418) 862-6421

ILE GRENVILLE
BORD DE L'EAU. Bord de la rivière de l'Outaouais, approx. 600 pi. au bord de l'eau, navigable. 251000 pi ca. boisés , très privé, possibilité subdivision. Propriété de prestige, condos, multilogements.
André Brunet
Re/Max. Crtr imm. agréé.
(514) 472-7220

VOILE MOTEUR
ABONNEMENT
1 an (6 numéros) 15,78$
2 ans (12 numéros) 24,65$
(514) 392-2090
Le magazine de la plaisance au Québec!

◆ Propriétés

à revenus

LONGUEUIL: 16 logements
Détaché, excellent état, bien situé, électrique. Locataires responsables. Préparez votre retraite.
(514) 524-7105 (courtiers protégés)

ANCIENNE LORETTE QUÉBEC
56 logis: 2x12 logis et 2x16 logis, détaché, excellent état, bien situé, chauff. élect., const. 80.
(418) 683-8885 (418) 829-2288
Courtiers protégés

◆ Cantons de l'Est

LAC MEMPHRÉMAGOG



*135 pi façade sur le lac. 350 000 $. Terrain superbe près de la ville.

LAC O'MALLEY



*170 pi façade sur le lac, domaine Orford, maison pièce sur pièce, AUBAINE!

À LOUER: 4 chalets, Memphrémagog et environs (bord de l'eau). Au mois ou à la saison.

LAC MEMPHRÉMAGOG: Terrain à liquider, 100 pi de façade. 100 000 $. Région sauvage privée.

Daniel Leblanc: (819) 868-5000
Agent immobilier affilié, Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc.
adresse internet: http://www.multi-medias.ca/leblanc

Lac Memphrémagog (plage Lestage)
A VENDRE - Superbe résidence sur terrain semi-boisé de 21 000 pi ca avec services, quartier tranquille, plage privée, 6 c.c., 3 s.b., toit cathédrale, s.s. fini, grande fenestration, garage, 179 000 $.
Tél. & Fax (819) 565-4465
e-mail: imexport@sympatico.ca

À vendre Orford
Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
Donald Dumas (819) 868-5000
Agent immobilier affilié Groupe immobilier Jacinthe Dubé courtier agréé

1365, rue Principale, St-Paul d'Abbotsford
Superbe maison centenaire rénovée au complet en 95/96 avec matériaux de qualité supérieure. Paysagement spécial avec jardin intérieur. Connaisseurs c'est à voir ! Vendeur prendrait échange pour condo dans le Vieux-Montréal ou maison dans le Nord de Montréal.
Jean-Claude Veilleux, agent imm. aff. La Capitale, ctr imm. agréé (514) 378-8461

Bromont en bas du prix de l'évaluation
Bungalow, 5 1/2, rénové, sous-sol fini, grand terrain, dans les 70 000$.
Après 17h (514) 534-2048

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans **Carrefour LES AFFAIRES**

◆ Condos à vendre

Boucherville près du fleuve
Luxueux condo-maison de ville, spacieux, 1800 pi ca. approx., secteur prestigieux, verrière ensoleillée.Pas d'agents.
(514) 655-1993

Plateau Mont-Royal
3 1/2 pièces, 1 c.c., bureau fermé, moderne et fonctionnel, petit immeuble 1990, tout à pied ou en métro, 63 000$. Aubaine !
jour (514) 280-3951 soir (514) 273-9130

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Le nombre de transactions a atteint de nouveaux sommets pour un troisième trimestre à Montréal

Stéphane Labrèche

Le nombre de transactions enregistrées au troisième trimestre de 1996 s'est révélé être le deuxième plus haut total depuis le début des années 1990. En données désaisonnalisées, il s'est vendu 21 400 propriétés, comparativement à 21 900 pour les trois premiers mois de 1996.

C'est ce qu'indique l'*Analyse du marché de la revente*, un document conjoint de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) et de la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM). Comme le souligne la SCHL, cette performance n'est attribuable qu'à un seul facteur : la baisse des taux d'intérêt. « Le taux de cinq ans a ainsi été ramené à 7,2 %, son niveau le plus bas depuis 1965. »

L'organisme fédéral précise par ailleurs que le reste de l'environnement économique est, pour sa part, demeuré défavorable au marché immobilier. Entre autres, les pertes d'emplois ont entraîné un léger recul de la confiance des consommateurs. C'est l'une des raisons qui poussent la SCHL à éviter les comparaisons avec les années 1980. En fait, la SCHL a relevé quatre changements structurels majeurs qui ont marqué le secteur immobilier depuis le début de la décennie : le déclin démographique, les mutations de l'économie, l'endettement des ménages et la disparition de l'inflation. Inutile de revenir sur le premier changement, dont les effets sont connus. Les mutations de l'économie (restructurations, compressions, progrès technologiques) ont aussi influencé indirectement le marché immobilier. « Cette nouvelle économie engendre un niveau élevé d'incertitude parmi ceux qui disposent d'un emploi, car ils craignent de se retrouver en chômage du jour au lendemain », écrit la SCHL.

L'endettement des ménages a aussi un effet important. D'une part, il limite le nombre d'acheteurs potentiels, plusieurs ne se qualifiant même pas pour obtenir un prêt hypothécaire. D'autre part, il pousse ceux qui sont propriétaires à réduire leur niveau d'endettement plutôt que de l'augmenter en achetant une maison plus coûteuse. Comme le souligne la SCHL, un nombre record de 13 000 personnes déclareront faillite cette année dans la région de Montréal, comparativement à moins de 4 000 dans les années 1980.

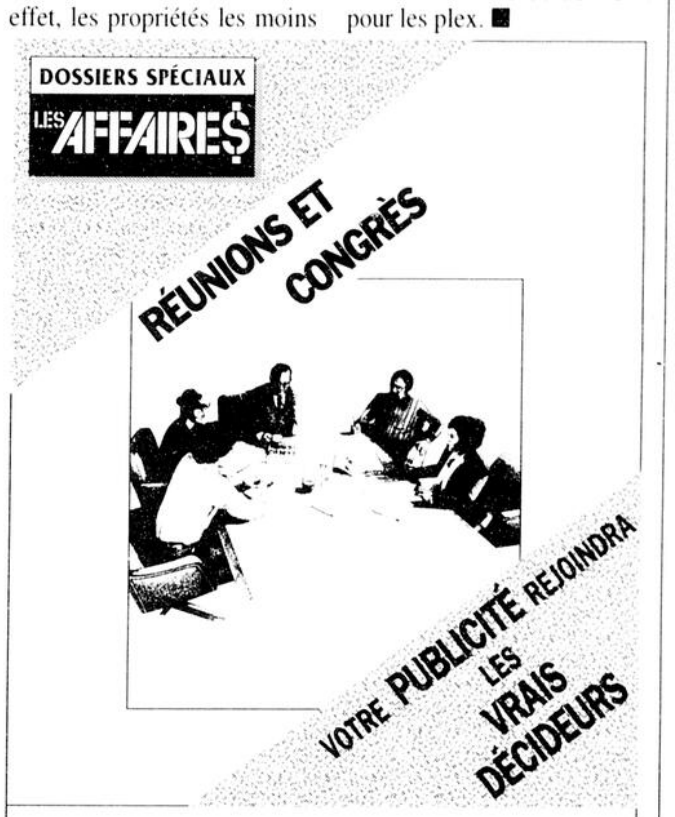
Quant à la disparition de l'inflation, elle a réduit l'attrait de l'immobilier comme moyen de s'enrichir, un motif d'achat important pour les deuxièmes acheteurs, indique la SCHL. En fait, les prix de vente des propriétés ont continué de diminuer au troisième trimestre. La valeur des maisons unifamiliales a ainsi perdu 1,5 %, alors que celle des condominiums et des plex a diminué de 2,1 % et de 4,8 % respectivement.

En conjuguant la baisse des taux hypothécaires et celle du prix des maisons, l'accession à la propriété est possible avec 600 $ par mois. Comme l'indique l'organisme fédéral, « les acheteurs d'une première maison qui se sont prévalus de l'assurance hypothécaire de la SCHL ont payé en moyenne 85 000 $ pour leur habitation. Or, considérant le taux de 7,95 % en vigueur au milieu du trimestre pour le terme de cinq ans et une période d'amortissement de 25 ans, cela représente un versement mensuel de 620 $ ». Cette situation a une incidence directe sur le marché. En effet, les propriétés les moins chères occupent de plus en plus de place sur le volume de transactions totales. Les unités de moins de 110 000 $ représentent près de 60 % de toutes les ventes de maisons unifamiliales. Cette proportion est de 69 % pour les condominiums et de 41 % pour les plex. ■

Marché de la revente des unifamiliales (3e trimestre)

	Ventes (unités)	Variation sur un an (%)	Prix moyen ($)	Variation sur un an (%)	Durée sur le marché (jours)	Ratio prix vente/ prix inscrit (%)
Île de Montréal	728	13,8	154 585	- 3,7	101	86
Laval	288	4,3	102 402	- 0,6	110	87
Rive-Nord	488	25,4	96 033	- 0,7	122	88
Rive-Sud	694	4,2	109 023	- 0,1	116	87
Montréal Métro	2 335	11,8	121 155	- 1,5	111	87
Total CIGM	2 880	12,3	114 648	-	115	87

Source : SCHL — Tableau : LES AFFAIRES



DATE DE PARUTION: **8 février 1997**

POUR INFORMATIONS: (514) **392-9000**

SALON ÉPARGNE-PLACEMENTS 1997 MD

4 SALONS EN UN ! UN RENDEZ-VOUS STRATÉGIQUE POUR BIEN ORIENTER VOTRE AVENIR FINANCIER !

CENTRE DES CONGRÈS - QUÉBEC
du jeudi 23 janvier au dimanche 26 janvier 1997 - jeu., ven., sam. : 11 h à 21 h - dim. : 11 h à 18 h

PLACE BONAVENTURE - MONTRÉAL
du vendredi 31 janvier au lundi 3 février 1997 - de 11 h à 21 h

1 SALON ÉPARGNE-PLACEMENTS

Des changements majeurs bouleversent nos paysages économiques. Les taux d'intérêt sont au plus bas et les marchés boursiers connaissent des sommets. Dans ce contexte, comment protéger votre capital ? Comment le faire fructifier ?

Venez découvrir les meilleures façons d'investir dans un REER ! Constituez-vous un portefeuille de fonds mutuels (actions, obligations, fonds monétaires, fonds internationaux). Apprenez à diversifier : c'est la règle de base pour profiter d'une retraite confortable.

2 SALON DE L'IMMOBILIER

D'excellentes aubaines vous attendent ! C'est le temps d'investir dans l'immobilier. Venez consulter les spécialistes du Salon et apprenez l'art de la plus-value : comment négocier une hypothèque, quand vendre, quoi acheter !

3 SALON CARRIÈRES ET PROFESSIONS

Déjouez l'instabilité du marché de l'emploi en venant repérer les secteurs prometteurs et les formations les plus en demande.

4 SALON DÉMARRAGE D'ENTREPRISES

Programmes d'aide, conférences, conseils, plans d'affaires, bureau à domicile. Au Salon, on vous guide et on vous équipe (ordinateurs et Internet compris) pour vous aider à prendre le virage de l'«entrepreneurship».

NAVIGUEZ GRATUITEMENT SUR LE SITE WEB DU SALON !
Accédez à une information financière instantanée et complète ! Puis restez branché avec nous durant toute l'année grâce au site Web du Salon :
http://www.martin-intl.com

Développement des ressources humaines Canada — Human Resources Development Canada — Bell

150 EXPOSANTS

250 CONFÉRENCES

SALON ÉPARGNE-PLACEMENTS 1997
L'Orienteur

LE PRIX DE LA «VOITURE DE L'ANNÉE 1997» DE L'AJAC.*

*VU DE LA M3.

BMW tient à remercier l'Association des Journalistes Automobile du Canada pour avoir décerné le prix de la voiture de l'année 1997 à la nouvelle M3. Lorsqu'ils ont choisi BMW, dont les véhicules ont une maniabilité et une performance légendaires, vous vous demandez peut-être quelles autres raisons il leur fallait. La réponse tient tout simplement à BMW. Pour découvrir les avantages de BMW et de la nouvelle M3 sur la route, appelez le 1-800-667-6679 ou explorez notre site Web à l'adresse http://www.bmw.ca





BMW

LE PLAISIR DE CONDUIRE.

AJAC
Automobile Journalists Association of Canada