Dossier spécial

Le commerce électronique est à nos portes

pp. 53 à 60

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

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

Semaine du **11 au 17 avril 1998** Vol. LXX No 15 **96 pages** **1,95 $**

Commerce de détail

Loblaws innove

Des franchisés sourcillent **p. 10**



Dossier spécial Biotechnologies

Succès québécois hors du commun

Le Québec est au 10e rang des principaux bassins nord-américains **pp. 39 à 51**

Télévision

CanWest rêve d'avaler WIC

Izzy Asper désire ce portefeuille d'actif prisé d'un milliard de dollars **p. 61**



Coup d'oeil

Les régions choyées

(000$) Immobilisations par région en 1997



Source : Bureau de la statistique du Québec

Programme d'achat d'ordinateurs dans les écoles

Dérapage en règle



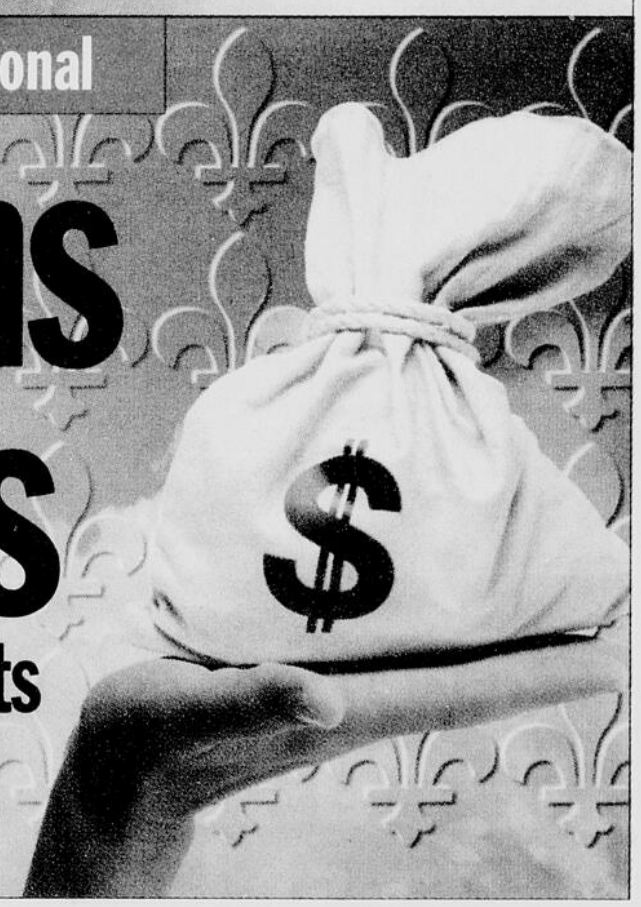
Avec des exigences plutôt étonnantes, des commissions scolaires paient 50 % plus cher que prévu pour des ordinateurs **pp. 3-4**

Dossier spécial Développement économique régional

Les régions montantes

Votre région vue par des experts

Le Centre-du-Québec, nouveau point de mire **pp. 5, 29 à 38**



0 66713 00152 9 15



Les meilleurs forfaits, font les meilleures affaires.

CANTEL AT&T

MCRogers Cantel Inc. MCAT&T Corp. Utilisé sous licence.

CETTE SEMAINE



Sommaire

3 L'actualité

Éditorial
Budget Landry : un budget marqué par le poids énorme de l'objectif du déficit zéro en 2000 **p. 6**

De bonne source
Maraudage dans les firmes de courtage p. 7

Dominion Bridge vient d'obtenir les deux cales sèches de Lauzon et 20 M$ du gouvernement fédéral **p. 7**

Fondaction projette d'investir 50 M$ dans près de 75 entreprises locales avant l'an 2000 **p. 9**



13 Entreprendre

Réseau-Bureautique introduit au Québec le recyclage de meubles de bureau **p. 13**

Gaz Métro et Gazifère investiront 50 M$ en région **p. 15**

La société lavalloise Hightide vise la Bourse de New York à moyen terme. Elle veut devenir le leader du marché des images 3D **p. 22**

Les régions p. 29



Québec réclame une nouvelle entente avec Ottawa **p. 30**

Initiatives régionales stratégiques : Ottawa ajoute 61 M$ p. 31



Biotechnologies p. 39

Région de Québec : 50 % des transferts technologiques proviennent de l'Université Laval **p. 41**

Maillage entre entreprises biotechnologiques et pharmaceutiques **p. 42**



Commerce électronique p. 53

Le cybercommerce est à nos portes p. 53

Plusieurs marchands migreront bientôt vers un site *Web* transactionnel **p. 57**

61 Investir

Discreet Logic : les chasseurs d'aubaines ont fait rebondir le titre du spécialiste montréalais des effets spéciaux **p. 62**



Le fisc québécois rend encore plus alléchants les revenus de dividende **p. 67**

Noranda prévoit investir 1,4 milliard en 1998 **p. 69**

89 Immobilier

Montréal au coeur du boom hôtelier p. 89

Ancien forum : Canderel fera une nouvelle annonce **p. 93**

TrizecHahn vend ses centres commerciaux américains 2,55 milliards $ US **p. 93**

Rubriques

ADRESSES INTERNET	22
À VOS RISQUES	64
BOURSES	78 À 84
DE LA COLLINE	26
FISCALITÉ	28
FONDS MUTUELS	72 À 75
GAGNANTS/PERDANTS	78
GÉRER SON ACTIF	67
IMMOBILIER	89 À 95
INVESTISSEMENTS	14-15
MARKETING	18-19
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
RÉSULTATS FINANCIERS	86-87
RESSOURCES NATURELLES	68 À 70
REVUE DES MARCHÉS	77
TAUX D'INTÉRÊT	76
TECHNOLOGIE	21-22
TRANSACTIONS D'INITIÉS	71
VOTRE ARGENT	66

La semaine prochaine : L'ordinateur au service de vos placements

LES AFFAIRES

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

Publicité
Téléphone :
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723
Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782
Courrier électronique
lesaffaires.pub@mail.transc.com

Rédaction
Téléphone :
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586
Courrier électronique
lesaffaires.redaction@mail.transc.com

LES AFFAIRES-500
gelinas@mail.transc.com

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Agro-Enviro-Lab . . . 45
AgroCapital (Groupe) . . . 16
AGTI Services conseils . . . 4
Air Canada . . . 19
Altertek/Bio . . . 41
AMC . . . 93
Andromed . . . 50
Angiogène . . . 40
Arcon (Groupe) . . . 23
ATI Technologies . . . 78
Aurizon (Mines) . . . 68
Ayers . . . 50
Banque CIBC . . . 95
Banque Nationale . . . 55, 94
Banque Royale . . . 48
BC Gas . . . 67
BC Telecom . . . 67
BCE Mobile . . . 78
Bell Canada International . . . 88
Bermo . . . 4
BioChem Pharma . . . 44, 48
Bolton Tremblay . . . 7, 72
Brasserie Schoune . . . 16
Bunting Warburg . . . 7
C.M. Oliver . . . 7
Canadian Pacific Hotels . . . 89
Canadian Utilities . . . 67
Canderel . . . 93
CanWest Global Comm. Corp. . . . 61
Cascades . . . 16
CD-ROM Dépôt . . . 57
CDREM (Groupe) . . . 10
Centre du Rasoir et plus . . . 10
Champignons d'Amérique (Les) . . . 45
Clearnet Communications . . . 78
Clémex Technologies . . . 85
Coca-Cola . . . 78
Compagnie de gestion Orford . . . 8
Conceptis Technologies . . . 40
Connectalk 55
Conseillers en gestion Mercer . . . 19
Constructions Hamel & Vanneau . . . 14
Constructions Voyer et Tremblay . . . 94
Corel . . . 78
CRIM . . . 55
DelSecur . . . 64
Desjardins (Mouvement) . . . 95
Discreet Logic . . . 62
Ditem Explorations . . . 68
Domco . . . 87
Dominion Bridge . . . 7
Edper Brascan . . . 67
Endorecherche . . . 44
Exploration Boréale . . . 68
Finnie Manufacturing . . . 14
Fondaction . . . 10
Forrester Research . . . 55
Gaz Métropolitain . . . 15, 67
Gazifère . . . 15
Gist-Brocades . . . 50
Glaxo-Wellcome . . . 44
Great Lake Power . . . 67
Groupe Coscient . . . 63
Hightide . . . 22
Hydro-Québec . . . 94
Hypertec Systèmes . . . 4
Illsley Bourbonnais . . . 16
Imprimeries Transcontinental . . . 22
Industries Davie . . . 7
Institut national d'optique . . . 14
International Data Corp. . . . 55
Itec-Minerals . . . 70
Labopharm . . . 78
Legacy REIT . . . 89
Les Habitations Saint-Laurent . . . 94
Loblaw . . . 10
MAAX . . . 88
MaBaie . . . 94
Manufacturier de Bas Iris . . . 14
Manufacturing Asia . . . 11
Marconi Canada . . . 85
Métallurgie Magnola . . . 70
MGI Software Corp. . . . 62
Microserv . . . 4
Microtempus . . . 24
Midland Walwyn Capital . . . 7
Minières du Nord (Exploration) . . . 68
Mondex . . . 58
MPACT Immedia . . . 60
Noranda . . . 69, 70
Novartis . . . 44
NovAtel . . . 85
Organogel . . . 41
Pangea Goldfields . . . 68
Parfumeries Dans un jardin . . . 10
People Soft . . . 21
Pharmacies Jean Coutu . . . 10
Place Desjardins . . . 89
Produits forestiers Alliance . . . 7
Prosys-Tec . . . 4
Quaker Oats . . . 22
QuébecTel . . . 67
Radiomutuel . . . 86
Relais Gouverneur . . . 14
Research Corp.Technologies . . . 48
Réseau-Bureautique . . . 13
Rogers Cantel . . . 78
Roy & Giguère . . . 14
Rozon (Groupe) . . . 16
RTP Pharma . . . 50
Samson Bélair Deloitte Touche . . . 56
Schering-Plough . . . 44
Scotia McLeod . . . 7
Shaw Communications . . . 61
Sherritt International . . . 51
Showmax . . . 93
Sirios (Ressources) . . . 68
Société gén. de financement 50, 68
Sofinov . . . 49
SOQUEM . . . 68
SR Telecom . . . 15
Station Mont-Saint-Anne . . . 8
Station Mont-Tremblant . . . 8
Station Owl's Head . . . 8
Station Saint-Sauveur . . . 8
Station Stoneham . . . 8
Station Sutton . . . 8
Sttation Bromont . . . 8
T-D Valeurs mobilières . . . 7
Techn. Interactives Médiagrif . . . 14
Teckn-O-Laser . . . 57
Technologie Mymix . . . 4
Télécommunications de l'Est . . . 23
Telus . . . 67
The Rainforest Cafe . . . 93
The Rouse Company . . . 93
Theratechnologies . . . 50
TransAlta Utilities . . . 67
Transat AT . . . 63
TransCanada PipeLines . . . 67
TrizecHahn . . . 93
TVX Gold . . . 68
Université Laval . . . 41
Université McGill . . . 94
Vidéotron (Groupe) . . . 55
Vidéotron (Groupe) . . . 87
Vistar Telecommunications . . . 14
Westcoast Energy . . . 67
Westfield America . . . 93
WIC Western Intern. Comm. . . . 61

Besoin d'argent ? On est là pour vous aider.

PROFITEZ DE NOTRE PRÊT AUTO CIBC.

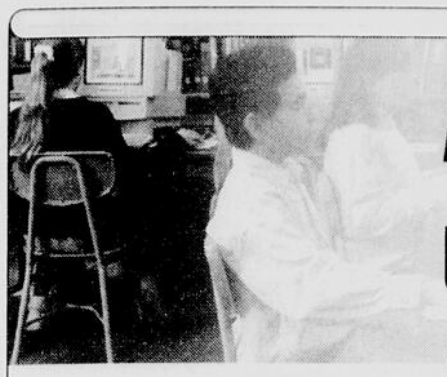
Obtenez un financement de 100 % au moyen de votre Prêt auto CIBC. Vous avez jusqu'à 84 mois pour le rembourser et vous avez aussi le choix entre des versements hebdomadaires, aux deux semaines, bimensuels ou mensuels. Nouveau ! Une remise sur votre Prêt auto CIBC équivalant à la première mensualité, jusqu'à concurrence de 500 $, lorsque vous empruntez 10 000 $ ou plus entre le 1er avril et le 31 août 1998.[1]

1 800 465-CIBC (2422) www.cibc.com/francais/

BANQUE CIBC

VOIR LOIN... UNE TRADITION[MC]

[MC] Marque de commerce de la Banque CIBC. [1] Certaines conditions s'appliquent à cette offre. Demandez tous les détails à votre conseiller bancaire personnel CIBC.



Achat d'ordinateurs scolaires : un dérapage

À 2 700 $ l'ordinateur, les commissions scolaires paient trop cher

Sophie Cousineau

Alors que les commissions scolaires du Québec grattent leurs fonds de tiroirs pour acheter des grammaires et des dictionnaires, elles n'ont visiblement aucun mal à trouver des fonds pour acheter des ordinateurs.

Le coût moyen des 20 000 premiers ordinateurs achetés par le biais du programme de rattrapage informatique instauré en 1996 s'élève à 2 700 $, révèlent les données du ministère de l'**Éducation** du Québec (MEQ). C'est presque 1 000 $ pièce de plus que ce que le MEQ avait mis au budget.

« C'est cher, dit **Robert Bibeau**, expert en informatique scolaire au MEQ. On n'a pas enquêté sur ce que les commissions scolaires ont acheté. On pense que ces coûts relativement élevés s'expliquent par la configuration des réseaux, par le multimédia... Mais on se demande s'il n'y a pas moyen de diminuer le coût moyen des appareils. »

La ministre de l'Éducation, **Pauline Marois**, a lancé, en juin 1996, un ambitieux programme d'achat de matériel informatique pour combler le retard des écoles.

L'objectif : sortir les écoles du Québec du moyen âge informatique et faire passer de 1 : 21 à 1 : 10 le rapport ordinateur : élèves. Les moyens : 318 M$ répartis sur cinq ans, une facture divisée entre le MEQ (70 %) et les commissions scolaires (30 %).

Lors de la *Conférence socio-économique sur l'utilisation des technologies de l'information et des communications en éducation*, tenue quelque mois avant le lancement du *plan Marois*, les comptables du MEQ calculaient que le scénario 1 : 10 se traduirait par l'achat de 30 714 ordinateurs par année à un coût annuel de 55,3 M$, soit 1 800 $ par appareil.

Le prix de l'autonomie ?

À 2 700 $ l'ordinateur, la note actuelle est 50 % plus élevée. C'est sans compter que les prix des ordinateurs sont en chute libre. À titre d'exemple, le coût moyen des micro-ordinateurs de bureau a diminué de 22 % au Canada l'an dernier, d'après **Evans Research**, de Toronto.

Ce sont les commissions scolaires qui déterminent la liste d'épicerie et qui font les emplettes après avoir consulté les plans informatiques préparés par chacune des écoles. Le MEQ, de son côté, se contente de baliser et de coordonner le programme.



- Nos écoles ont un retard à rattraper sur les autres en Amérique en matière d'équipement informatique - **Pauline Marois** a obtenu en juin 1996 318 M$ pour ce rattrapage.
- À ce prix, il faudrait qu'on paie en moyenne 1 800 $ par ordinateur pour atteindre l'objectif d'un appareil pour 10 élèves. Réaliste disent les experts.
- Les commissions scolaires achètent elles-mêmes l'équipement.
- À date, elles paient en moyenne 2 700 $ par appareil.
- Ce que l'on peut obtenir pour moins de 2 700 $:
  - chez **Future shop**, on vous propose un ordinateur équipé d'un processeur *Pentium II 266 MHz*, une bombe;
  - Dans un encart publicitaire distribué au cours du dernier week-end, **IBM** offre des machines très puissantes dotées de processeurs *Pentium MMX* à 200 MHz pour 2 189 $.
- Il semble qu'on obtient cependant des appareils déjà dépassés.
- Certaines exigences des commissions scolaires sont étonnantes. Des fournisseurs affirment que les dés sont pipés au moment des appels d'offres

p. 4

Les commissions scolaires se font parfois refiler des ordinateurs déjà dépassés (tels des 133 MHz) ou d'un rapport qualité-prix douteux.

Cette autonomie, les commissions scolaires l'ont arrachée après que le Québec eut englouti des millions, au cours des années 1980, dans l'achat des *Max* de la défunte **Comterm**, des ordinateurs incompatibles **IBM**, peu conviviaux et bourrés de problèmes. L'objectif était de contrer la norme IBM envahissante et d'imposer une norme propre à la francophonie. Imposé à toutes les écoles, le *Max* allait s'avérer un désastre dont le Québec fait encore les frais.

Les choix discutables de certaines commissions scolaires font toutefois dire à des spécialistes que le Québec est peut-être passé d'un excès à un autre. « Les commissions scolaires n'ont pas l'expertise, les ressources ni le temps pour tester les machines et bien analyser les soumissions, dit **Daniel Asselin**, ex-directeur des ventes dans le réseau de l'éducation, chez **Inso**, intégrateur de Montréal. Après avoir passé 14 ans dans le marché scolaire, M. Asselin vient de passer au privé. Il se dit dégoûté de certaines pratiques, dont le manque de transparence dans l'octroi de contrats, comme celui de la **Commission des écoles catholiques de Montréal** (CECM), vivement dénoncé en septembre dernier. (Inso a perdu ce contrat; M. Asselin refuse de ressasser cette affaire.)

« Les acheteurs des commissions scolaires tiennent la majorité de leurs informations des manufacturiers, qui se collent sur eux et qui tentent d'influencer les spécifications techniques des devis; cette pratique est plus que courante. »

La conséquence, selon M. Asselin, c'est que les commissions scolaires se font parfois refiler des ordinateurs déjà dépassés (tels des 133 MHz) ou d'un rapport qualité-prix douteux. Or, les écoles devront *vivre* avec ces machines et faire tourner des logiciels multimédias de plus en plus exigeants, pendant six, sept ans.

« Le Québec va encore se retrouver avec le pire parc informatique en Amérique du Nord », dit M. Asselin.

Sa solution : revenir aux achats centralisés, le seul moyen d'arracher les meilleurs prix des meilleurs fabricants.

Ce « retour en arrière » ne sourit pas à **Marcel Labelle**, ancien coordonnateur des moyens d'enseignement à la CECM, où il a travaillé pendant 32 ans, aujourd'hui passé au secteur éducation chez **Vidéotron Ltée**. « Les décisions doivent se rapprocher le plus possible de l'école, dit-il. Mais, comme elles y sont plus influencables par les fabricants de quincaillerie, il faudrait que des expertises soient faites par des tierces parties indépendantes qui savent décoder les soumissions complexes des fabricants. »

M. Bibeau critique lui aussi les achats centralisés, car ils entraînent, d'après lui, une trop grande standardisation des appareils. « Là, on a des ordinateurs sur mesure. Les escomptes de quantité ne sont peut-être plus possibles », reconnaît toutefois ce coordonnateur des programmes d'édition du matériel pédagogique dans Internet.

Pour pallier ce problème, il suggère des achats regroupés par niveaux scolaires ou par régions. « Ce n'est pas simple, dit-il, mais il y a moyen et il va falloir trouver une solution. » ■

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
Résidence permanente (Green Card)
SONT ADMISSIBLES
propriétaires, dirigeants ou actionnaires de PME, employés cadres, main-d'oeuvre très spécialisée, professionnels, exportateurs, agents manufacturiers, représentants, distributeurs, Entrepreneurs généraux & spécialisés, investisseurs.
CAN-AM IMMIGRATION SERVICES INC.
Tél.: (819) 868-2441
Fax: (819) 843-9014
146, rue Principale Ouest, Magog, (Québec) J1X 2A5
http//www.canamgroup.com

Glendale
Être membre à Glendale, c'est significatif !
Glendale c'est...
• Deux parcours de 18 trous, entièrement privé
• Une salle à manger pouvant accueillir 225 personnes
• Un «membership» jeune et actif
• Une organisation dynamique
• Un service exceptionnel
... le tout dans une ambiance chaleureuse et amicale
La nature à quelques minutes de Montréal
NOUVEAUTÉ: Glendale offre la possibilité d'étaler les paiements sur une période de 12 mois, et même d'utiliser le service de prélèvements automatiques.
Site de la qualification du Bell Canadien Open et du Championnat Reebok de l'A.G.P.Q. en 1997
7 différents forfaits disponibles pour vos tournois d'envergure
Tout bien considéré, mon meilleur choix c'est encore GLENDALE!
Informations: (514) 435-7304
(demandez Nicole Lapointe)

FORMAX
FORMATION • MOTIVATION
Ne cherchez plus! Le voici ; un conférencier concret, captivant et différent...
LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES
pour solliciter efficacement
• La motivation
• La prospection
• La prise de rendez-vous
• La présentation de vente
• Le closing et les objections
• Le suivi
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal: 23 avril
• Québec: 7 mai
LE COACHING D'UNE ÉQUIPE
pour obtenir le maximum de votre équipe
• La confiance en soi
• Les relations humaines
• Le code d'éthique des leaders
• La motivation de l'équipe
• Les décisions difficiles
• Les conflits
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal: 21 avril
• Québec: 5 mai
AUTRES COURS DISPONIBLES
Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe
• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 159 $
(taxes en sus • inscription requise • Admissible à la SQDM)
1-800-361-0666 • (514) 774-0666 • Fax: 774-2161
GUY BOURGEOIS
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS

L'ACTUALITÉ

Le point



Achat d'ordinateurs : exigences étonnantes de certaines commissions scolaires

Sophie Cousineau

Une commission scolaire de Laval a préféré un fournisseur d'ordinateurs plutôt qu'un autre, même si plus de 150 000 $ séparaient leurs soumissions, en raison de la marque de leurs boîtiers, un élément pourtant jugé secondaire par des experts en informatique.

La **Commission scolaire Laurenval**, qui chapeaute 23 écoles de Laval, a publié le 10 septembre un appel d'offres fort détaillé pour acheter des ordinateurs. Ce document précise notamment la marque du boîtier pour les produits **Intel**, un **Bermo** *LPX* de format *slim-desktop*.

« Quand j'ai vu l'appel d'offres, j'ai tout de suite su que les dés étaient pipés », dit **Richard Chin**, président de **Technologie Mynix**, fabricant d'ordinateurs de Saint-Laurent.

Hypertec Systèmes, de Saint-Laurent, qui utilise justement des boîtiers Bermo pour assembler ses PC compatibles, a décroché le contrat. Son prix tel que dévoilé aux témoins de l'ouverture des soumissions : 648 928 $.

Prosys-Tec, un autre fabricant de Saint-Laurent, a essayé de comprendre pourquoi il avait perdu ce contrat, alors que sa soumission, de 494 630 $, était de loin la moins chère. La commission scolaire lui a répondu par écrit que son boîtier, un *slim-desktop* de **Min Maw International**, certifié *CSA* (la norme au Canada), était de piètre qualité.

Scott Conrod, directeur général de la Commission scolaire Laurenval, le confirme en entrevue. « Les deux machines étaient semblables à l'exception du boîtier : celui de Prosys n'était pas aussi solide que celui d'Hypertec, dit-il. Comme les enfants jouent avec leurs ordinateurs comme s'il s'agissait de ballons de football, c'est la principale raison qui justifie notre choix. »

Un nom peu connu

Le boîtier Bermo fait-il l'unanimité dans le monde de l'informatique ? **Nelson Dumais**, journaliste spécialiste de l'informatique, n'en a jamais entendu parler. Pas plus que **Serge Montpetit**, directeur de l'informatique des publications économiques de **Transcontinental**.

« Ce boîtier est tellement peu référencé que je ne vois pas en quoi il serait supérieur aux quatre ou cinq principales marques de boîtiers », dit **Daniel Lavoie**, conseiller directeur chez **AGTI Services conseils**, de Montréal.

Il a été impossible de savoir pourquoi la Commission scolaire Laurenval tenait tant au boîtier Bermo. Au moment de mettre sous presse, le directeur des finances et le responsable de l'informatique étaient l'un en congé de maladie, l'autre en Floride.

Bien que peu convaincus de la supériorité des Bermo, certains soumissionnaires ont néanmoins tenté de se procurer ces boîtiers. « Nous avons essayé autant comme autant en appelant directement la compagnie : il n'y avait rien à faire », dit **Ridha El Gharbi**, président de Prosys-Tec.

« J'ai appelé à quelques endroits pour essayer de mettre la main sur ces boîtiers, et j'ai été incapable de le faire dans les délais », dit Richard Chin. Vérification faite par M. Montpetit, les trois plus importants fournisseurs de pièces au Québec ne tiennent pas en stock les boîtiers Bermo.

Larry Friedman, le directeur des ventes de Bermo, du Minnesota, assure de son côté qu'il vend ses boîtiers génériques à qui en fait la demande et que leurs prix tombent dès que les quantités commandées augmentent. « Si on les exige, c'est qu'ils sont les meilleurs ! », dit-il. ■

Les appels d'offres vus par Hypertec

«Nous avons gagné chacun de nos contrats en bonne et due forme, mais nos concurrents nous soupçonnent toujours d'avoir fait quelque chose de croche. »

Robert Ahdoot, vice-président finances du **Groupe Hypertec**, qui chapeaute le fabricant d'ordinateurs **Hypertec Systèmes**, en a marre d'être accusé à mots couverts d'offrir des pots de vins.

Ce n'est pas la première fois que son entreprise est associée à un appel d'offres controversé. En septembre, l'octroi d'un contrat de 15 M$ sur trois ans par la **Commission des écoles catholiques de Montréal** (CECM) à Hypertec et à **Microserv (Dorval)** avait soulevé bien des vagues.

Parmi les entorses citées par des concurrents et le **MEMO**, qui forme l'opposition aux commissaires scolaires majoritaires, il y a un premier appel d'offres dans lequel la CECM souhaite acheter des ordinateurs « Hypertec, **IBM** et **Compaq** ». Ce devis sera ensuite ouvert par addenda à toutes les marques.

« Des fonctionnaires ont fait des vérifications, et rien ne nous permet de croire que les choses se sont passées incorrectement », dit **Christiane Miville-Deschênes**, attachée de presse de **Pauline Marois**, ministre de l'**Éducation**.

Fondée en 1986, Hypertec est une entreprise familiale présidée par **David Ahdoot**, le frère de Robert. Ce fabricant de Saint-Laurent qui compte une centaine d'employés est méconnu. Une des rares mentions dans les médias : le prix de la « progression constante », accordé par la **Chambre de commerce de Saint-Laurent** en 1994.

Un grand bond

S'il faut se fier à ses derniers résultats, Hypertec obtiendrait ce prix de nouveau. Le chiffre d'affaires de Hypertec Systèmes, de 22,6 M$ en 1994, a bondi à plus de 80 M$ l'an dernier. Quant aux revenus du Groupe Hypertec, qui incluent en plus les activités de maintenance, de conception de logiciels, de conseil, etc., ils s'élevaient à 127 M$, selon M. Ahdoot.

Voilà sept ans que l'entreprise a choisi de se spécialiser en éducation, dit le vice-président. Hypertec compte aujourd'hui une quinzaine de commissions scolaires parmi ses clients, la plupart dans la grande région de Montréal.

La carte de visite d'Hypertec ? « On s'est concentré sur le service : on règle le problème dans la journée », dit M. Ahdoot. Trois commissions scolaires (Laval, Verdun, des Manoirs) ont ainsi recommandé Hypertec à la CECM.

D'autres clients sont toutefois moins satisfaits du service Hypertec. C'est le cas de la **Fédération des commissions scolaires du Québec**.

Après appel d'offres, la Fédération avait confié à Hypertec le contrat de fournir 218 ordinateurs à 35 commissions scolaires offrant un cours d'initiation à la technologie. Ces machines, qui devaient téléguider des robots, se devaient d'être conformes au devis détaillé.

Or, certains composants importants des ordinateurs livrés en septembre 1995 s'en écartaient. « La Fédération a dû faire des représentations auprès de la compagnie pour que celle-ci reprenne les ordinateurs et les rende conformes, ce qui a occasionné des délais », dit **Denis Pouliot**, attaché de presse de la Fédération. Ce problème s'est réglé en mai 1996, soit huit mois plus tard !

De bonne guerre

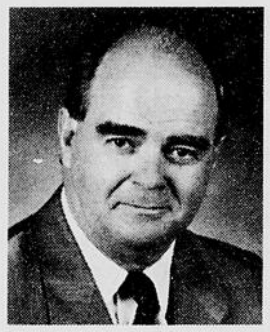
M. Ahdoot croit-il, comme d'autres membres de son industrie, qu'il est de bonne guerre d'influencer les clients pour que leurs devis collent le plus possible aux ordinateurs offerts par son entreprise ? « Nos clients sont intelligents et ils savent ce qu'ils veulent, dit-il. Notre travail, c'est de les informer. »

N'empêche qu'il arrive à Hypertec de sentir l'influence de la concurrence. « Je soumissionne sur un très gros contrat, dit M. Ahdoot. Or, cette institution travaille de très près avec un fabricant, qui a écrit le devis.

« Mais de se plaindre n'y changera rien, ajoute-t-il. Si le client veut travailler avec tel fournisseur, c'est son privilège. » (SC) ■

GESTION UNIVERSITAS INC.

Nomination



Monsieur Jean Lemieux, B.Ped., M.Sc.

Monsieur Jean Marchand, M.Sc.C., Adm.A., président et chef de la direction de Gestion Universitas inc. est heureux d'annoncer l'élection de monsieur Jean Lemieux au conseil d'administration de la compagnie.

Monsieur Lemieux fut pendant plus de 15 ans membre de la haute direction de l'Université Laval où il a occupé durant les cinq dernières années, le poste de vice-recteur exécutif adjoint. Il siège également à de nombreux conseils d'administration d'organismes communautaires et sociaux.

Gestion Universitas inc. est le courtier exclusif des Régimes Enregistrés d'Épargne-Études (REEE) de la Fondation Universitas du Canada qui possède des actifs de plus de 90 millions de dollars. Au service de tous les canadiens depuis 1964, la Fondation est reconnue mondialement et s'inscrit comme chef de file au Québec en matière de régimes d'épargne et de bourses d'études.

FONDATION UNIVERSITAS DU CANADA

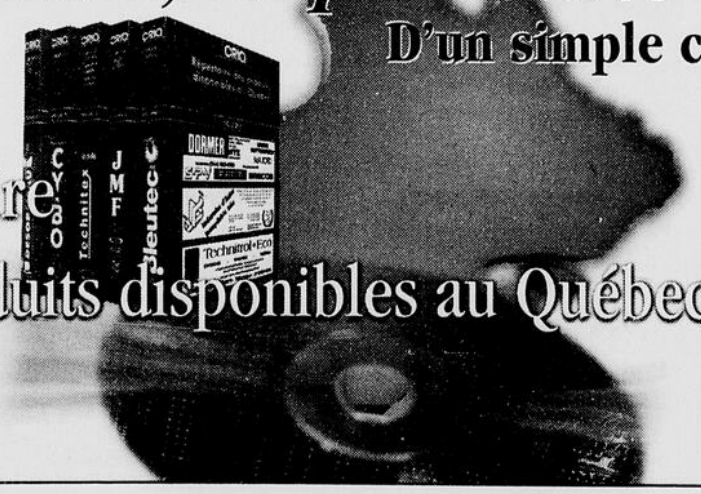
Plus de 90 millions $ versés en bourses d'études et en épargnes

Tous vos *clients*, vos *fournisseurs*, vos *partenaires*

D'un simple coup d'oeil

- Plus de 22 000 entreprises
- Plus de 11 000 produits
- 14 000 changements d'information dans l'édition 1998
- Nouveauté 1998 : catégorie « entreprises de services »

Disponible en version imprimée ou sur CD-ROM.



Répertoire des produits disponibles au Québec

Pour vos décisions stratégiques, un seul outil, un seul numéro : 1 800 667-2386, poste 234

CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC
http://www.criq.qc.ca



Centre-du-Québec : une étoile est née !

Dominique Froment

La nouvelle région du Centre-du-Québec est la révélation de notre *Bourse des régions* cette année. Cette région, née de la scission de la Mauricie et des Bois-Francs, a récolté 14 M$ des 80 M$ d'investissements effectués par nos huit experts en développement économique.

Cette performance place le Centre-du-Québec au deuxième rang des régions du Québec, derrière Montréal (23,2 M$). En comparaison, l'ancienne région Mauricie-Bois-Francs avait reçu seulement 4 M$ l'an dernier.

L'idée de la *Bourse des régions* est de faire comme si chacune émettait des actions à la Bourse. Nous demandons ensuite à des experts en développement économique d'investir 10 M$ dans la ou les régions de leur choix, en recherchant le meilleur rendement. Voici les régions qui profitent de cette manne *virtuelle* cette année :

• **Gérald Ponton**, président de l'**Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Québec** :

M. Ponton place 2 M$ en Chaudière-Appalaches parce qu'elle est la seule région à avoir un taux de chômage inférieur à celui du Canada. Il place aussi 1 M$ dans chacune des régions suivantes, parce que leur taux de création d'emplois est supérieur à celui du Canada : Laval, Lanaudière, Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Chaudière-Appalaches, Mauricie-Bois-Francs (ancienne région) et Montérégie. Finalement, M. Ponton place 1 M$ à Montréal et autant en Montérégie à cause de leur performance supérieure en matière d'investissements et de R & D.

• **Yves St-Maurice**, économiste principal à la **Confédération des caisses populaires Desjardins** :

M. St-Maurice investit 2,5 M$ dans chacune des quatre régions suivantes : Montréal, Montérégie, Laurentides et Lanaudière. Dans les Laurentides, **Intrawest** génère beaucoup d'activités économiques. Dans Lanaudière, le développement économique est en train de rattraper celui des autres régions autour de Montréal. Quant à la Montérégie, elle est très bien diversifiée. Pour ce qui est de Montréal, M. St-Maurice pense qu'elle devrait commencer à réaliser son énorme potentiel.

• **Louis Grenier**, vice-président exécutif de l'**Association des professionnels en développement économique du Québec** :

M. Grenier a joué le jeu comme un vrai investisseur en répartissant son portefeuille entre une valeur sûre (Cantons de l'Est), un titre prometteur à moyen terme (Montréal) et un titre plus spéculatif (Centre-du-Québec). Il place surtout 5 M$ dans la région de Montréal parce qu'elle peut redevenir une locomotive économique.

• **Guy Barthell**, directeur principal, Groupe solutions en management, de **Samson Bélair Deloitte & Touche** :

M. Barthell investit 5 M$ dans le Centre-du-Québec parce que l'entrepreneuriat y fleurit et que les coûts raisonnables de la main-d'oeuvre y sont favorables aux PME. Il investit 3 M$ en Montérégie parce qu'elle est bien diversifiée et possède de nombreux centres de recherche.

• **Carlos Leitao**, économiste à la **Banque Royale du Canada** :

En bon économiste, M. Leitao aime la stabilité. D'où sa décision d'investir les deux tiers de son portefeuille dans la région de Montréal. Pour le reste, il mise sur les régions de Chaudière-Appalaches, les Cantons de l'Est et les Laurentides à cause de leur dynamisme entrepreneurial, leur fort niveau d'exportations, leur diversité économique et, dans le cas des Laurentides, l'effet **Intrawest**.

• **Pierre Cléroux**, vice-président, Québec, de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante** :

M. Cléroux distribue également ses bontés entre les régions de Montréal et des Cantons de l'Est. Dans le cas de Montréal, ce sont des dynamos comme l'aéronautique ou le pharmaceutique qui l'encouragent. Pour ce qui est des Cantons de l'Est, il estime que son industrie touristique est prometteuse.

• **Paul Prévost**, titulaire de la Chaire de développement local de l'**Université de Sherbrooke** :

Avec un investissement de 4 M$ dans le Centre-du-Québec, M. Prévost ne fait que reconnaître l'un des plus grands miracles du développement économique du Québec : Drummondville. Il investit aussi 3 M$ dans l'autre miracle économique du Québec, la Beauce. Enfin, il place 3 M$ dans les Cantons de l'Est, à cause du gigantesque projet de **Magnola**, à Asbestos.

• **Benoit Paré**, vice-président exécutif du **Groupement des chefs d'entreprise du Québec** :

M. Paré place 5 M$ en Chaudière-Appalaches en raison de l'entrepreneuriat local. Il investit en plus 2 M$ dans les Cantons de l'Est et le même montant dans le Centre-du-Québec, parce qu'on y retrouve aussi cette mentalité de *tricoté serré*. ■

Bourse des régions

Région	Total	Gérald Ponton	Yves St-Maurice	Louis Grenier	Benoit Paré	Guy Barthell	Carlos Leitao	Pierre Cléroux	Paul Prévost
Montréal	23,2	1	2,5	5	1	2	6,7	5	
Centre-du-Québec	14	0,5		2,5	2	5			4
Estrie	13,6			2,5	2		1,1	5	3
Chaud.-Appalaches	12,1	3			5		1,1		3
Montérégie	7,5	2	2,5			3			
Laurentides	3,6		2,5				1,1		
Lanaudière	3,5	1	2,5						
Gaspésie	1	1							
Laval	1	1							
Mauricie	0,5	0,5							
Total	80	10	10	10	10	10	10	10	10

Tableau : LES AFFAIRES

Dossier spécial Développement régional

✔ Guy Chevrette sert une mise en garde à ses collègues : les nouveaux CLD ont besoin de l'argent des ministères. **Page 29**

✔ Une entente fédérale-provinciale sur le développement régional semblable à celle qui pévaut dans le domaine de la formation de la main-d'oeuvre est-elle possible ? **Page 30**

La croissance mise à profit

Relations avec les investisseurs
(514) 282-2681

Site internet
www.cascades.com

Cascades inc.

PEU IMPORTE LA RÉSOLUTION EXIGÉE,
NOUS AVONS LA RÉPONSE...

LES PROJECTEURS MULTIMÉDIAS
EPSON 5000 / 7000

Informez-vous des coupons-rabais de 100$

DÉMONSTRATION GRATUITE!
VENTE / LOCATION
EEE ENTENTE D'ENTRETIEN D'ÉQUIPEMENTS
SERVICE 24 HEURES



LES PLUS BRILLANTS DE LEUR CLASSE

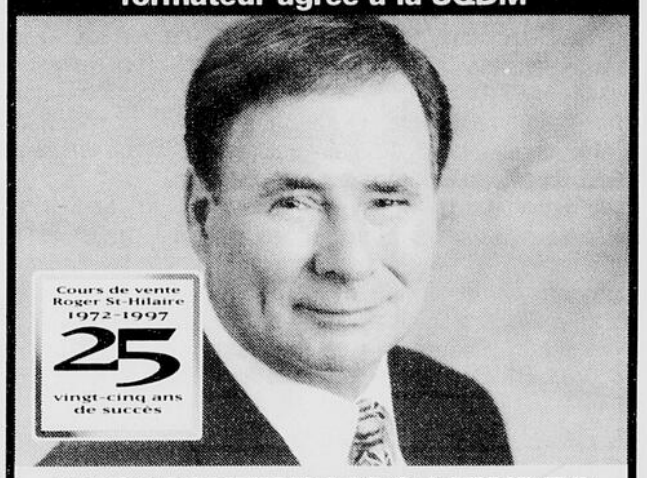
CONCEPT AUDIO-VISUEL
Pour des présentations brillantes

Un représentant vous fera une démonstration gratuite dans vos locaux, pour vous permettre d'expérimenter avec vos ordinateurs ou, venez visiter notre salle de montre.

10, rue King, Montréal (Québec)
(514) 954-0000 1-800-567-7076
Courriel: info@conceptav.ca
Site internet: www.conceptav.ca

MONTRÉAL OTTAWA QUÉBEC TORONTO

25e ÉDITION 1997-1998
formateur agréé à la SQDM



AUGMENTEZ VOS VENTES
Faites comme 66 000 personnes depuis 25 ans
Inscrivez-vous maintenant

Séminaires

VENTE STRATÉGIQUE^MD
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
- Augmenter votre motivation

Montréal : 23 et 24 avril
Québec : 14 et 15 avril, 11 et 12 mai

GÉRANCE DE VENTE
Vous apprendrez comment :
- Recruter des vendeurs à succès
- Motiver votre équipe
- Rémunérer vos vendeurs
- Évaluer vos vendeurs
- Diriger vos vendeurs
- Organiser des réunions stimulantes
- Organiser des concours de vente
- Former vos vendeurs

Québec :
20, 21 et 22 avril

RELATION AVEC LA CLIENTÈLE NOUVEAU
Vous apprendrez comment :
- Conclure des ententes
- Fidéliser votre clientèle
- Améliorer votre image
- Traiter les plaintes avec tact
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Surmonter les réticences de vos clients
- Favoriser le développement des affaires
- Communiquer avec vos clients



Simon St-Hilaire

Montréal :
6 mai

Mastercard et Visa acceptées
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 10 heures à T.Q.S.

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

Opinions



ÉDITORIAL

Budget Landry : réaliste, mais interventionniste

Le récent budget du ministre d'État de l'**Économie et des Finances** du Québec, **Bernard Landry**, compte deux bonnes nouvelles : pas de hausse de taxes et d'impôts et élimination des emprunts pour payer les dépenses courantes, une aberration vieille de plus de 20 ans.

Comme pour les deux exercices précédents, le budget de cette année est marqué par le poids énorme de l'objectif du déficit zéro en 2000 que Québec s'est donné et l'absence de marge de manoeuvre qui en découle.

Le budget présente peu d'initiatives fiscales pour 1998-99, mais reconnaissons que le ministre a réalisé ses objectifs budgétaires passés, même s'il a eu recours, comme ses prédécesseurs, à des artifices comptables (création de fonds spéciaux, accumulation de dettes dans les municipalités, les hôpitaux et les universités, etc.).

Innovation importante, Québec élargira le périmètre comptable du gouvernement. Le passif actuariel non inscrit des régimes de retraite autres que le *RREGOP*, qui est de 13 milliards de dollars, sera intégré aux états financiers de 1997-98.

La comptabilisation des immobilisations et des emprunts sera modifiée pour tenir compte des recommandations du Comité d'étude sur la comptabilité du gouvernement et les fonds spéciaux, et les états financiers de nombreux organismes seront intégrés à ceux du gouvernement.

Il faudra toutefois attendre l'an prochain pour que ces changements se reflètent dans les budgets du gouvernement.

Les compressions sont excessives puisque le manque de ressources dans le système de santé influe sur la qualité et la quantité des soins, tandis que la pénurie de livres scolaires dans les écoles et le sous-financement des universités et des cégeps nuisent à la qualité de l'éducation, premier facteur de l'enrichissement collectif.

Pour dorer la présentation de son budget, M. Landry a annoncé une baisse graduelle de 37 % de la taxe sur la masse salariale des PME... à partir de juillet 1999. C'est excellent. En contrepartie, Québec abolira la déduction fiscale pour les PME et le crédit d'impôt pour pertes; ces mesures nuisent moins à l'emploi que les taxes sur les salaires.

Le ministre a aussi lancé une politique économique axée sur l'intervention de sociétés d'État dans le capital des entreprises. **Soquia**, **Soquem**, **Rexfor** et **Soquip** seront intégrées à la **Société générale de financement** (SGF), qui recevra deux milliards de dollars en cinq ans; Québec investira 125 M$ dans les sociétés **Innovatech** (une quatrième sera créée pour les régions ressources) et créera **Investissement-Québec**, un guichet unique qui intégrera la **Société de développement industriel**.

Cette approche, jugée désuète par la plupart des pays industrialisés, a souvent échoué dans le passé; qu'on songe à **Marine Industrie**, à **Forano**, à **Volcano**, à **Soma** (fabrication de voitures), à **Davie**, à **Socanav** (achat de **Steinberg**), etc.

Par contre, la **Caisse de dépôt** a une bonne moyenne au bâton, probablement grâce au fait qu'elle ne peut investir que de façon minoritaire.

La SGF a peu de réussites à son crédit; celles qu'on cite le plus souvent proviennent de projets largement subventionnés : important rabais pour l'électricité aux alumineries et subventions de survie à **Pétromont**.

Les nouveaux investissements que fera la SGF ne seront acceptables que si celle-ci se limite à investir minoritairement dans le capital de projets majeurs qui ne se réaliseraient pas autrement et sur lesquels elle aura le même rendement que le secteur privé. Québec devra aussi renoncer à subventionner des projets non rentables et ne pas se servir de ces nouveaux outils à des fins partisanes. C'est à ces seules conditions que l'approche que propose le ministre peut se défendre. ■



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**
Publicité : **lesaffaires.pub@mail.transcontinental.ca** Rédaction: **lesaffaires.redaction@mail.transcontinental.ca**

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** — Directeur des cahiers spéciaux : **Michel Clermont**
Directeur de l'information : **Normand Saint-Hilaire** — Directeur des cahiers répertoires : **Denis Dubé**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Gilles Lajoie** — Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp** — Directeur artistique : **Jacques Bourget**

Publicité : Directrice associée : **Joanne Proulx** — Directrice adjointe, ventes publicitaires : **Lyne Rivard**
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 (52 fois l'an) **1 an : 48,45 $ 2 ans : 72,68 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (52 fois l'an) et **Affaires PLUS** (12 fois l'an) **1 an: 68,96 $ 2 ans : 103,47 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **André Préfontaine** — Vice-présidente, finances et administration : **Ginette Roy**
Directrice de la promotion : **Ghyslaine Lauzon** — Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay**
Président du conseil : **Rémi Marcoux** — Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée**

Impression : **Imprimerie Transmag**, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de 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

Marché politique et financement : un compromis difficile

Liberté et démocratie ne sont pas synonymes, mais on tend à les confondre. La liberté est le pouvoir d'une personne de faire des choix et d'agir sans contrainte d'autrui. La démocratie est autre chose : c'est un mode de décision collective qui accorde à chaque personne concernée un droit de participation. Quand ce mode de décision repose sur la règle de la majorité, il soulève le problème majorité-minorité.

En effet, toute personne n'acceptant pas une décision majoritaire est contrainte de s'y soumettre, ce qui est une entrave à sa liberté. Est-ce que les personnes qui sont dans la minorité ont droit à leurs opinions et ont le droit de s'exprimer et de s'associer à d'autres pour défendre leurs idées et leurs intérêts ? Ont-ils le droit de prendre les moyens et de dépenser de l'argent pour le faire ?

Dans une société démocratique où le droit prévaut sur la force, la réponse à la première question est évidente. Toutes les constitutions démocratiques reconnaissent les droits d'opinion, d'expression et d'association comme des droits humains fondamentaux. La question est de savoir si un gouvernement peut empêcher les gens de dépenser de l'argent pour exercer ces droits d'une façon concrète et non pas seulement théorique.

Aux États-Unis, la Cour suprême a réaffirmé à 10 occasions (décision *Buckley v. Valeo*), que la Commission électorale fédérale ne peut réglementer que les seules annonces politiques qui comportent les mots « votez en faveur » ou « votez contre ». Toute autre expression est couverte par le premier amendement de la Constitution. Si des gens ne sont pas d'accord avec une politique gouvernementale, ils ont tous les droits de faire connaître cette opposition en véhiculant des annonces à cette fin et en payant ce que cela coûte. À l'ère moderne des médias de masse, cela signifie la liberté de dépenser de l'argent pour de l'espace publicitaire ou du temps d'antenne.

Au Canada, et surtout au Québec, les gouvernements ont passé des lois sur le financement politique qui renforcent le cartel effectif que détiennent les partis politiques en période électorale et référendaire. La réglementation québécoise est particulièrement sévère : aucun organisme, entreprise ou syndicat, ne peut dépenser de l'argent d'une façon autonome, et aucun individu ne peut le faire, sauf 600 $ pour la location d'une salle de réunion ou pour quelques dépenses mineures.

En conséquence, dès que des brefs d'élection ou de référendum sont émis, les débats politiques deviennent *de facto* et automatiquement par la loi l'affaire presque exclusive des politiciens et des partis politiques. Autrement dit, au cours de la période où les débats démocratiques devraient être les plus intenses et les plus fournis, les politiciens se sont arrogé un droit de monopole par une loi.

C'est cette propension au cartel politique que la Cour suprême du Canada, dans son jugement d'octobre 1997, a trouvé abusive et contraire aux libertés fondamentales d'expression et d'association. Dans ce jugement, la Cour a récusé l'obligation qu'imposait la *Loi québécoise sur la consultation populaire* à tout citoyen qui voulait intervenir dans une campagne référendaire à titre individuel de le faire seulement en s'affiliant à un comité-parapluie ou en se soumettant à ses règles.

C'est l'association forcée que la Cour a rejetée. Celle-ci accepte cependant le principe que les dépenses individuelles puissent être réglementées et plafonnées, pourvu que ces limites soient équitables et appropriées. Il s'agit toutefois là d'une interprétation beaucoup plus étroite de la liberté d'expression et d'association que celle adoptée par la Cour suprême des États-Unis. Nous sommes ici en présence d'un compromis difficile entre liberté individuelle, démocratie et ploutocratie. ■



Rodrigue Tremblay
Université de Montréal
adresse électronique : tremblro@SCECO.UMontreal.ca



De bonne source

Dominique Beauchamp

Gilles Lajoie



Maraudage dans l'industrie du courtage

La valse de défections et de maraudage se poursuit de plus belle dans l'industrie du courtage. **Toronto-Dominion Valeurs mobilières** a réussi à convaincre un routier du financement corporatif à se joindre à son équipe de Montréal. **Gary Littlejohn** a quitté **Midland Walwyn Capital** pour joindre T-D la semaine dernière. En raison de ces ajouts, **Jean Longpré**, l'ex-directeur du financement corporatif pour T-D au Québec, occupe de nouvelles fonctions. Il servira les plus importants comptes de courtage corporatifs, gouvernementaux et institutionnels de T-D. Il relèvera directement du président du conseil et chef de la direction de T-D Valeurs mobilières, **Kym Anthony**.

Il y a un mois, un autre membre de l'équipe de Midland Walwyn, **Claude Thibault**, a quitté la firme pour devenir le nouveau chef de la direction financière de **Behaviour Communications**. L'équipe québécoise du financement corporatif compte 12 personnes, incluant leur chef **Guy Savard**, président de Midland Walwyn Québec.

À la fin de mars, **Pierre Rougeau**, le directeur régional du financement corporatif pour **ScotiaMcLeod** au Québec depuis 12 ans, a joint les rangs de **Bunting Warburg** pour bâtir une première équipe à Montréal. « C'est la première fois que je perds quelqu'un pour un compétiteur. Nous avons l'une des équipes les plus stables de l'industrie », déclare **Jacques Nadeau**, directeur général et chef de la région du Québec pour Marché des capitaux Scotia.

Le champ de spécialité de M. Rougeau est l'industrie forestière. Il rejoint chez Bunting Warburg l'ex-analyste des produits forestiers de ScotiaMcLeod, **Richard Kelertas**.

Déjà spécialiste des télécommunications au sein de l'équipe de ScotiaMcLeod, **Claude Michaud** remplace M. Rougeau à titre de directeur général et gérant du service de financement aux entreprises au Québec. M. Nadeau évalue quelques candidats pour remplacer M. Michaud.

C.M. Oliver prend forme

Le bureau montréalais du courtier de Vancouver **C.M. Oliver** prend forme petit à petit. La firme emménagera au *1250 René-Lévesque, Ouest*, au 42e étage, dans les locaux du gestionnaire **Bolton Tremblay**, au début de mai. Ce sont les anciens locaux richement décorés du défunt holding **Unigesco** de **Bertin Nadeau**.

C.M. Oliver attend encore l'aval de la **Commission des valeurs mobilières** du Québec pour son enregistrement en tant que courtier québécois.

Sous la direction de son directeur général, ventes et négociations institutionnelles, **Pierre Mercier**, 53 ans, C.M. Oliver entend servir les clients institutionnels de Montréal. Elle financera des PME canadiennes à l'aide du réseau pan-canadien de C.M. Oliver et offrira les émissions de C.M. Oliver aux clients de Montréal.

C.M. Oliver se spécialise dans les financements de 5 à 50 M$. Mieux connue pour son savoir-faire sans le secteur minier, C.M. Oliver élargit son champ à la technologie, à la biotechnologie et au secteur industriel. Elle a même un groupe spécialisé dans les financements immobiliers à Toronto.

M. Mercier devrait pourvoir le poste de directeur du financement corporatif et un autre de négociateur institutionnel sous peu. Un deuxième analyste financier pourrait aussi se joindre à **Benoît Dubé**, analyste des communications.

Deux ex-courtiers au détail de **Marleau Lemire**, **Richard Hamelin** et **David Horlington**, démarreront le noyau du service de courtage au détail.

Alliance inscrite à New York

Après seulement quatre années d'existence, les **Produits forestiers Alliance** (Mtl, *ALP*, 29,45 $) inscriront prochainement leur titre à la cote du **New York Stock Exchange**, la plus importante Bourse du monde.

Avec l'acquisition du complexe papetier de *Coosa Pines*, en Alabama, au prix de 600 M$ US, Alliance a doublé sa capacité de production aux États-Unis et accru sa notoriété dans ce pays.

La capitalisation boursière d'Alliance dépasse le milliard de dollars. ■

Deux cales sèches et 20 M$ à Industries Davie

Francis Vailles

Les **Industries Davie**, de Lévis, viennent d'obtenir les deux cales sèches de Lauzon et 20 M$ du gouvernement fédéral.

La transaction avec Ottawa comprend les deux cales sèches *Lorne* et *Champlain*, les terrains et toutes les installations nécessaires à leur fonctionnement, telles que bâtiments, turbines et turbogénérateurs.

Le fédéral verse également 20 M$ pour couvrir les coûts des réparations urgentes des cales, estimés à 12 M$, et les coûts nets de fonctionnement projetés. L'exploitation des cales a entraîné une perte de l'ordre de 6,2 M$ au gouvernement fédéral au cours des sept dernières années.

Les fonds seront versés selon diverses conditions, dont la vérification des travaux effectués. Davie, seul utilisateur de ces installations jugées sans valeur, est tenue de les faire fonctionner pendant les 10 prochaines années.

Rappelons que Davie a été cédée en mai 1996 par la **Société générale de financement** (SGF), du gouvernement du Québec, à **Dominion Bridge**. Québec et la SGF avaient alors versé 37 M$ d'argent frais pour renflouer le chantier maritime et épongé précédemment 67 M$ de dettes. Ajoutons à cela les 15 à 25 M$ promis par Québec pour appuyer le plan de modernisation du chantier.

Dominion Bridge est aujourd'hui à la recherche d'un partenaire pour redresser sa situation financière. Récemment, ses négociations avec la société **American Eco** ont échoué.

« Cette mesure est avantageuse pour le gouvernement parce qu'elle permet de transférer les installations du secteur public au secteur privé de façon ordonnée et sans nuire à l'économie locale. Les importants travaux de rénovation devraient permettre de créer des emplois », indique **Gilbert Normand**, secrétaire d'État aux **Pêches et Océans**.

La cale Lorne a été construite par le gouvernement canadien entre 1878 et 1886 et est sous-utilisée en raison de sa taille modeste, indique le fédéral.

Beaucoup plus concurrentielle, la cale sèche Champlain est deux fois plus grande que la cale Lorne et peut recevoir la plupart des navires qui empruntent la voie maritime du Saint-Laurent. Elle a été achevée en 1918. ■

consultants informatique MIS 2000
SOLUTION
1-888-462-0333

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Il faut prendre garde d'augmenter notre taux de diplômation universitaire au détriment de la qualité des futurs diplômés, sous prétexte d'accroître l'accessibilité, et opter très certainement pour la réussite des études entreprises. On revient toujours aux mêmes paramètres de rigueur et de travail qui, s'ils ne sont pas toujours des concepts très populaires, gagneraient à le devenir pour nous préparer un meilleur avenir. »

- **Conseil du Patronat du Québec**, Bulletin, avril 1998.

ATTENTION!
Les mouches arrivent!

Publicité

Comment faire du 30%, du 50% et même du 100% sur vos investissements en moins de 12 mois

Comment???

Par des investissements à la bourse? Peut-être mais c'est risqué. Par des achats d'immeubles? Hum, difficile à prévoir et à trouver? Par de la spéculation? Non plus.

Si vous voulez vraiment retirer un revenu intéressant de vos investissements, si vous voulez atteindre le niveau de vie dont vous rêvez avec le temps pour en profiter, vous devez suivre les 3 règles suivantes:

1 Sachez exactement COMBIEN d'argent vous désirez obtenir par mois.

Cela peut vous surprendre mais vous ne pouvez pas atteindre un niveau de revenus particulier sans avoir spécifiquement choisi le montant désiré ainsi que ce que vous ferez avec cet argent.

C'est une des mystérieuses règles du succès.

2 Investissez dans le meilleur placement financier qui soit: le marketing de votre entreprise

Rien n'est aussi puissant pour assurer votre sécurité financière que la mise en marché de vos solutions, de vos produits et de vos services. RIEN!

Vous vous donnez chaque jour corps et âme dans un travail, dans la conception, la réalisation, la recherche et la production de produits et services de grande qualité.

Pensez à toutes ces heures précieuses que vous passez au bureau, sur la route ou à l'usine. Pensez à la qualité de vie de votre famille et à celle de vos employés.

Tout cela ne repose que sur une seule chose: la force de vos connaissances en mise en marché.

Même avec les plus beaux produits ou services du monde, vous n'obtiendrez pas le succès à moins de devenir expert ou ex-perte dans l'art, dans la science de les présenter aux bons clients, par les bons canaux, aux bons moments et avec les bonnes offres.

Attention: vos réer ne seront pas suffisant pour vous conduire à l'indépendance financière. Vous avez besoin de meilleurs rendements. Aucun véhicule financier n'offre un levier aussi grand et instantané que votre marketing.

3 Découvrez la puissance du Marketing Révolutionnaire TM

Rien ne va changer si vous ne faites rien de différent. Je vous propose 3 journées de stratégies, de concepts, d'ateliers, et de séances pratiques comme vous n'en avez jamais vécues auparavant.

"Je souhaite à tous ceux et celles qui ont décidé d'aller plus loin de passer au moins 1 journée dans la vie de Pierre Morency"
R. Gaudet, Produits Unusual Inc.

Venir vivre l'expérience de votre vie professionnelle, en compagnie de 200 entrepreneurs parmis les plus avant-gardistes de tout le pays. Inscrivez-vous au:

Camp de Concentration du Marketing TM
avec Pierre Morency

du 21 au 24 mai prochain, à l'Auberge Gray Rocks - matériel, invités, contacts et repas inclus

faites le 514-449-9595

Ne ratez pas cette occasion d'apprendre comment des entreprises comme la vôtre parviennent actuellement à augmenter leurs



profits de 20% à 500% en moins d'un an et cessez de passer vos soirées et vos fins de semaine au bureau!

P.S. Faites vite! ce Camp de marketing garanti sera probablement le seul de l'année 1998.

L'ACTUALITÉ

Une saison de ski ordinaire, mais pas catastrophique

Les stations des Laurentides sont épargnées, celles des Cantons de l'Est se trouvent en difficulté

Dominique Froment
Kathy Noël
Martine Turenne

La saison de ski qui s'achève aura été en dents de scie, mais la majorité des stations ne souffriront pas de manière durable des caprices du temps.

« S'il y a une baisse de l'achalandage dans les stations de ski, elle sera probablement inférieure à 5 % », prévoit **Guy Desrosiers**, président de l'**Association des stations de ski du Québec** et du **Conseil canadien du ski**. Pour l'industrie, qui génère 10 000 emplois directs et 13 500 indirects, ce sera une saison assez ordinaire, mais pas catastrophique. »

Sur la vingtaine de semaines que dure en moyenne une saison de ski au Québec, plusieurs stations ont perdu une à deux semaines en décembre en raison de la douceur de l'automne et trois semaines en janvier et février à cause du verglas.

Celles qui sont restées ouvertes ont perdu une partie de leur clientèle montréalaise, occupée à déglacer.

Plusieurs activités parascolaires ont aussi dû être annulées, en raison des fermetures prolongées d'écoles. Enfin le printemps soudain, précoce et pluvieux, a aussi devancé la fermeture de plusieurs centres. Par contre, tous s'entendent pour dire que les vacances de Noël et la semaine de relâche ont été excellentes.

Les Laurentides

Dans les Laurentides, la saison aura été somme toute bonne, dit le président de la **Station de la Vallée de Saint-Sauveur**, **Louis Dufour**, qui exploite les monts *Saint-Sauveur*, *Avila*, *Morin-Heights*, *Olympia* et *Gabriel*.

« On a connu un début spectaculaire, mais le verglas a ralenti le rythme. Le printemps n'est pas très beau, mais Pâques est tardif », dit-il.

S'il y a une baisse de l'achalandage dans les stations de ski, elle devrait être inférieure à 5 %.

À la station **Mont-Tremblant**, le verglas a aussi fait des siennes. « On évalue l'achalandage à environ 25 000 skieurs-visites de moins que l'an dernier sur un total de 600 000, explique **Yves Juneau**, porte-parole. Mais la clientèle internationale n'a pas été touchée par les caprices du climat. Au contraire, elle a encore augmenté. »

À Québec

Dans la région de Québec, le verglas n'a pas ennuyé le fonctionnement des stations, mais la clientèle montréalaise a été moins nombreuse à s'y rendre. M. Desrosiers affirme toutefois que cette saison quelconque ne remet nullement en question les investissements de 200 M$ prévus à la station **Mont-Sainte-Anne**, dont il est directeur général.

La situation est autrement plus difficile à la station **Stoneham** qui se retrouve sous la protection de la *Loi sur la faillite*. Ses difficultés n'auraient rien à voir toutefois avec la présente saison. « C'est beaucoup plus profond qu'une mauvaise saison de ski », soutient M. Juneau.

Cantons de l'Est

Les Cantons de l'Est ont été touchés plus sévèrement que le reste de la province par la crise du verglas.

La plupart des stations ont dû fermer plusieurs semaines en janvier et février. Le temps doux du printemps et les pluies abondantes ont achevé la saison précocement.

À la station **Bromont**, la banque créancière a confié à un syndic le soin de vendre des éléments d'actif afin de sauver les meubles. Les créanciers de la station **Sutton** surveillent aussi les états financiers du centre.

La station Orford a fermé le 30 mars, plus tôt que d'habitude, en raison de sérieuses difficulté financières.

Le président de **Compagnie de gestion Orford**, Fernand Magnan, affirme que la situation est critique, mais a nié qu'il y avait faillite ou saisie. La station aurait perdu un demi-million de dollars en raison du verglas.

Enfin à **Owl's Head**, le directeur et propriétaire de la station, **Fred Korman,** évalue à entre 400 et 500 000 $ les pertes subies à cause des jours de fermeture en janvier et de la fin prématurée de la saison.

Il n'a pu poursuivre sa saison en raison des dommages causés aux pistes par la glace, la pluie, le verglas.

« Une des pires années depuis sept ans, dit-il. Mais la réouverture l'an prochain n'est pas compromise. » ■

De 500 à 700 jeunes gens d'affaires en congrès

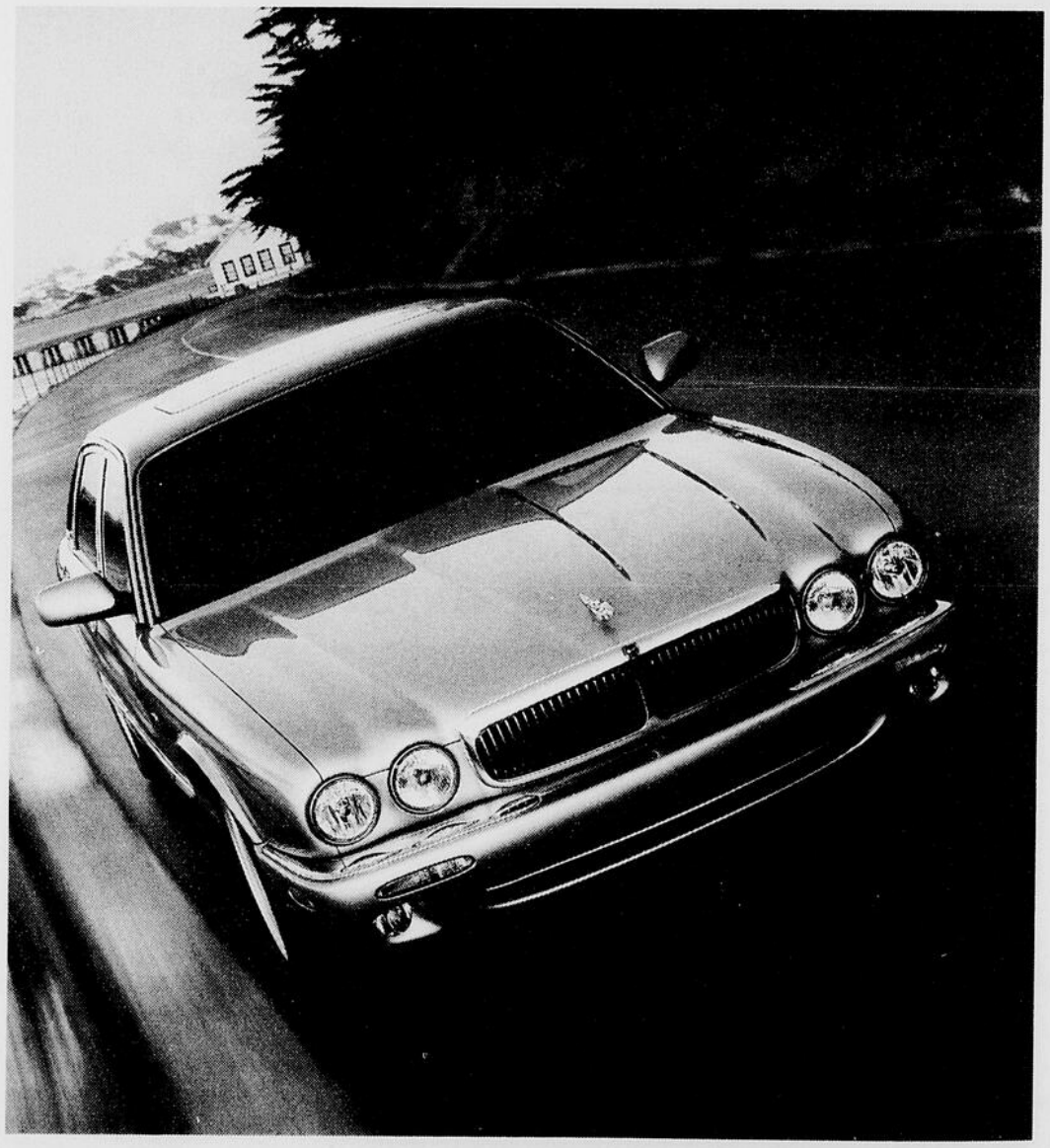
De 500 à 700 jeunes gens d'affaires sont attendus au congrès annuel du **Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec**, qui se tiendra à Québec les 18 et 19 avril.

Cet organisme réunit les 10 jeunes chambres de commerce du Québec, qui comptent environ 3 000 membres, selon son président, **André Buteau**.

Le thème du congrès est *Naviguer vers l'équilibre*. Les participants pourront participer à des ateliers sur l'entreprise familiale et l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie familiale.

On y dévoilera aussi les noms des lauréats du concours *La bourse des complices* sur l'entrepreneuriat organisé par la **Jeune Chambre de commerce du Québec métro**; le gagnant de chaque catégorie (travailleur autonome, entreprise en prédémarrage et entreprise en démarrage) recevra des biens et services d'une valeur de 10 000 $. (JPG) ■

La symphonie en V8 de Jaguar.



La toute nouvelle XJ8 1998

Parfaitement orchestrée, avec un nouveau moteur V8 de 290 ch. Une nouvelle boîte de vitesses sans entretien à mémoire du style de conduite. Un nouveau système électronique multiplex adapté de l'aérospatiale. En tout, plus de 1 600 perfectionnements ont été apportés à nos berlines 1998. Ce qui n'a pas changé, par contre, c'est la passion qu'elles inspirent. Pour plus de renseignements, voyez un concessionnaire Jaguar ou composez 1 800 XJ-SERIES.

Decarie Motors 55, rue Gince, Montréal 334-9910

JAGUAR
Une nouvelle race de Jaguar

Le Fondaction veut investir 50 M$ d'ici l'an 2000

Denise Proulx

Le **Fondaction**, le fonds des travailleurs de la **CSN**, projette d'investir 50 M$ dans près de 75 entreprises locales avant l'an 2000.

À quelques semaines de la deuxième assemblée générale de ses actionnaires, l'institution se lance déjà dans la mêlée. La semaine dernière, elle a annoncé un premier investissement de 350 000 $ dans l'usine **Les Fruits de mer de l'Est du Québec**, de Matane, spécialisée dans la transformation de crevettes.

Actuellement, le Fondaction analyse 15 autres dossiers de démarrage ou de sauvetage de PME. Il prévoit annoncer d'autres investissements avant la fin de l'été, affirme son président-directeur général, **Léopold Beaulieu**.

Trésorier de l'exécutif de la CSN pendant 20 ans, M. Beaulieu pilotera le fonds avec son chef de l'investissement, **Jacques Brouillette**. Comptable de profession, M. Brouillette a déjà été aussi consultant en évaluation d'entreprises, notamment pour la firme **Mallette Major Martin**.



PHOTO : Jean Guy Parads, LES AFFAIRES

■ **Selon Jacques Brouillette (à gauche) et Léopold Beaulieu, le Fondaction ne cherchera pas à sauver des emplois à tout prix.**

Ses cibles

Au cours de la dernière période des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), le fonds a amassé 12 M$, soit une hausse de 4 M$ par rapport à la même période l'année précédente. Pour l'instant, les 42 M$ du Fondaction sont investis dans des titres sécuritaires, qui ont donné un rendement de 9,9 % en 1997.

Au même titre que le **Fonds de solidarité de la FTQ**, le Fondaction entend aider des PME de 50 employés et plus. La priorité sera accordée à celles qui, entre autres, se soucient de l'environnement et encouragent une gestion participative. L'implication financière se situera entre 250 000 $ et 750 000 $, jugée au cas par cas.

Fondaction envisage aussi d'émettre des actions de catégorie B dans des petits projets soutenus par la population locale mais dans lesquels il n'entend pas participer directement.

Il ne sera pas nécessaire que les entreprises ciblées soient syndiquées, bien que l'on s'attende à ce que la majorité des demandes proviennent du milieu syndical. « On cherche d'abord à investir dans des entreprises viables », ajoute M. Beaulieu.

Les projets d'exportation, l'achat de machineries pour augmenter la productivité, la participation de cadres ou d'employés au capital de risque de l'entreprise sont des projets qui recevront une écoute sympathique.

Une autre vision

Fondaction favorise une vision de gestion de l'entreprise susceptible de dépasser les inquiétudes de ses opposants, nombreux lorsque le **Fonds de solidarité** de la FTQ a vu le jour, selon M. Beaulieu. « Depuis 15 ans, la CSN a pris des initiatives qui ont permis d'abattre les craintes. »

Il nomme à titre d'exemple la création du *Groupe de consultation pour la création et le maintien de l'emploi*, de Longueuil, qui a aidé entrepreneurs et syndiqués à relancer des usines et à développer de nouveaux marchés.

Afin de consacrer le plus d'argent possible en partenariat avec les PME, le Fondaction a choisi de confier à la **SSQ-Vie** l'encaissement des souscriptions et une partie de sa gestion administrative. Les relations avec les actionnaires et les investissements sont sous la responsabilité des bureaux régionaux de la CSN. « Nous pouvons ainsi nous consacrer entièrement à notre rôle », dit M. Beaulieu. ■

Nouveaux branchements à Internet : ralentissement de la croissance

Seulement 12,9 % des adultes québécois ont l'intention de s'abonner à un service d'accès à Internet au cours des six prochains mois. C'est ce qu'indique le dernier sondage Omnibus de la firme **Ad hoc recherche** pour le compte des AFFAIRES.

Il y a près d'un an, 16,1 % des répondants affirmaient avoir l'intention de se brancher.

Toutefois, les intentions sont loin de se traduire par une manne de clients pour les pourvoyeurs d'accès. En effet, le dernier sondage indique que seulement 13 % de la population adulte paye effectivement pour avoir accès au *réseau des réseaux*.

C'est que les gens ont de plus en plus accès au réseau sans avoir à payer. Par exemple, 44 % des gens peuvent s'y brancher à partir de leur lieu de travail, comparativement à 39 % en mai 1997.

Pas plus utilisé

On observe cependant que le fait d'y avoir accès en plus grand nombre n'amène pas les Québécois à utiliser davantage Internet. Le pourcentage de ceux qui ont accès à Internet, tous lieux confondus, soit à partir du bureau, de la maison, de l'école ou de chez des amis, a progressé de 10 points entre mai 1997 et aujourd'hui pour atteindre 46 %.

Or, pendant la même période, le taux d'utilisation d'Internet a progressé à moitié moins vite, soit de cinq points de pourcentage pour atteindre 39 %.

Le sondage a été effectué à partir d'un échantillonnage de la population adulte québécoise.

En février et mars, 1 015 entrevues ont été effectuées et la marge d'erreur de l'étude est de 3,1 %. (NSH) ■

TKS

VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?
514-353-1020 WWW.TKSNET.COM
Télécopieur: 514-353-8709

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logiciel complètes opérant sur de multiples plateformes, 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).

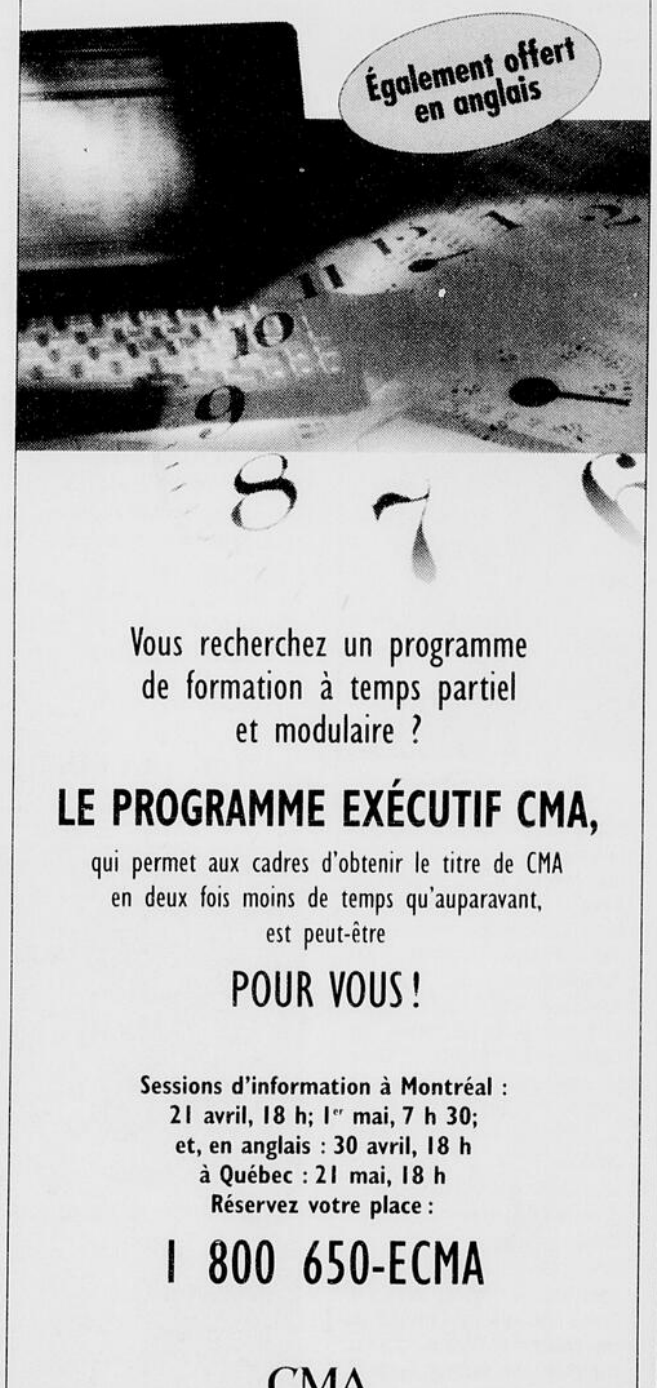
SOLUTIONS LOGICIELS COMPLÈTES

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
Coûts additionnels (landed costs)
Gestion du crédit
Structure de prix flexible
Module de fax intégré
Module de gestion expert graphique
Intégration codes à barre

POWERED BY PROGRESS · HEWLETT PACKARD Channel Partner · COMPAQ · SCO · Microsoft Windows 95

Vous êtes un gestionnaire en exercice et vous souhaitez augmenter vos compétences en comptabilité de management, en management ou en gestion financière ?



Vous recherchez un programme de formation à temps partiel et modulaire ?

LE PROGRAMME EXÉCUTIF CMA,

qui permet aux cadres d'obtenir le titre de CMA en deux fois moins de temps qu'auparavant, est peut-être

POUR VOUS !

Sessions d'information à Montréal :
21 avril, 18 h; 1er mai, 7 h 30;
et, en anglais : 30 avril, 18 h
à Québec : 21 mai, 18 h
Réservez votre place :

1 800 650-ECMA

CMA

ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC

Université du Québec à Montréal
École des sciences de la gestion
Université Laval
Faculté des sciences de l'administration
Concordia University
Faculty of Administration and Commerce

L'ACTUALITÉ

Loblaws exprime une tendance dans le domaine de la franchise

Ouverture d'une Parfumerie Dans un Jardin et d'un Centre du rasoir : des franchisés sourcillent

Dominique Froment

Ouvert depuis deux semaines, le nouveau supermarché *Loblaws*, à Longueuil, premier de la chaîne ontarienne dans la région de Montréal, fait des nerveux.

Ce ne sont pas que les marchands d'alimentation concurrents qui sourcillent, mais aussi des détaillants de parfums et de rasoirs électriques.

C'est qu'à l'intérieur de ce magasin Loblaws se trouvent une boutique des **Parfumeries Dans un Jardin** et un **Centre du Rasoir et plus**. Et cela fait craindre les autres franchisés de ces bannières pour l'intégrité de leur territoire.

D'abord craintifs, deux franchisés avoisinants du Centre du Rasoir ont cependant retrouvé la paix d'esprit après que leur franchiseur les ait rachetés à des conditions qu'ils ont jugées satisfaisantes.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Rachetés pour éviter les gorges chaudes dans les journaux ? C'est l'analyse de certains franchisés, que nie cependant **Sam Bienenstock**, vice-président du **Groupe CDREM**, franchiseur du Centre du Rasoir.

Ce cas illustre néanmoins une tendance de l'industrie et des changements qui pèsent de plus en plus sur les franchisés : certains franchiseurs voudront rogner sur l'exclusivité territoriale pour distribuer leurs produits de manière innovatrice.

■ Ce ne sont pas que les marchands d'alimentation concurrents qui sourcillent, mais aussi des détaillants de parfums et de rasoirs électriques.

Par exemple, l'an dernier, Dans un Jardin, réseau de 65 boutiques, projetait de vendre ses produits directement dans les **Pharmacies Jean Coutu**, sans même l'intermédiaire de franchisés. Une franchisée avait obtenu une injonction pour empêcher l'affaire. Cela a mal tourné et s'est soldé par la démission du président de la parfumerie, **Jean-Claude Gagnon**, qui a vendu ses actions à ses deux partenaires.

Mais la nouvelle présidente des Parfumeries dans un Jardin, **Caroline Gagnon**, refuse d'enterrer le projet de son père avec Jean Coutu. « Nous sommes à revoir toute notre planification stratégique et nous allons discuter de la question avec nos franchisés. »

Le cas de la *Parfumerie dans un Loblaws* est cependant différent puisqu'il s'agit bel et bien d'une franchise. La boutique appartient aux franchisées de Saint-Bruno **Solange Lebel** et **Jocelyne Charron**. ■

L'hiver prochain, les gros porte-conteneurs passeront

Dès l'été venu, la **Société du Port de Montréal** mettra en chantier son projet de dragage des hauts fonds du chenal du Saint-Laurent afin qu'il soit prêt à recevoir de plus gros navires au début de l'hiver prochain.

C'est la date prévue pour la mise en service commercial des nouveaux porte-conteneurs, d'une capacité de 2 600 et 2 800 EVP (*Équivalent vingt pieds*), commandés par les sociétés **OOCL** et **Canada Maritime** à des chantiers coréens.

Les plus gros porte-conteneurs en service en ce moment dans le Saint-Laurent ont une capacité d'au plus 2 300 EVP mais ne peuvent s'en servir que durant les périodes où l'eau est suffisante, soit 11 jours sur 20 en moyenne.

Le port de Montréal vient d'obtenir du ministère des **Pêches et Océans** les autorisations requises selon les lois sur les eaux navigables, sur les pêches et sur l'évaluation environnementale.

Son projet, évalué à 5 M$, consiste à écrêter de 30 centimètres des hauts fonds de manière à porter de 11 mètres à 11,3 mètres la profondeur assurée dans la voie navigable. Les dragueurs extrairont du Saint-Laurent quelque 222 000 mètres cubes de matériaux entre Montréal et Cap-à-la-Roche, près de Deschaillons, et en disposeront dans une dizaine d'endroits différents.

Certaines conditions

Le ministère consent à ce projet à certaines conditions : utilisation d'aires spécifiques pour le dépôt des sédiments, aménagement d'une frayère à esturgeon et stabilisation des rives, suivi environnemental et diverses mesures de sécurité pendant le chantier.

« Elles seront toutes scrupuleusement respectées », assure **Michel Turgeon**, directeur des communications de la Société du port de Montréal, qui a piloté la prestation de l'organisme pendant le processus de consultations publiques amorcé dès juin 1996. Il aura donc fallu deux ans avant que le port puisse mettre en chantier le projet, un an de plus que ce qu'il avait été prévu dans son échéancier de départ. (AD) ■

AchieveGlobal Canada Inc.



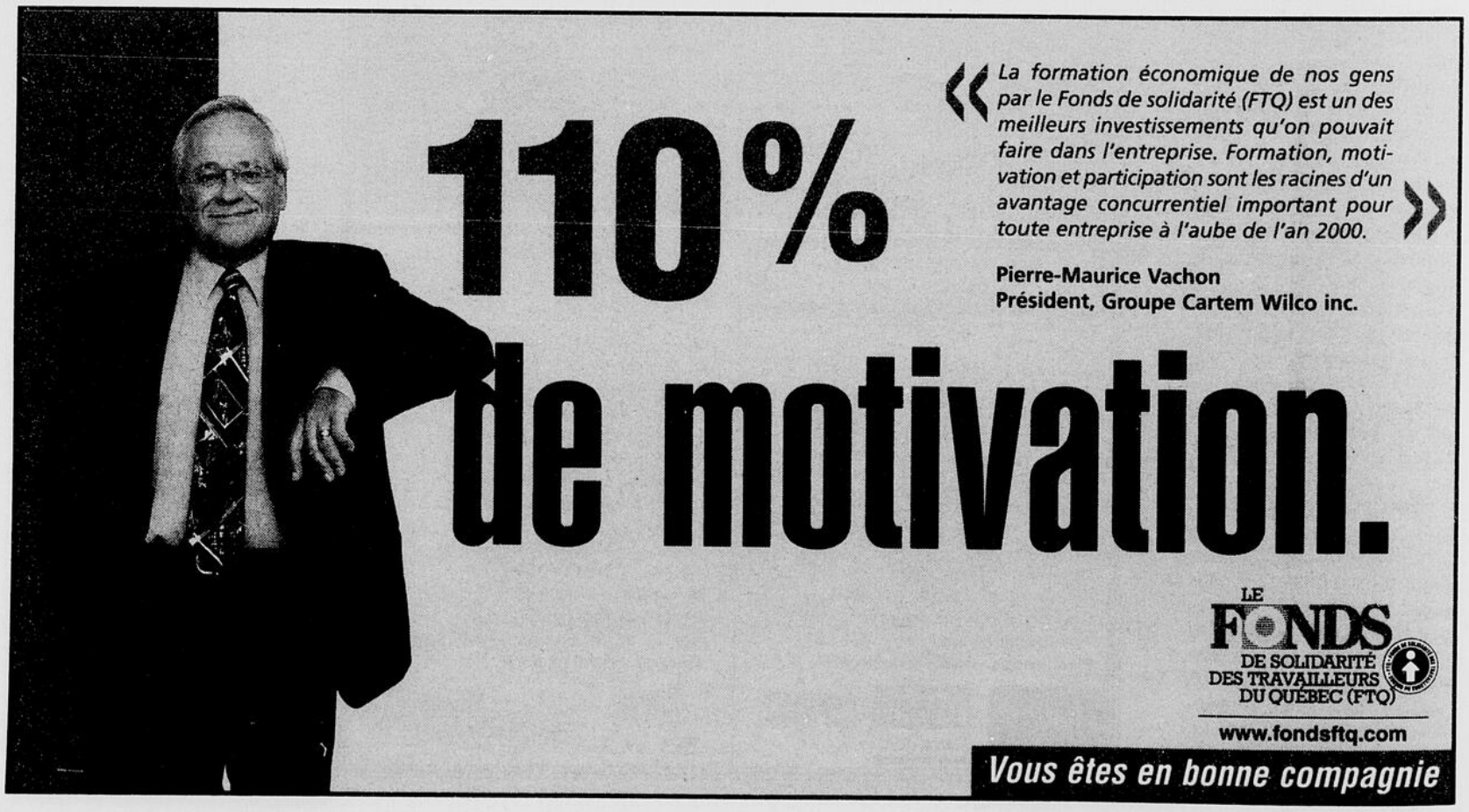
Teresa Roussel

AchieveGlobal Canada Inc. est heureux d'annoncer la nomination de Mme Teresa Roussel au poste de vice-présidente. Mme Roussel sera responsable des diverses activités de AchieveGlobal au Canada. Résidente de longue date à Montréal et diplômée de l'Université McGill, Mme Roussel apporte son expérience dans le domaine des ventes, de la gestion des ventes et de la consultation.

AchieveGlobal est une filiale en propriété exclusive de *Times Mirror* et résulte de l'intégration récente de Learning International, Zenger Miller et Kaset International. Chacune de ces entreprises était un chef de file dans son secteur respectif de la formation et des services conseils reliés. Par conséquent, AchieveGlobal est la plus importante entreprise de son genre au niveau mondial : elle couvre 35 pays en plus de 40 langues et dialectes dans le monde entier.

AchieveGlobal, dont le siège social au Canada est situé à Toronto, possède des bureaux régionaux à Montréal et Calgary.

Pour nous contacter :
1-800-561-8825.



La Chine actuelle est une occasion d'investissement en or

– Jean Deragon, entrepreneur en Chine

Jean-Paul Gagné

Jean Deragon est formel. La Chine d'aujourd'hui est une « occasion en or » pour faire de l'argent.

La raison est simple, explique l'entrepreneur de Shanghai. Les Japonais et les Coréens ont réduit leurs investissements en Chine parce qu'ils ont des problèmes de liquidités. Or, la Chine a un grand besoin d'investissements étrangers pour prendre la relève.

La Chine doit combattre un chômage croissant à cause de la crise asiatique. Or, « elle réalise que l'argent dont elle a besoin est en Amérique et en Europe », dit Jean Deragon, qui était récemment de passage à Montréal.

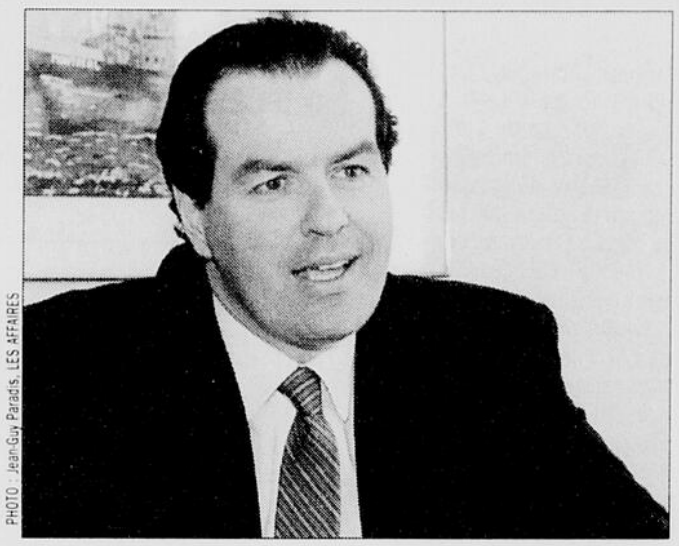


PHOTO : Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

■ **Jean Deragon : « Le meilleur pays pour faire de l'argent, c'est la Chine. »**

Jean Deragon estime aussi que le nouveau premier ministre, **Zhu Rongji**, qui gère à l'américaine, va réussir à relancer l'économie. « Les difficultés actuelles sont une occasion d'investir. « Cela va brasser la cage, mais ça va être bon pour les affaires. »

■ **Il vaut mieux être seul qu'en partenariat avec des Chinois.** ■

L'homme d'affaires a mis le cap sur la Chine après avoir vendu son entreprise, le courtier **Deragon Langlois**, aux **Valeurs mobilières Desjardins**. Il a passé presque deux ans à travailler sur un partenariat dans le secteur de l'énergie pour participer au montage de projets hydroélectriques en Chine, un secteur en pleine effervescence. Son projet a échoué « parce que, dit-il, les partenariats sont très difficiles à réaliser. Il faut négocier des ententes avec des Chinois, ce qui est toujours très long et très compliqué. »

En 1993, il a décidé de se lancer à son compte. La société qu'il a mise sur pied, **Manufacturing Asia**, qui est établie à Shanghai, exploite trois entreprises de fabrication, l'une dans la vitre industrielle, une autre dans la fibre de verre et la dernière dans les pièces d'automobiles.

Ces entreprises emploient 600 personnes et ont réalisé au dernier exercice des revenus de 40 M$ US. La totalité de la production est exportée à l'étranger à des fabricants de produits. Jean Deragon en est l'unique actionnaire. Il négocie actuellement avec **General Motors**, qui construit une usine de 1,5 milliard de dollars US en Chine, dans le but de l'approvisionner en pièces.

Pas de partenariat

« Les partenariats avec des Chinois sont une perte de temps, affirme Jean Deragon. Chercher un partenaire coûte très cher. Il faut ensuite prendre un engagement à son endroit. L'investisseur étranger devient dépendant de son associé chinois, qui s'occupe des tractations avec les autorités chinoises, ce qui peut prendre beaucoup de temps. Comme tout se passe en chinois, le partenaire étranger se sent isolé et ne comprend pas ce qui se passe entre les Chinois. Si le partenariat ne fonctionne pas, c'est difficile de s'en sortir, car c'est mal vu par les Chinois. »

Ouverture face au capital étranger

Jean Deragon reconnaît qu'il n'est pas facile de prendre pied en Chine, mais la récompense peut être considérable.

À son avis, une entreprise étrangère doit être prête à consacrer une bonne année à étudier le marché chinois avant de prendre sa décision. « Elle doit envoyer en Chine quelqu'un de débrouillard et d'entreprenant. »

Selon M. Deragon, la Chine est très ouverte au capital étranger pour les entreprises qui veulent s'y établir pour exporter. Par contre, il est compliqué de s'y établir dans certains secteurs considérés stratégiques, comme les télécommunications, l'énergie et le secteur financier.

À son avis, la privatisation des sociétés d'État offre des occasions d'affaires. Certains éléments d'actif valables méritent d'être regardés.

Mission Bouchard

Jean Deragon estime que Québec s'est fait avoir en acceptant d'établir un bureau à l'ambassade du Canada à Beijing.

« Cela va prendre beaucoup de temps car la Chine considère le Québec comme le Tibet (une province qui veut se séparer de la Chine) et Ottawa ne fera rien pour l'aider pour des raisons purement politiques. Beijing est une ville de fonctionnaires; ce n'est pas là que se font les affaires », affirme l'entrepreneur.

« Québec aurait dû financer l'ouverture d'un petit bureau à Shanghai, qu'un représentant du secteur privé aurait pu diriger. Cela ne lui aurait coûté que 300 000 $. Un tel bureau aurait pu être mis sur pied en deux mois. Cela aurait été vraiment efficace pour les entreprises québécoises qui veulent s'implanter en Chine. » Jean Deragon se dit prêt à aider. « Je serais prêt à m'associer à quelqu'un qui est vraiment intéressé à s'établir en Chine et avec qui j'aurais des affinités. »

Jean Deragon a quitté le Québec depuis maintenant sept ans, mais garde des contacts à Montréal, où il revient deux ou trois fois par année, notamment pour prendre des vacances.

« Je suis en Chine pour faire de l'argent, mais c'est ici (au Québec) qu'il fait bon vivre », dit-il avec un peu de nostalgie. Il y reviendra sans doute à un âge un peu plus avancé. ■

MBA

POUR CADRES EN EXCERCICE

Offert à Longueuil

Tradition et innovation

Vous vous dirigez vers un poste de haute direction…

Vous planifiez investir dans un MBA, mais pas n'importe lequel…

Le MBA pour cadres de Sherbrooke

Un programme sur mesure

Une journée par semaine en alternance les vendredis et les samedis

Dans un milieu stimulant

Avec des collègues d'expérience et une application intégrée du travail en équipe

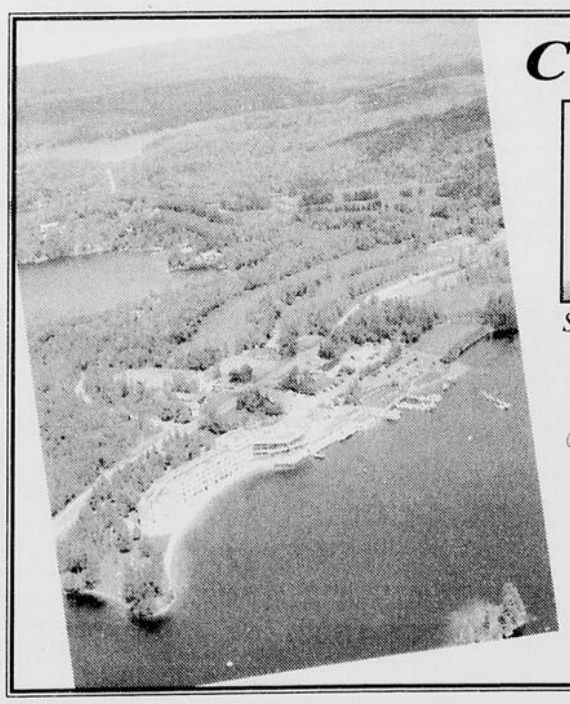
À Longueuil, au Complexe Saint-Charles, à deux pas du métro

Admission : avant le 30 avril

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

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

CHEF DE FILE DEPUIS 30 ANS



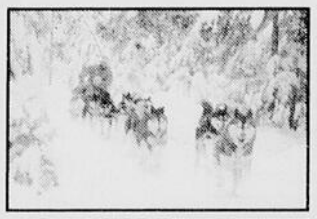
CHOISIR SA DESTINATION



SON LOOK



SON MENU



SES LOISIRS

C'EST RÉUSSIR SA RÉUNION

Votre centre de Congrès des Laurentides à une heure de Montréal

Pourquoi aller plus loin?

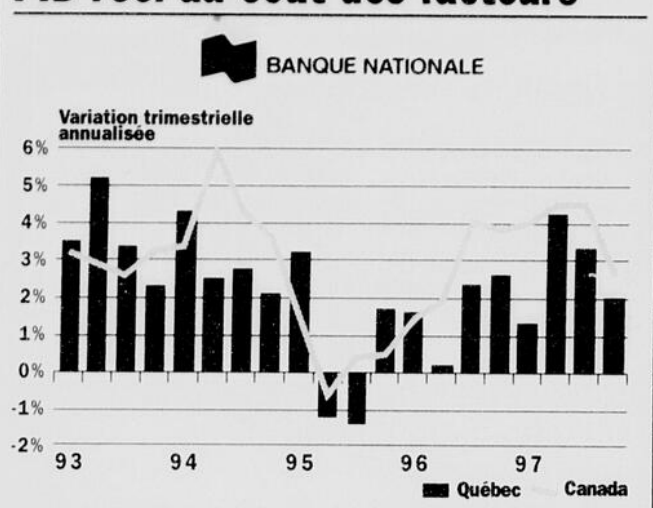
l'Estérel Hôtel l'Estérel

Hôtellerie Champêtre

1-888-ESTEREL • Fax : (514) 228-4977

INTERNET: www.esterel.com • E-MAIL: info@esterel.com

PIB réel au coût des facteurs



Sources : Statistique Canada, Bureau de la statistique du Québec

Comme dans l'ensemble du pays, la croissance économique a sensiblement ralenti à la fin de 1997 au Québec. Le PIB réel au coût des facteurs affiche néanmoins une progression de 2,5 % pour l'ensemble de l'année, soit un taux de croissance nettement supérieur au 1 % observé en 1996.

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
États-Unis				
Ventes au détail	fév.	0,5	1,0	4,2
Nouv. commandes	janv.	12,7	- 21,8	14,8
Commandes en carnet	janv.	0,7	- 0,2	4,5
Mises en chantier (000)	fév.	1,636	1,543	1,500
Production industrielle	fév.	0,0	0,1	5,1
Balance commerciale (M$)	janv.	- 17,608	- 16,410	- 182,1
Prix à la consommation	fév.	- 0,1	- 0,7	- 1,7
Prix à la production	fév.	4,6	4,7	5,3
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	4,6	4,7	5,3
Revenu personnel	fév.	0,6	0,6	5,7
Indicateur avancé US	fév.	0,4	0,1	1,6
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	05	0,2	7,9
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	janv.	- 1,9	3,3	5,1
Ventes de voitures (000)	déc.	6,9	1,7	11,8
2. Livraisons manufacturières	janv.	- 3,8	2,0	2,2
Nouvelles commandes	janv.	- 0,8	- 1,7	1,9
dont : biens durables	janv.	0,9	- 3,4	3,9
3. Inventaires manuf. (M$)	janv.	0,7	- 0,4	6,0
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,33	1,28	1,29
4. Mises en chantier (000)	fév.	157,2	141,6	148,8
Production				
Produit intérieur réel	janv.	- 0,7	1,1	3,3
Production industrielle	janv.	- 2,9	0,7	1,4
dont : manufacturière	janv.	- 1,7	0,4	3,0
Construction	janv.	4,2	0,4	11,3
Services	janv.	- 0,3	1,4	3,5
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	janv.	- 4,3	4,4	3,9
Importations de marchandises	janv.	- 3,6	2,2	9,7
Balance commerciale (M$)	janv.	1 700,2	1 947,0	2 869,4
Inflation				
Prix à la consommation [4]	fév.	0,1	0,6	1,0
Prix industriels [4]	janv.	0,0	- 0,2	0,8

Marché du travail		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	fév.	8,6	8,9	9,7
- Québec	fév.	10,6	11,3	11,8
Rémunération hebdomadaire	janv.	0,4	1,3	1,2

Statistiques trimestrielles		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	IV-97	3,0	3,9	3,8
Investissements †	IV-97	1,3	14,5	14,1
Revenu personnel disponible †	IV-97	1,4	- 1,6	- 0,7
Profits des entreprises ‡	IV-97	22,3	32,9	17,3
% d'utilisation des capacités industri.	IV-97	82,5	82,7	84,6
PIB ÉTATS-UNIS ‡	IV-97	3,5	3,3	3,8

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

Sources : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada
Statistique Canada (pour le Canada) et WEFA (pour les États-Unis)

Les ménages se sont fortement enrichis en 1997

Le taux d'épargne rapporté dans l'actualité est essentiellement la portion du revenu des ménages après impôts qui reste une fois que sont acquittés les dépenses de consommation et les intérêts sur la dette. Le revenu dont il est question ici est le revenu du travail, les transferts et les intérêts et dividendes reçus sur les placements. Le revenu ne tient donc pas compte de l'appréciation de la valeur marchande des avoirs.

Cette omission est délibérée, car l'épargne ainsi définie se veut une mesure de l'enrichissement à partir des revenus générés par la production de biens et services. En outre, cette notion d'épargne a l'avantage de pouvoir être mise en rapport avec les besoins de financement des entreprises et des gouvernements.

Ainsi, au cours des dernières années, la croissance des dépenses des ménages a largement excédé celle du revenu après impôts. Il en est résulté une baisse spectaculaire du taux d'épargne. Ce dernier, qui était de 10 % en 1993, ne fut que de 1,8 % en 1997. Heureusement, cette baisse du taux d'épargne survient au moment où les besoins de financement des entreprises et des gouvernements sont à leur plus bas.

Certains prétendent d'ailleurs que l'assainissement des finances publiques est une cause de la baisse du taux d'épargne. Les ménages s'attendant à une baisse prochaine des impôts, ils seraient incités à rechercher un niveau de vie à première vue incompatible avec la stagnation récente de leurs revenus.

Cette thèse accorde beaucoup de prescience aux ménages. Mais elle n'est pas démentie par le comportement historique lorsque coïncident des faibles taux d'épargne et des faibles besoins de financement des gouvernements.

Gains en capital

Une autre thèse plausible est qu'un effet de richesse a joué récemment, en ce sens que les ménages ont pris en compte leurs gains en capital dans leurs décisions de dépenses. Comme le graphique le montre, au cours des 26 dernières années, les gains en capital furent de temps à autre une source d'enrichissement plus importante que l'épargne définie précédemment.

Prenons l'exemple de la décennie 1970 et de la deuxième moitié des années 1980. Durant ces périodes, les fortes poussées de la valeur marchande des avoirs provenaient des avoirs non financiers, catégorie largement dominée par les maisons et les terrains. Toutefois, ces poussées de valeur marchande se sont avérées surfaites, puisqu'elles ont été suivies de rajustements à la baisse des valeurs marchandes.

En 1997, on assiste de nouveau à une forte contribution de l'appréciation de la valeur marchande des avoirs. Cette fois, ce sont les avoirs financiers qui sont en cause. En effet, la valeur marchande de ces derniers se serait accrue de 66,8 milliards, contre une contribution de 45 milliards pour l'épargne définie précédemment, et un recul de 14,2 milliards pour l'ensemble des autres éléments.

Précisons que des 66,8 milliards d'appréciation de valeur marchande des avoirs financiers, une part de 28,1 milliards n'est pas vraiment tangible, puisqu'il s'agit d'avoirs détenus dans les fonds de pension et en capital et passif actuariel des compagnies d'assurance vie.

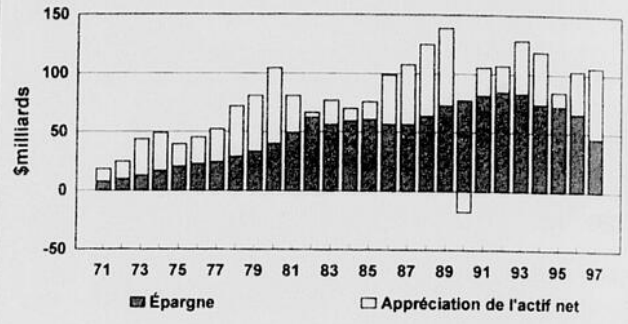
Mais puisque certains admettent que les ménages déterminent leur niveau de vie en fonction de baisses d'impôt à venir, pourquoi ne considéreraient-ils pas aussi les pensions à venir et le patrimoine constitué de polices d'assurance vie ?

Chute moindre

Toujours est-il que si on ajuste le revenu après impôts et l'épargne des ménages pour y incorporer l'appréciation de la valeur marchande de leurs avoirs nets, on obtient un taux d'épargne qui passe graduellement de 16,2 % en 1993 à 12,9 % en 1997. La chute est donc bien moins dramatique lorsqu'on tient compte de la valeur marchande des avoirs.

Pour l'avenir, on ne s'attend pas à une répétition de performances aussi vigoureuses des marchés financiers que celle des dernières années, si bien que tôt ou tard, la croissance de la consommation sera tributaire de celle des revenus, ceux-ci devant s'alimenter d'une forte hausse de l'emploi ou d'une baisse du fardeau fiscal. ■

Sources de l'enrichissement - Ménages et entreprises individuelles



Source : Statistique Canada — Graphique : Banque nationale







Marc Pinsonneault

Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.

LES AFFAIRES

Entreprendre

● **Hightide, de Laval, vise la Bourse de New York**

Fondée il y a trois ans à peine, la firme veut devenir le leader du marché des images trois dimensions **p. 22**

● **Technologies de l'information : occasions d'affaires au Brésil**

Commerce électronique, impartition, plates-formes de connectivité, infrastructures de télécommunications, logiciels en portugais sont en demande **p. 24**

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

Le *Roi du mobilier usagé* fait taire les moqueurs

Réseau-Bureautique a présenté au Québec le recyclage de meubles de bureau

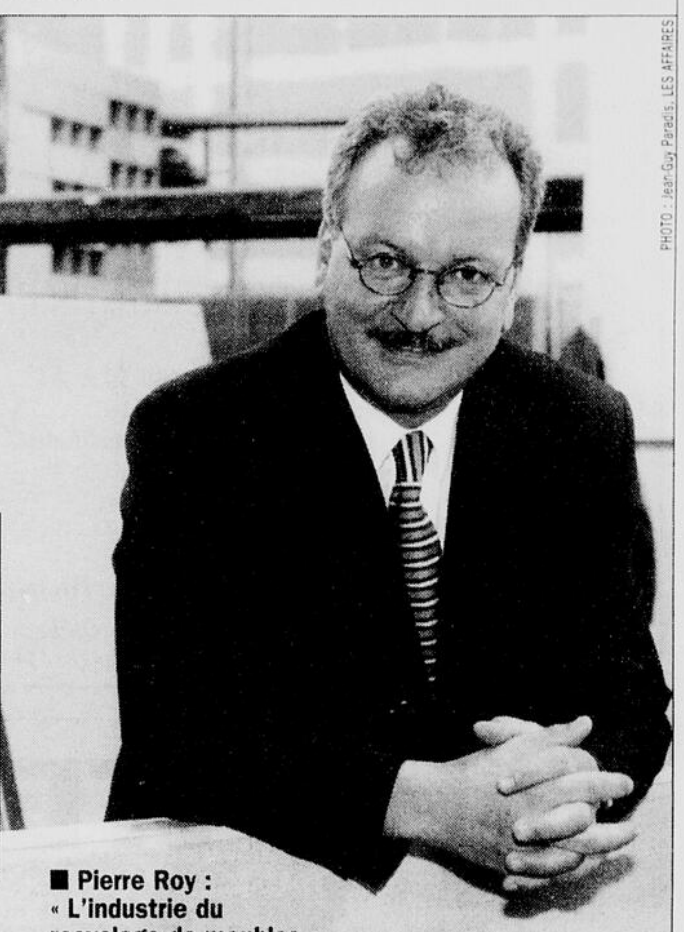


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Pierre Roy : « L'industrie du recyclage de meubles de bureau au Canada a 20 ans de retard sur les États-Unis. »**

Dominique Froment

Quand il a quitté son emploi chez **Office Equipment** (OE), **Pierre Roy** a fait rire de lui. On l'a surnommé ironiquement le *Roi du mobilier usagé*. Qu'à cela ne tienne, sept ans après avoir créé **Réseau-Bureautique**, de Montréal, M. Roy coule une vie d'homme d'affaires tranquille dans une industrie où il n'y a pas encore beaucoup de concurrence : la remise à neuf de meubles de bureau.

M. Roy était gérant de projets chez OE. C'est lui qui a mis sur pied ses centres de détail au Canada. Appelé à voyager aux États-Unis, M. Roy, 45 ans, voyait bien que l'industrie du recyclage et de la remise à neuf des meubles de bureau était en pleine croissance alors qu'au Canada, il ne se passait presque rien dans ce domaine.

C'est en 1991, à la première exposition organisée pour les recycleurs de meubles de bureau, qui s'est tenue à Dallas, au Texas, que le déclic s'est fait. « C'est là que j'ai vraiment compris tout le potentiel de cette industrie. Ce n'est pas comme une auto. Même remise à neuf, une vieille auto reste une vieille auto. Mais les meubles de bureau remis à neuf gardent à peu près toutes les caractéristiques du neuf, explique M. Roy, un passionné d'histoire. En plus, comme les clients des fabricants veulent de la continuité, les modèles évoluent peu avec les années. »

L'industrie du recyclage et de la remise à neuf des meubles de bureau atteint 1,7 milliard de dollars US aux États-Unis. Sa croissance est plus forte que celle de l'industrie des meubles neufs. Peu de temps après être revenu de Dallas, M. Roy, maintenant convaincu, crée Réseau-Bureautique.

■ **Les meubles de bureau remis à neuf gardent à peu près toutes les caractéristiques du neuf.** ■

Réseau-Bureautique en un coup d'oeil

Activité	remise à neuf de meubles de bureau
Siège social	Montréal
Effectif	43
Chiffre d'affaires	5 M$
Marché	Canada
Actionnaires	Pierre Roy (90 %) et sa femme Véronique Féat (10 %)
Année de fondation	1991

Toutes les marques... la même garantie

Contrairement aux distributeurs de meubles de bureau neufs, qui doivent généralement donner l'exclusivité à un fabricant, les recycleurs peuvent offrir toutes les marques, ce qui plaît évidemment aux acheteurs. Réseau-Bureautique peut ainsi offrir les marques les plus populaires, comme **Steelcase**, **Herman Miller**, **Artopex**, **Précision**, **Haworth** et **Teknion**. En fait, elle ne fait pas que vendre ces meubles; elle les achète aussi, les remet à neuf et les installe.

Plusieurs entreprises ont reconnu les avantages offerts par Réseau-Bureautique : le **Groupe Transcontinental**, **Quebecor**, **Abitibi-Consolidated**, **AXA Assurances**, **Provigo**, **Sico**, **SNC-Lavalin** et **Northern Telecom**. La PME, qui emploie 43 personnes, a aussi réalisé plusieurs contrats à Toronto et un à Winnipeg pour **Canadien Pacifique**. Plusieurs assureurs de Québec ont également des meubles ayant transité par l'usine du quartier Saint-Henri.

« Pour les PME, l'achat de meubles remis à neuf peut représenter une économie de 70 % par rapport à l'achat de meubles neufs, soutient M. Roy. Pour les grandes entreprises, on peut parler d'une économie de 25 à 30 %, parce qu'elles peuvent obtenir des escomptes plus importants sur l'achat de meubles neufs. Et on offre la même garantie que pour du neuf et même plus parce que, contrairement aux fabricants, on est avant tout une entreprise de services. »

Un magasin pour les travailleurs autonomes

L'usine de Réseau-Bureautique a une superficie de 57 000 pi², plus 7 000 pi² de bureaux. M. Roy prévoit agrandir son usine de 25 000 pi² et doubler son chiffre d'affaires à 10 M$ d'ici cinq ans. En plus, pour les particuliers, les travailleurs autonomes surtout, M. Roy a ouvert un magasin de 25 000 pi² à l'angle du boulevard René-Lévesque et de la rue Amherst, à Montréal, **CLM** (**Centre de liquidation de Montréal**). Et, en septembre prochain, l'entreprise ouvrira un bureau de mise en marché et une salle d'exposition à Ottawa.

Contrairement à ce que certains pourraient penser, l'usine de Réseau-Bureautique n'a rien d'une *cour à scrap*. Elle est propre et les stocks gérés par informatique sont bien rangés. Les vieux tissus des cloisons acoustiques servent à emballer les meubles remis à neuf.

M. Roy est membre de la section des recycleurs de meubles de la **Business Products Industry Association**. « Ça me permet de me tenir au courant des stocks de meubles qui sont à vendre aux États-Unis. » C'est ainsi qu'il a acheté un étage complet de meubles du fabricant d'ordinateurs **Wise**, de *Silicon Valley*, et 100 postes de travail à Santa Ana, en Californie. Une industrie s'est même formée autour des recycleurs pour leur fournir des pièces de rechange.

« Je garde mes clients longtemps parce qu'après leur avoir vendu des meubles remis à neuf, il arrive régulièrement que je leur rachète des meubles usagés », explique M. Roy. ■

CHAQUE JOUR, DES MILLIERS D'ENTREPRISES
confient leurs données essentielles à SAP. À qui se fie SAP ?



Pour en savoir davantage au sujet de serveurs puissants et fiables pour la gestion de vos affaires, visitez notre site Web au www.compaq.ca ou appelez-nous au 1 800 567-1616.

COMPAQ

© 1998 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq est une marque de commerce de Compaq Computer Corporation. SAP et R/3 sont des marques de commerce de SAP AG.

ENTREPRENDRE — Investissements

Une nouvelle usine de 200 M$ pour Bas Iris

Dominique Froment

Le **Manufacturier de Bas Iris**, de Montréal-Nord, construira une usine de 200 M$ dans l'est de Montréal. Cinquante millions iront à la construction de la bâtisse et 150 M$ à l'achat d'équipements.

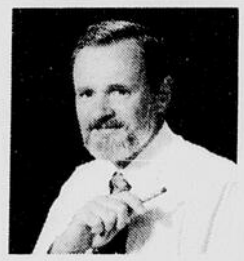
Iris, qui emploie 1 900 personnes à ses deux usines de Montréal-Nord et du quartier Rivière-des-Prairies, à Montréal, prévoit accroître son effectif à plus de 6 000 d'ici 2002.

Iris a comme propriétaire unique **Andrew Badia**, un jeune homme de 38 ans. Sous sa gouverne, le manufacturier de bas a connu une croissance exponentielle de 40 % en moyenne par année, depuis 1992. Son chiffre d'affaires en 1997 a atteint 115 M$. Iris a embauché 1 000 personnes en 1997 et prévoit en embaucher 700 de plus d'ici six mois.

Iris produit 110 millions de paires de bas par année et prévoit qu'à la fin de l'année, sa production aura atteint le rythme de 185 millions de paires. Iris est déjà le plus important fabricant de bas au Canada et le plus important fournisseur de bas au monde du géant américain **Nike**.

Pour l'aider à réaliser son rêve de devenir le plus important fabricant de bas au monde, Québec accorde une aide de 10 M$ à M. Badia. ■

CLMG Div. Informatique



L'internet est plus qu'un simple gadget, c'est un outil qui peut vous permettre d'ouvrir de nouveaux horizons. Sa seule limite, c'est vous qui l'imposez.

Votre catalogue sur INTERNET

Notre solution de catalogue sur le WEB :
- Engin de recherche avancé
- Conception sur mesure (vous fixez nos limites)
- Option de commerce électronique
- Technologie d'avant-garde
- De 300 à 200 000 produits

Consultants Louis-M. Garant inc. (Division informatique)
3107, avenue des Hôtels, Ste-Foy (Québec) G1W 4W5
Tél.: (418) 654-9388 Fax : (418) 654-0481

Québec
INO • 14,5 M$

Québec accordera une aide de 14,5 M$ à l'**Institut national d'optique**, de Québec. Cette aide comprend une somme de 2,5 M$ pour l'agrandissement de ses locaux, dans le cadre d'un projet d'agrandissement de 7,5 M$ (5 000 m²). En échange, l'Institut s'engage à créer une centaine d'emplois. ■

Saint-Jean-sur-Richelieu
Relais Gouverneur • 1,3 M$

La ville de Saint-Jean-sur-Richelieu pourrait bientôt avoir son centre des congrès. Le projet de 1,3 M$ mis de l'avant par l'hôtel **Relais Gouverneur** consisterait à doubler la superficie des salles de banquets, ce qui permettrait de recevoir des congrès de 500 participants. ■

Saint-Georges
Roy & Giguère • 1 M$

Roy & Giguère érigera un parc commémoratif à Saint-Georges, en Beauce, au coût de 1 M$. L'ensemble comprendra un cimetière, un mausolée, un colombarium, une crypte et un crématorium. ■

Ottawa
Vistar • 941 500 $

Partenariat Technologique Canada investit 941 500 $ dans **Vistar Telecommunications**, une société d'Ottawa spécialisée dans les communications par satellite. Cet investissement permettra l'embauche de 60 ingénieurs. ■

Longueuil
Médiagrif • 900 000 $

GTI Capital investit 900 000 $ dans **Technologies Interactives Médiagrif**, de Longueuil. GTI a déjà effectué un placement dans Médiagrif en 1996. La PME conçoit des logiciels de gestion de bases de données qui fonctionnent sur Internet. GTI regroupe le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, la **Banque Nationale**, le **Groupe Vidéotron**, **Telsoft** et **Innovacom**, de France. ■

Lacolle
Finnie • 882 000 $

La **Défense nationale** a accordé à **Finnie Manufacturing**, de Lacolle, un contrat de 882 000 $ pour lui fournir du tissu pour confectionner 1 400 tentes nordiques. ■

Neuville
Hamel & Vanneau • 759 500 $

Les **Constructions Hamel & Vanneau**, de Saint-Édouard-de Lotbinière, ont obtenu un contrat de **Pêches et Océans Canada** pour démolir un quai existant et construire un brise-lames à Neuville, au sud de Québec. ■

Vous pouvez télécopier vos projets d'investissements à Dominique Froment, au (514) 392-1586.

HOPITEX

Une présentation de AHQ Association des hôpitaux du Québec

POURQUOI EXPOSER ?

- **Pour vous associer au plus important Salon de biens et services du réseau de la santé et des services sociaux;**
- **Pour vous faire connaître auprès de 4000 professionnels à la recherche de nouveautés et de solutions;**
- **Pour présenter un nouveau produit;**
- **Pour maintenir des contacts privilégiés avec votre clientèle.**

Palais des Congrès de Montréal
17 et 18 juin 1998

Liste des exposants qui ont déjà réservé leur place

Adanac Air Tube Systems Ltd.
Algo Design Inc.
Ali-Prêt inc.
Alliance Medical Inc.
Ameublements Pierre Pelletier Inc.
Andromed
Apex Dynamics Inc.
Archivum Inc.
Arjo Canada inc.
Association des Fournisseurs de l'industrie de la santé (AFISQ)
Association québécoise des fabricants de l'industrie médicale (AQFIM)
Bell Canada
Bertec Medical Inc.
Bioma Recherche Inc.
Broda Seating
Bureau Spec Inc. - Medi Spec
Burlodge Canada Limitée
Cari-All Inc.
Carstens
Centura Québec Ltée
CHUM - Informatique
Cifra Médical Inc.
Collège Canadien des directeurs de services de santé
Concept Power Qualité
Corporation Baxter
Cryocath Technologies Inc.
Deb Canada
Dismed de Cascades
Domcor
Dufort et Lavigne
Éditions du Renouveau Pédagogique Inc.
Electro Digital System
Emballages Jones Inc.
Ergogrip Inc. & ASL Tapis
Fédération des Caisses d'économie Desjardins du Québec
First Products Inc.
Flortech Systems Ltd.
Fonorola
Forbo Resilients Inc.
Galenica Inc. & Galenicare
GEAC Smartstream
GES Groupe Conseil
Gestion Techno-Medic Inc.
Global Care
Gouvernement du Québec Conseil du Trésor
Grande Cuisine Systems Inc.
Hélène M. Tremblay, diététiste-conseil
Hill-Rom Canada
Hydro-Québec
Ibiom Instruments Ltée
Idégé Inc.
Informatique Laliberté Lanctôt Inc.
J.W. Westman Inc.
Karcher Canada Inc.
Lampes Luxo Ltée
Le Curateur public du Québec
Le Groupe Garland
Le Groupe L.A.H. - Courtiers d'Assurance
Le Groupe Master Ltée
Les Aliments Peerless Ltée
Les Breuvages Tamark Inc.
Les Distributions Equimed Inc.
Les Oeufs Bec-O
Les Soupes Campbell
Logic-Contrôle Inc.
Lonas Informatique
Manrex Limited
Marka Inc.
Marsan Foods Limited
Maxivox Inc.
MédiSolution Inc.
Metropolitan Wire (Canada) Ltd.
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ - Direction du développement des marchés)
Monsieur Roulettes Inc.
Motus Technologies Inc.
Multi Technologies Innovatrices International Ltée (MTI²)
Nestlé Service Alimentaire
Nutritek
Orthosoft Inc.
Pause Café Jade Inc.
Pitney Bowes
Polti Canada Inc.
Precision Dynamics Corporation
Presse Commerce
Procter & Gamble Inc.
Produits Alimentaires Berthelet
Promed Inc. & Orthofab
Prosig Informatique Inc.
Prosys-Tec Inc.
Purkinje Inc.
Quali-T-Plus
Québec Médical
Services de santé Allegiance du Canada Limitée
Sherwood - Davis + Geck
SIBN/SAP
Signature Textiles par/by Val-Abel
Sodexho-Marriott Services
Solutions OptimiSST Inc.
Source Médicale
St-Maurice Intercom & Telephone
Stationnement Idéal Inc.
Stonhard Ltée
Stryker Canada Inc.
Systèmes à Café Douwe Egberts Ltée
Système d'Accès Best
Tapis Kraus
Techlem Medical Systems Inc.
Traf-Park Inc.
Versabec Inc.
Wood Wyant Inc.

Pour réservation d'espace :
(514) 282-4223

Site Internet de l'AHQ : http:/ /www.ahq.org

Gaz Métro et Gazifère investiront 50 M$ en région

Francis Vailles

Gaz Métropolitain et **Gazifère** prolongeront leurs réseaux gaziers dans certaines régions du Québec, ce qui débouchera sur des investissements de 50 M$ d'ici deux ans.

Dans son budget, Québec a indiqué qu'il versera 3 M$ en 1998-99 et 5 M$ en 1999-2000 pour appuyer des projets visant à desservir des régions qui n'ont pas encore accès au gaz naturel. Les deux entreprises visées par ces subventions sont **Gaz Métropolitain**, de Montréal, et **Gazifère**, à Hull.

Parmi les projets, il y a ceux visant à servir la clientèle agricole de la région de Saint-Hyacinthe, celui très avancé de Coaticook et celui reliant le réseau à la ville de Beaupré pour le client **Abitibi-Consolidated**. Entre 15 et 20 parcs industriels régionaux ont également des projets de raccordement au réseau gazier. De son côté, Gazifère a notamment un projet vers Thurso dont le principal client requérant est l'usine de pâtes de **McLaren**.

Chez Gaz Métropolitain, tout projet de développementsdoit s'autofinancer en cinq ans, sans quoi le distributeur ne va pas de l'avant. Or, les projets de prolongements en région ne respectent souvent pas ces critères minimaux, d'où les besoins de subventions, explique **René Bolté**, porte-parole du distributeur gazier. Le gouvernement subventionne entre 8 et 33 % des projets, indique-t-on au ministère. ■

Québec accorde une aide

• de 450 000 $ sur trois ans

À **Sous-traitance industrielle Québec** (STIQ), un organisme regroupant 400 membres qui fait le lien entre les sous-traitants et les donneurs d'ordres. ■

• de 5 M$ par année

Aux **Conseils régionaux de développement** (CRD). Le budget global des CRD avait été réduit de 49 M$, en 1997-1998, à 25,5 M$, en 1998-1999. ■

SR Telecom en Bolivie

SR Telecom, de Saint-Laurent, a décroché un contrat de 12 M$ en Bolivie.

SR Telecom s'engage à fournir des systèmes de radio à micro-ondes aux sociétés de téléphonie boliviennes **COTAS** et **ENTEL**. (DF) ■

Trois projets en milieu cri : 15 M$

Québec accorde une aide de 2,75 M$ pour la réalisation de trois projets totalisant 15 M$ en milieu cri.

La somme de 750 000 $ sera versée pour la création de l'**Institut culturel Cri**, à Oujé-Bougoumou; 1 M$ pour un centre sportif et communautaire à Eastmain; et 1 M$ pour un centre communautaire à Waskaganish. (DF) ■

Création d'un programme pour disposer des fumiers

Québec crée un programme de 2,7 M$ pour inciter les entreprises agricoles à adopter de nouvelles technologies pour disposer des surplus de fumiers à la ferme. (DF) ■

Joliette double le nombre d'investissements

Les entreprises de la région de Joliette ont investi 82,4 M$ en 1997, soit plus du double de l'année précédente (32,9 M$).

Ces investissements ont permis la création de 392 emplois. La moitié des investissements de 1997 provient de Bridgestone-Firestone. (DF) ■

Bell

présente

Le 5e Marché international des inforoutes et du multimédia

M.I.M.

Le rendez-vous d'affaires des concepteurs, acheteurs et distributeurs d'outils et de contenus multimédias. Le lieu de rencontre incontournable pour les entrepreneurs, investisseurs et professionnels de tous les milieux.

Le M.I.M, c'est à la fois :

Des Conférences internationales
- Une cinquantaine de conférences et d'ateliers traitant de :
  - 13 mai 1998 : Convergence des technologies, Localisation
  - 14 mai 1998 : Marchés internationaux, Commerce électronique, Droits d'auteurs, Arts et industrie
  - 15 mai 1998 : Commerce électronique
- Des entrepreneurs et des décideurs d'Europe, d'Asie, d'Amérique latine, des États-Unis et du Canada

Renseignements : (514) 499-9430

Un Salon des exposants
- Plus de 300 exposants provenant des cinq continents
- Un marché international orienté PME comprenant :
  - La Bourse d'affaires Transcontinental Emédia
  - Le Forum international des investisseurs en capital de risque
  - Le Carrefour international des acheteurs et des distributeurs, créé en partenariat avec le Centre de promotion du logiciel québécois (CPLQ)
  - Les rencontres industrielles organisées par le gouvernement du Québec

Renseignements : (514) 849-1801

Des Compétitions internationales
- CD-ROMs d'or • Sites Web d'or • M.I.M. d'or (logiciels multimédias)

Renseignements : (514) 499-1182

www.mim.qc.ca

Canada Québec

Le Centre d'affaires BEAMSCOPE La Bourse d'affaires · Transcontinental Technologie Transcontinental Emédia · Branchez-vous · SHC Simard Hamel Communications Itée · RSB · alis Technologies · Fédération de l'informatique du Québec · K-OS Multimedia · Sodec Société de développement des entreprises culturelles · Office franco-québécois pour la jeunesse · acme Multimedia · Patrimoine canadien Canadian Heritage · Développement économique Canada pour les régions du Québec · Canada Economic Development for Quebec Regions · Gouvernement du Québec Ministère de la Culture et des Communications · Consulat général de France à Québec · Bureau d'information du Canada Canada Information Office · Gouvernement du Québec Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie · Gouvernement du Québec Ministère de la Métropole · Gouvernement du Québec Ministère des Relations internationales

Coupon d'inscription

Nom _____
Fonction _____
Entreprise _____
Adresse _____
Ville _____ Prov. _____
Pays _____ Code postal _____
Téléphone _____ Télécopieur _____
Courrier électr. _____

Cochez votre choix, ci-dessous (les prix incluent les taxes TPS et TVQ)
N° TPS : 88729114RT • N° TVQ : 1200069488

TARIFS

Salon seulement : ☐ 28,76 $ Étudiants : ☐ 17,25 $
Salon et conférences :
Forfait 3 jours : ☐ 571,50 $ (trois jours de Salon, Conférences, activités spéciales, déjeuners-causeries, Soirée de Gala et de remise des trophées)
Étudiants : ☐ 296,50 $ (ne comprend pas les déjeuners-causeries)
Forfait 1 jour : ☐ 221,50 $ (un jour de Salon, Conférences et un déjeuner-causerie) • Étudiants : ☐ 121,50 $ (ne comprend pas le déjeuner-causerie)
Congrès de la Féderation internationale des associations de multimédia (FIAM) les 11 et 12 mai • membre ☐ 270, 31 $ non-membre ☐ 332,42 $
Soirée de Gala et remise des trophées du M.I.M. le 14 mai ☐ 17,25 $

Cochez les jours où vous comptez assister aux conférences du M.I.M.
☐ 13 mai
☐ 14 mai
☐ 15 mai

Mode de paiement
☐ Visa ☐ Master Card N° _____
Exp. _____
Nom du détenteur (en lettres moulées SVP) _____
Date _____
Signature _____

☐ Ci-joint mon chèque à l'ordre du M.I.M.
Faites parvenir votre chèque avec votre coupon au :
15, rue de la Commune Ouest
Montréal (Québec) H2Y 2C6

Important : Aucun remboursement après le 6 mai 1998.

Retournez ce coupon par télécopieur au (514) 284-3286.

ENTREPRENDRE

Louis Roquet présidera Investissement-Québec

Francis Vailles

Le président de la **Société de développement industriel** (SDI), **Louis Roquet**, sera le candidat proposé au conseil des ministres pour présider la nouvelle société **Investissement-Québec**, ont appris LES AFFAIRES.

Le 8 mai, M. Roquet en sera à la troisième année de son contrat de cinq ans à la SDI. Son contrat deviendra caduc avec l'abolition de la société de financement et son remplacement par Investissement-Québec, dont la loi devrait être adoptée avant la fin de juin.

Annoncée au cours du dernier budget provincial, Investissement-Québec cherchera à générer pour 8,3 milliards de dollars d'investissement au Québec d'ici cinq ans, dont 1,3 milliard viendra d'entreprises locales et le reste, de sociétés étrangères.

La nouvelle société continuera de financer les PME au moyen de garanties de prêts ou autres, comme le fait actuellement la SDI. Elle gérera les *incitatifs* fiscaux et financiers, tels le **Fonds pour l'accroissement des investissements privés et de l'emploi** (FAIRE), actuellement géré par la SDI, et le **Fonds de développement industriel** (FDI), qui relève du ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST).

Enfin, Investissement-Québec fera la prospection et la promotion des investissements au Québec. Elle absorbera ainsi la Direction générale des investissements étrangers (DGIE) du MICST, qui compte une cinquantaine de personnes. ■

En bref

Illsley Bourbonnais, chasseur du Groupe Rozon

Le **Groupe Rozon**, de Montréal, qui organise le *Festival Juste pour Rire*, a confié à **Illsley Bourbonnais**, de Montréal, la responsabilité de lui trouver un nouveau président-directeur général.

Le candidat, qui relèvera directement de **Gilbert Rozon**, fondateur de l'entreprise, devra être « un très bon gestionnaire, un leader et un visionnaire », tout en connaissant bien le milieu du divertissement, affirme l'associé du cabinet, **Jean-Pierre Bourbonnais**. Aucune date n'a été déterminée pour le recrutement du futur pdg.

Dans le milieu artistique, plusieurs croient que ce poste devrait revenir à **Andy Nulman**, actuel directeur-général du festival. (DP) ■

Le Groupe AgroCapital prend forme

La nouvelle société formée à la suite d'un partenariat entre **Capital d'Amérique CDPQ** et la **SOQUIA** s'appellera le **Groupe AgroCapital**. Le vice-président de Capital, **Luc Houle**, en assumera la direction.

AgroCapital vise à permettre aux industries du secteur d'investir afin d'améliorer leur capacité concurrentielle sur les marchés nationaux et internationaux. Elle regroupe les filiales de la SOQUIA, soit le **Centre d'insémination artificielle du Québec**, le **Centre de distribution des médicaments vétérinaires** et le **Centre d'insémination porcine du Québec** ainsi que le placement de la SOQUIA dans **Culinar**. (DP) ■

La Brasserie Schoune se distingue

Deux des cinq bières de type belge de la **Brasserie Schoune**, de Saint-Odilon, en Beauce, ont remporté des médailles d'or et de bronze lors du concours du *World Beer Championship*, qui s'est tenu récemment à Chicago.

Lancée en janvier 1997, la PME s'est distinguée parmi 40 autres participants provenant de la Belgique, des États-Unis et du Canada.

Le président de la microbrasserie, **Pascal Schoune**, estime que ce succès repose sur l'originalité de ses recettes de bière à base de sirop d'érable, d'eau de source, de grains et d'épices spéciales. Les bières Schoune sont distribuées à Montréal et Québec et elles feront leur entrée dans les supermarchés **Provigo** et **IGA** dans quelques jours. (DP) ■

groupement des assureurs automobiles



Mr. Réal Circé, F.Adm.A.

M. Réal Circé a été élu président du conseil d'administration du Groupement des assureurs automobiles (GAA) lors de l'assemblée générale annuelle des membres de l'organisme.

M. Circé est président et directeur général de La Capitale, compagnie d'assurance générale.

Le Groupement des assureurs automobiles réunit tous les assureurs automobiles privés autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec.

Formation : Cascades s'associe à l'Université de Sherbrooke

Afin de conserver ses meilleurs éléments et assurer une relève, le **Groupe Cascades** s'est joint à l'**Université de Sherbrooke** pour créer un programme de perfectionnement en gestion destiné aux nouveaux et futurs directeurs d'usine. Les cours offerts comprennent des études de cas et des mises en situation liées aux réalités de la société.

Le programme réserve également une place toute particulière aux relations de travail. Jusqu'à maintenant, 16 participants provenant des usines québécoises de Cascades ont entrepris le programme à raison d'une journée par semaine. (DP) ■

Il faut avoir confiance en son entreprise pour s'aventurer en terrain inconnu. Et cette confiance, on l'obtient en sachant que les risques sont réduits au minimum.

À la **Société pour l'expansion des exportations,** une partie importante de notre travail consiste à assurer vos contrats à l'étranger contre les pertes financières. Notre engagement envers les petits exportateurs est tel que nous avons une équipe d'experts spécifiquement mise en place pour vous venir en aide. Elle offre un service rapide, personnalisé et adapté aux besoins des entreprises comme la vôtre.

Alors, avant de vous aventurer en terrain inconnu, appelez-nous. Et soyez tranquilles, nous connaissons le terrain.

Renseignez-vous davantage sur la SEE dès aujourd'hui : **1 888 332-9390**



Il exporte des fauteuils depuis 1992.
Grâce à notre aide,
il est enfin à l'aise.

Visitez notre site Web au
http://www.edcinfo.com

EDC SEE

Minimisez les risques. Exportez en toute assurance.



Même quand on s'amuse, un téléphone sans fil peut être très, très pratique. Surtout s'il vous offre une couverture immédiate d'un océan à l'autre comme le téléphone SCP Clearnet. Et comme vous n'avez aucuns frais de mise en service à payer, aucun contrat à signer, une garantie «argent remis» de 30 jours sur le téléphone et des forfaits mensuels incluant 100 minutes de temps d'appel pour aussi peu que 20 $, le SCP Clearnet est beaucoup moins cher à utiliser qu'un cellulaire. Qu'attendez-vous ? Le futur est simple.

20 $ par mois
100 minutes en tout temps

30 $ par mois
100 minutes en tout temps
+ illimité les fins de semaine

clearNET[MC]

scp

numérique



Appelez le 1 888 CLEARNET[MC] (1 888 253-2763) ou visitez notre site web au www.clearnet.com pour plus de détails. Vendu à la boutique Clearnet située au 950, rue Sainte-Catherine Ouest à Montréal et chez les marchands participants de :

CRAZY IRVING · Lebeau VITRES D'AUTOS · BLOCKBUSTER · FUTURE SHOP · CANADIAN TIRE · LA CABINE TÉLÉPHONIQUE · BUREAU EN GROS · DURO vitres d'autos

ENTREPRENDRE

Marketing

Les trois clés du succès, selon Fred Wiersema

Martine Turenne

Mieux connaître ses clients, devancer leurs attentes et adapter ses produits à eux et non pas l'inverse demeurent les clés du succès d'une entreprise, dit l'économiste **Fred Wiersema**, consultant en stratégie depuis 20 ans et auteur du best-seller *The Discipline of Market Leaders*.

De passage à Montréal la semaine dernière, dans le cadre d'une conférence du **Groupe Innovation**, M. Wiersema soutient que l'efficacité - ou comment offrir le meilleur produit possible au moindre coût - représente l'un des atouts des entreprises dominantes.

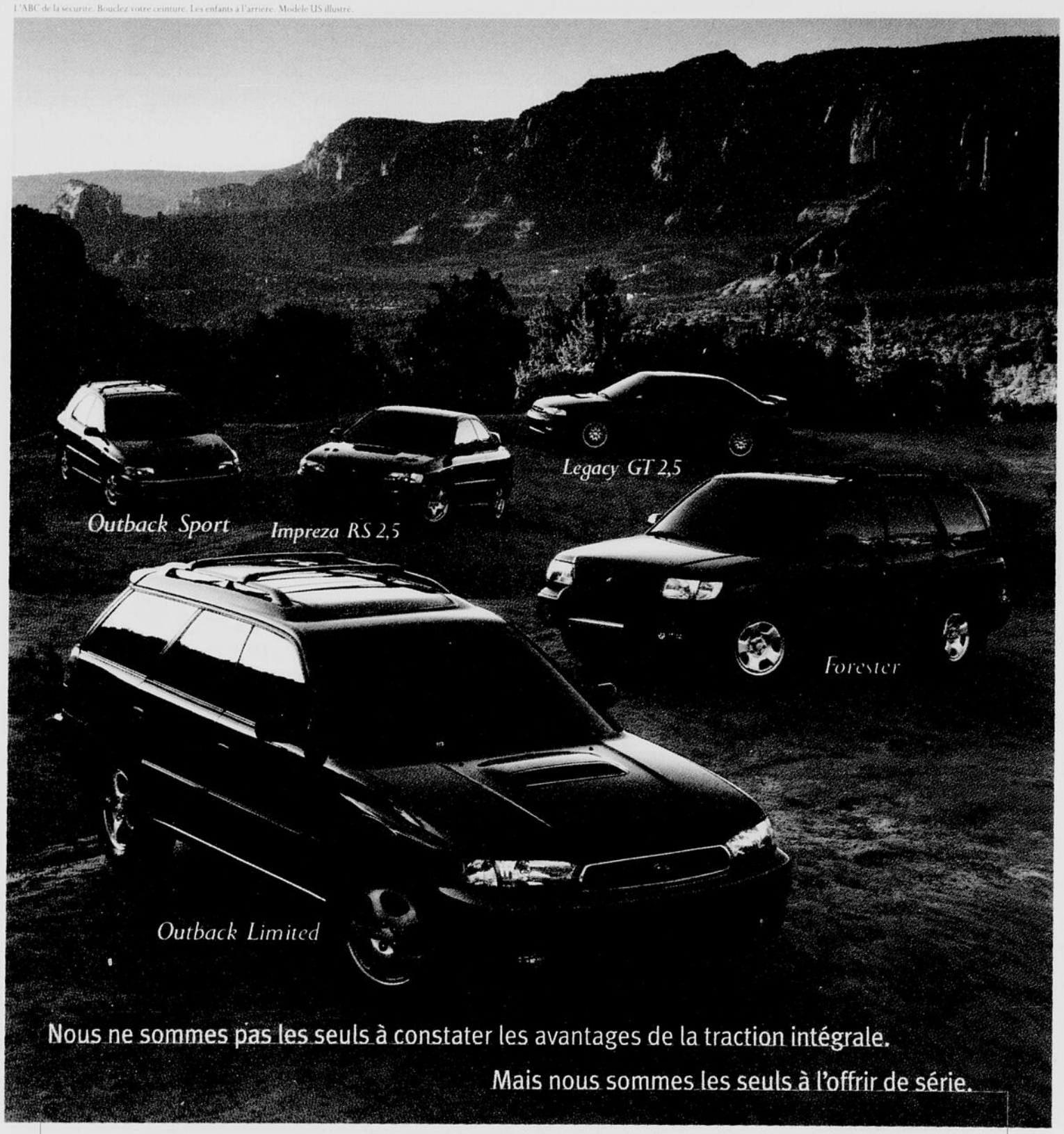
« **Federal Express** et **McDonald's** sont des exemples de sociétés qui offrent des prix encore très bas et un service efficace et ultra-rapide », explique l'auteur de *Customer Intimacy*, qui approfondit l'une des trois approches marketing traitées dans son premier livre.

La deuxième clé, c'est d'offrir le meilleur produit sur le marché, ou du moins, faire croire qu'il s'agit du meilleur produit. **Nike**, **Microsoft** et **Coca-Cola** sont passées maître à ce jeu. Elles vendent leurs produits plus cher que leurs concurrents car le consommateur, à tort ou à raison, estime qu'il s'agit de la meilleure qualité sur le marché. « Ces marques génèrent une forte charge émotive. Le produit peut parfois être différent des autres, mais pas toujours », dit M. Wiersema. Selon lui, « l'intimité » avec le client, soit la connaissance de ses besoins, de ses goûts, de ses attentes, constitue la dernière clé. « Il faut savoir offrir un ensemble de solutions à ses clients et ne pas essayer de vendre la même chose à tout le monde. »

Cela dit, ne s'improvise pas qui veut à ce chapitre. « Ce ne sont pas que des mots, c'est une culture d'entreprise, une mentalité, explique le spécialiste. Ce sont des employés mieux formés qui comprendront bien l'esprit de cette approche et seront encouragés à demeurer dans l'entreprise. »

La chaîne d'hôtels **Four Seasons** est un exemple d'une relation intime client-fournisseur, de plus en plus populaire dans ce secteur ainsi que dans les banques et les magasins. « Dans ces hôtels, chaque client aura un séjour bien à lui, précise le consultant. Quand il reviendra, on saura ce qu'il a préféré, ce qu'il s'attend à recevoir. Il n'y a pas une seule norme applicable à tous. C'est adapté à chacun. »

Cela dit, cette approche n'est pas faite pour tout le monde. Dans l'industrie aérienne, par exemple, les horaires sont inflexibles, tout comme les consignes de sécurité, le nombre de bagages permis, etc. « On peut traiter le consommateur avec gentillesse, mais il n'y aura jamais une complète intimité », affirme M. Wiersema. ■



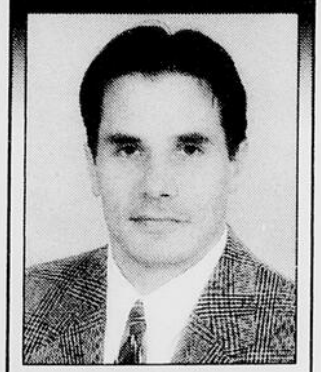
La traction intégrale. Les Porsche haut de gamme l'utilisent pour stabiliser le transfert de poids dans les virages. Les Lamborghini l'offrent sur leur Diablo VT pour une traction supérieure. Et aujourd'hui, même Volvo l'a ajoutée à un de ses nouveaux modèles afin d'accroître la sécurité routière dans des conditions difficiles. Mais un seul constructeur automobile fait de la traction intégrale le concept de base de toutes ses voitures : Subaru. Le système de traction intégrale Subaru surveille constamment la route pour transférer automatiquement la puissance aux roues qui affichent la meilleure adhérence, vous procurant la traction dont vous avez besoin, quel que soit l'état de la route, quelle que soit la météo. Composez le 1 800 876-4AWD, visitez-nous au www.subaru.ca ou mieux encore, faites l'essai routier d'une Subaru et constatez la différence par vous-même.

SUBARU

L'at*Traction* intégrale™

Avis de nomination

Kom International Inc



Jean Maitre

Le conseil d'administration de Kom International Inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de Jean Maitre à titre d'associé et membre de la direction. M. Maitre compte plus de dix années d'expérience en milieu d'affaires. Son expertise couvre les ventes et le service à la clientèle, l'approvisionnement, l'entreposage et transport, les stratégies logistiques ainsi que les systèmes informatiques nécessaires aux opérations.

Depuis sa fondation en 1963 Kom International, dont le siège social est situé à Montréal, s'est imposé comme chef de file du génie conseil en logistique à l'échelle mondiale.

À la recherche du « bon » client

Tous les clients ne sont pas égaux. Aux entreprises d'attirer et de retenir les « meilleurs ».

Martine Turenne

Ils sont au centre des préoccupations des gestionnaires et stratèges de ce monde : les clients. Comment les rendre heureux, les attirer, les retenir ? « Par la gestion de la relation client », disent les **Conseillers en gestion Mercer**. La semaine dernière, ils ont présenté à leurs clients le fruit d'une analyse de l'évolution de cette approche depuis 1994 sur plus de 75 compagnies dans 18 secteurs industriels à travers le monde.

La gestion de la relation client serait la connaissance de l'environnement extérieur du client, ses comportements, ses valeurs, son monde, de manière à lui offrir un produit sur mesure et à devancer ses attentes, ses besoins.

Une véritable révolution des pratiques commerciales : « C'est une nouvelle approche, une nouvelle façon de faire des affaires, dit **Erich Almasy**, vice-président, directeur du bureau de Mercer à Toronto. Il s'agit de mieux cibler sa clientèle, d'offrir les bons produits à la bonne personne. »

Finis la même grandeur pour tous, le produit unique, l'offre uniforme. Désormais, il y a une multitude d'approches, pour une multitude d'individus. L'antipode de la gestion propre aux années 70 d'affirmer **Eric Almquist**, vice-président, directeur des Conseillers en gestion Mercer. Il cite l'exemple de la chaîne hôtelière **Howard Johnson**, florissante dans les années 70. « Mais elle avait une approche unique à travers toute l'Amérique du Nord. C'était partout pareil, donc trop rigide. » À l'inverse, **Sears**, **Hewlett Packard** ou **British Airways** appliquent avec succès la gestion de la relation client.

Un des fondements de cette approche s'appuie sur le constat suivant : tous les clients ne sont pas égaux. Un faible pourcentage d'entre eux, soit 20 %, rapporte la plus grande partie des profits. La clé du succès : attirer, puis fidéliser ces clients de grande valeur. Une recherche de Mercer démontre que 70 % de ces « bons » clients se préoccupent davantage de la valeur que du prix. Aux entreprises de leur offrir ce qu'ils veulent.

Air Canada : un pionnier

Ce postulat est encore plus vrai dans l'industrie aérienne, où la clientèle d'affaires génère le plus d'argent. « C'est une industrie hautement compétitive, dit Erich Almasy. Une petite hausse de passagers, surtout les bons, fait une grande différence côté rentabilité. »

Au pays, **Air Canada** est l'un des pionniers de l'approche relation client. Les nouveaux slogans de sa campagne : *Défiez l'anonymat*: *Je ne suis pas un passager. Je suis un être humain*. Surtout lorsqu'on voyage en classe affaires.

Le printemps dernier, Air Canada a demandé à près de 15 000 voyageurs d'affaires du monde entier de remplir un questionnaire concernant tous les aspects de leurs relations avec la société aérienne, dont la nourriture, le confort, le divertissement à bord des avions. On a posé des questions aussi pointues que : « Aimeriez-vous un siège plus large de 10 % ou avoir davantage de divertissements à bord ? » Air Canada a par la suite formé une équipe internationale d'experts ayant pour mandat de redéfinir le positionnement de la marque d'Air Canada, notamment auprès de ce segment crucial, soit les voyageurs d'affaires. Et devenir une compagnie plus « humaine ».

Tous les employés du service à la clientèle et les cadres d'Air Canada ont été mis à partie. Ils ont dû assimiler la philosophie derrière la nouvelle image de marque et ses conséquences concrètes : les améliorations prévues au service à la clientèle.

Le groupe Mercer admet que la gestion de la relation client peut demander des investissements considérables tant sur le plan financier qu'humain.

Mais Eric Almquist croit que l'on peut réussir à mettre cette approche en application par des méthodes fort simples.

« Les dirigeants et les cadres doivent descendre sur le plancher, jouer aux consommateurs, dit-il. Devenir des clients. Écouter ce que les gens disent autour d'eux. Lire leurs plaintes et leurs commentaires. Bref, être à l'affût des changements, des besoins. Car rien n'est plus mouvant que la gestion de la relation client. Elle est par définition même en perpétuelle évolution. » ■



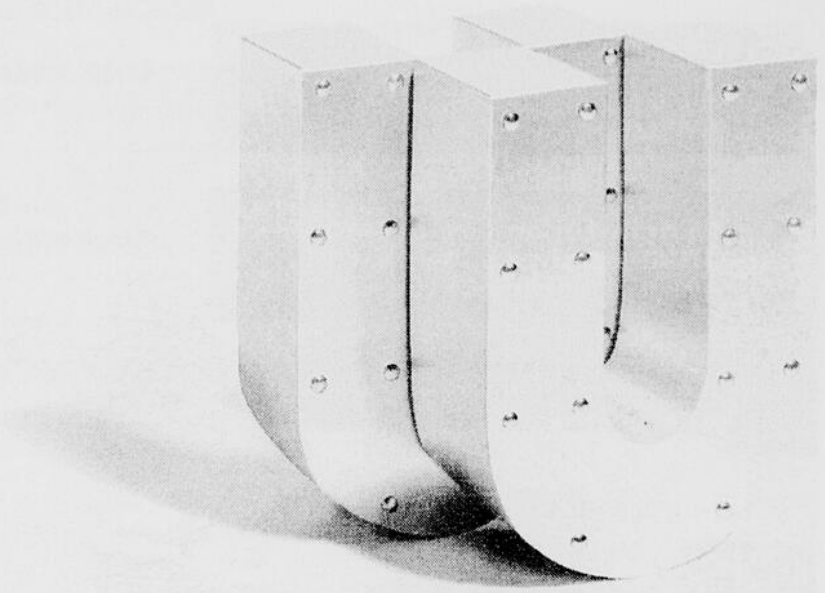
Monsieur Benoit Germain, président et associé principal d'Uniconseil Réseautique inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Michel Lessard comme vice-président et associé principal.

Monsieur Lessard occupait auparavant le poste de directeur de l'exploitation des technologies de l'information chez Microcell Télécommunications, où il a participé avec succès à la mise en place du premier réseau SCP (services de communications personnelles) au Canada sous la marque FIDO. Il avait auparavant occupé des postes de direction à la Bourse de Montréal ainsi qu'à la Société de transport de la communauté urbaine de Montréal, en plus d'avoir œuvré pendant de nombreuses années à la Banque de Montréal.

Informaticien de profession, Monsieur Lessard est diplômé de l'université McGill. Il a également fréquenté l'école des Hautes Études Commerciales.

Uniconseil Réseautique inc. est une division du Groupe Uniconseil fondée en 1997. Elle fournit aux clients des moyennes et grandes entreprises des services-conseils et des ressources d'appoint en matière de réseautique. Groupe Uniconseil inc. est une société de gestion regroupant 230 professionnels des technologies de l'information. Le Groupe constitue un véritable réseau multi-disciplinaire de professionnels permettant de proposer, en fonction de chaque mandat, les spécialistes appropriés qui aident les entreprises à atteindre des résultats tangibles.

GROUPE UNICONSEIL



Solutions Internet à toute épreuve!

UUNET vous donne accès à un réseau ultra-fiable, rapide et sécuritaire, avec une présence dans plus de 1000 villes au monde. UUNET est devenu le plus grand fournisseur Internet au monde, en offrant des solutions d'affaires adaptées aux besoins des entreprises comme la vôtre, et ce, depuis déjà plus de 10 ans! Que vous désiriez échanger des données avec vos clients et vos fournisseurs, relier votre bureau à d'autres succursales dans le monde, ou héberger le site Web de votre entreprise, UUNET a des solutions qui rencontreront vos besoins présents et futurs.

Pour savoir comment tirer profit d'Internet dans votre entreprise...

Appelez dès aujourd'hui :
1-888-809-8341

UUNET

L'INTERNET AU TRAVAIL^MD

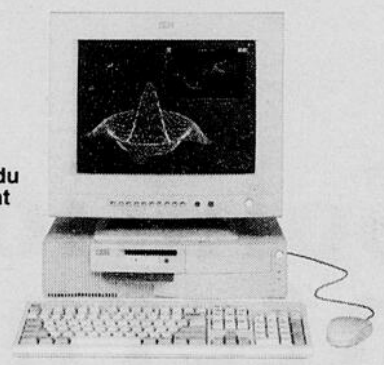
Achetez un produit PC et économisez gros.

MAINTENANT, ÉCONOMISEZ DAVANTAGE

À l'achat d'un des systèmes IBM annoncés et de produits OPTIONS by IBM d'ici le 15 mai 1998.

	ORDINATEURS DE BUREAU ET THINKPAD	SERVEUR NETFINITY
À l'achat d'un des systèmes IBM annoncés ci-dessous et d'au moins 200 $ de produits OPTIONS by IBM, obtenez :	**UNE REMISE DE 200 $ D'IBM** plus 90 jours ou 90 heures sur Internet sans frais supplémentaires*	**UNE REMISE DE 300 $ D'IBM**
À l'achat d'un des systèmes IBM annoncés ci-dessous, obtenez :	**UNE REMISE DE 150 $ D'IBM** plus 90 jours ou 90 heures sur Internet sans frais supplémentaires*	**UNE REMISE DE 250 $ D'IBM**

PC 300 GL et PC 300 PL IBM

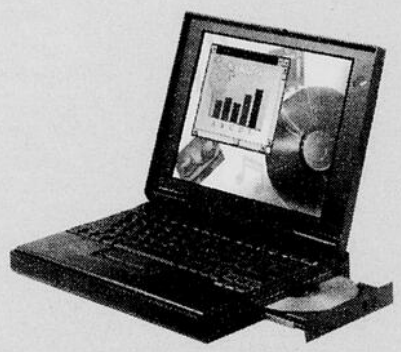


- Processeur Pentium[MD] de 166 MHz avec technologie MMX[MC]
- Mémoire RAM de 32 Mo, extensible à 128 Mo
- Disque dur S.M.A.R.T. de 2,5 Go
- Livré avec IBM Client Services for Netfinity, Intel LANDesk Client Manager, licence Lotus[MD] SmartSuite[MD] et logiciel AntiVirus IBM

Autres modèles offerts avec processeur Pentium II

À partir de 1 249 $ sans écran (après remise)**

ThinkPad[MC] 310, 380 et 385 IBM

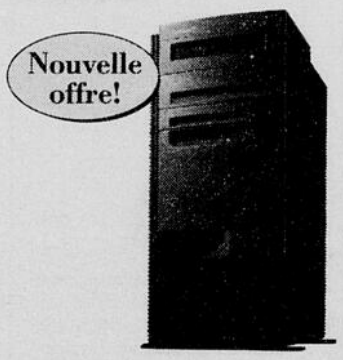


- Processeur Pentium de 133 MHz avec technologie MMX
- Mémoire RAM de 16 Mo, extensible à 64 Mo • Disque dur de 1,6 Go • CD-ROM 10X[1] • Écran couleur SVGA DSTN de 12,1 po[2] • Comprend Windows[MD] 95, Lotus[MD] SmartSuite[MD] et logiciel AntiVirus IBM

Autres modèles de ThinkPad offerts avec processeur Pentium cadencé jusqu'à 266 MHz avec technologie MMX, disque dur de 5,1 Go et écran TFT

À partir de 1 849 $ (après remise)**

Netfinity[MC] 3500 IBM



- Jusqu'à deux processeurs Pentium II
- Mémoire cache L2 de 512 ko
- Mémoire SDRAM ECC extensible jusqu'à 512 Mo
- Assistance configuration de 90 jours
- Garantie de service sur place de 3 ans[3]
- Lotus Domino Server ou Lotus Domino Internet Starter Pack

À partir de 3 749 $ (après remise)**

QUELQUES-UNES DES OPTIONS AU CHOIX :

Pour PC Séries 300 GL et 300 PL IBM

- Écrans Série G, P ou TFT IBM
- Ensemble Internet avec modem de 56 kbps
- Carte Ethernet 10/100 PCI à fonction de Réveil sur réseau local
- Carte Token-Ring PCI à fonction de Réveil sur réseau local

Pour ThinkPad IBM

- Ensemble carte modem PCMCIA de 56 kbps
- Connexion sans fil de 900 MHz
- CD-ROM externe stéréo 8X/24X[1]
- Accumulateur aux ions de lithium ou NiMH (selon le modèle)

Pour Netfinity 3500 IBM

- Cartes réseau Token-Ring et Ethernet PCI et ISA
- Unité de bande interne 4 mm SCSI 12/24 Go DDS/3
- Unité de bande interne QIC TR4 4/8 Go
- Unité de disque Ultrastar 2ES 4,3 Go UltraSCSI à bus large (8,5 ms)

OFFRE DE REMISE IBM*

Pour recevoir votre remise d'IBM (jusqu'à 300 $), il vous suffit de remplir ce bon et de le poster avec le reçu original à :
IBM «Save a Bundle» Rebate Centre, IBM Redemption Centre, 50 Acadia Avenue, Unit 308, Markham, ON L3R 0B3.

NOM

NOM DE L'ENTREPRISE TITRE

ADRESSE

VILLE PROVINCE CODE POSTAL

N[os] DE MODÈLE ET DE SÉRIE | | | | | | | | | | | | | | | p. ex. 6561-13U-00H4296

NUMÉRO DE TÉLÉPHONE LE JOUR ( ) NUMÉRO DE FAX ( )

VEUILLEZ INCLURE L'OFFRE D'ACCÈS À INTERNET ❑ OUI ❑ NON

MODALITÉS : Valable seulement à l'achat des modèles courants d'ordinateurs de bureau 300 GL, 300 PL, Netfinity et ThinkPad 310, 380 et 385. 1. L'offre est en vigueur du 3 mars au 15 mai 1998 inclusivement. La preuve d'achat doit comporter une date comprise dans cette période. Les bons expédiés par la poste doivent être reçus par le Centre de remboursement IBM (IBM Redemption Centre) d'ici le 15 juin 1998. Les bons reçus après cette date seront considérés comme nuls. 2. Limite d'une (1) remise maximum de 300 $ par système IBM. 3. Les produits doivent être achetés au Canada chez IBM ou chez un partenaire commercial agréé IBM du Canada. 4. Cette remise n'est valable avec aucun autre rabais, offre ou promotion d'IBM. 5. Cette remise ne s'applique pas aux intermédiaires, détaillants, agents de distribution ou entreprises affiliées aux partenaires commerciaux IBM et aux programmes pour employés d'IBM. *Ce bon n'a aucune valeur marchande. Pour les modalités complètes, composez le 1 800 465-3299 et demandez le document HELPFAX n° 45434.

Voyez sans tarder un détaillant IBM ou un partenaire commercial IBM, ou visitez notre site au www.can.ibm.com/shop/pc

Pour commander ou connaître l'intermédiaire le plus proche, faites le

1 800 426-2255, poste 18M.

IBM

Des solutions pour une petite planète[MC]

*Offre Internet par l'entremise d'iSTAR. 90 jours ou 90 heures, selon la première éventualité. Des frais d'interurbain s'appliquent aux appels faits à l'extérieur des zones d'appel local qui sont (au moment de mettre sous presse) : Victoria, Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Burlington, Cambridge, Guelph, Hamilton, Hespler, Kingston, Kitchener, London, Oshawa, Ottawa, Pembroke, Toronto, Waterloo, Montréal, Québec, Moncton, Amherst, Antigonish, Bridgewater, Halifax, Kentville, Lawrencetown/Middleton, New Glasgow, Port Hawkesbury, Shubenacadie, Sydney, Truro, Windsor, Wolfville et Yarmouth. **Prix courant IBM. Les intermédiaires peuvent vendre moins cher. 1. Vitesse de lecture variable. La vitesse de lecture réelle varie et est souvent inférieure à la vitesse maximale permise. Le CD-ROM interne n'est pas offert avec tous les modèles. 2. La grandeur de l'image est mesurée en diagonale. 3. Pour obtenir les modalités ou des exemplaires de la garantie limitée IBM, appelez au 1 800 426-2255. La garantie limitée comprend une garantie internationale de service dans les pays ou les produits sont vendus par IBM ou par un partenaire commercial IBM (enregistrement requis). IBM et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées, et Netfinity et ThinkPad sont des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Pentium, Pentium II et MMX sont des marques d'Intel Corporation. Lotus et SmartSuite sont des marques de Lotus Development Corporation. Windows est une marque déposée de Microsoft Corporation. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corporation, 1998. © IBM Canada Ltée, 1998. Tous droits réservés

MMX intel inside pentium

Conformité à l'an 2000 : People Soft propose *Catalyst*

Sa série de logiciels remplace ceux existants dans l'entreprise

Danielle Turgeon



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Jeffrey Read est confiant que People Soft peut doubler sa croissance chaque année au Canada.

Avec le produit *Catalyst* qu'elle vient de lancer en prévision de l'an 2000, **People Soft** compte doubler sa croissance par rapport à l'an dernier au Québec et au Canada.

En 1997, People Soft avait généré des revenus de 17 M$ au Québec et 65 M$ au Canada. Succès phénoménal aux États-Unis depuis 10 ans, People Soft a maintenant six bureaux canadiens, 240 employés et 180 clients.

Le lancement de ce produit est une bonne nouvelle pour les entreprises qui craignent de vider leurs coffres tout d'un coup avec la conversion à l'an 2000; *Catalyst* est offert sur un contrat de trois ans, avec paiements mensuels minimums de 90 000 $.

À la fin des trois ans, un client peut décider de mettre fin à l'entente, de poursuivre la location ou de payer le total de la facture et gérer les applications à l'interne.

« C'est le moment idéal pour proposer *Catalyst* aux entreprises qui veulent être prêtes pour le nouveau millénaire. Le produit nécessite entre six et neuf mois d'implantation », a indiqué **Jeffrey Read**, directeur du marketing, qui a accordé une entrevue aux AFFAIRES lors d'un récent passage à Montréal.

À Montréal se trouvent 55 personnes, dont 35 programmeurs qui s'occupent d'adapter en langue française l'ensemble des produits. Tous les logiciels de l'entreprise sont bilingues.

Une décision à long terme

Longtemps populaire pour ses applications en ressources humaines, People Soft a diversifié son offre dans les secteurs financiers et manufacturiers. **Microcell**, **Air Canada** et le **Groupe aéronautique de Bombardier**, entre autres, sont ses clients. Bombardier gère les activités des 24 000 employés répartis partout dans le monde avec leurs produits.

Poussant plus loin sa recherche pour la gestion intégrée, le fabricant de logiciels est arrivé à accaparer 15 % du marché, derrière **SAP** (32 %), selon la firme **IDC Canada**.

La conversion à l'an 2000 devrait lui permettre de poursuivre sa croissance.

Selon un sondage d'**Angus Reid**, il semble que la conversion à l'an 2000 retarde parce que les dirigeants croient que le service informatique s'en occupe... alors que ce dernier n'a pas les budgets pour le faire !

La mauvaise communication et le risque lié à la décision freinent donc le choix entre convertir ses systèmes à l'an 2000 ou les remplacer.

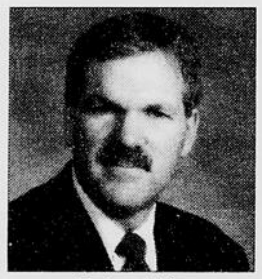
Toute société a le choix entre convertir ses systèmes actuels ou profiter de l'occasion pour faire un bon ménage et remplacer ses logiciels pour qu'ils soient intégrés et conformes à la nouvelle datation.

« Les rapports annuels des entreprises devraient indiquer les choix des dirigeants, a précisé M. Read. En tant qu'actionnaire, je n'apprécie guère lire que l'entreprise dans laquelle j'ai des actions investira des millions pour la conversion et n'obtiendra aucune valeur ajoutée de cet investissement. »

Pour offrir une solution clés en mains aux clients qui veulent remplacer, People Soft travaille de concert avec **SHL Systemhouse** (intégration), **Sierra** et **The Application Group** (formation) et **Sun Microsystems** (serveurs). ■

Imperial Tobacco

M. Don Brown, président du Conseil, président et chef de la direction d'Imperial Tobacco Limitée, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Luc Jobin au poste de vice-président et chef des finances.



M. Luc Jobin

M. Jobin s'est joint à Imasco Limitée en 1983 pour passer chez Imperial Tobacco en 1984 en qualité de vérificateur interne. Avant sa nomination actuelle, il était vice-président, expansion des affaires et ressources humaines, chez Imasco. Il apporte à ses nouvelles fonctions une vaste expérience dans le domaine des finances, de l'expansion des affaires et des ressources humaines.

Imperial Tobacco Limitée, dont le siège social est à Montréal, est le chef de file de son industrie au Canada avec une part d'environ 68% du marché de la cigarette usinée.



Maurice Arsenault*
Associé en fiscalité,
responsable du service des taxes à la consommation

Regardez-le bien aller.

Avec sa vaste expertise en fiscalité, notre nouvel associé nous amènera tous un peu plus loin.

Raymond Chabot Martin Paré

LA FORCE DU CONSEIL

Membre du réseau Grant Thornton International

*Associé de la société Raymond Chabot Martin Paré & Cie — conseillers en administration.

VIGLOB présente les aventures de Jérôme®



Pour un temps limité, ViGlob, en collaboration avec Digital et Oracle vous offre un Data Mart complet* et fonctionnel pour 5.5K par mois**. Contactez-nous pour plus de détails.

* Matériel, logiciel, support et consultation - **Location de 36 mois - Sujet à l'approbation du service de crédit.

Aujourd'hui, une utilisation efficace de l'information peut faire toute la différence entre gagner ou perdre. Mais si cette information est difficilement exploitable, votre équipe aura tendance à ignorer cette arme stratégique.

Seul un Data Mart peut rendre l'information critique de votre entreprise facilement accessible. ViGlob, en collaboration avec Digital et Oracle, a développé une méthode et un programme pour rendre cette technologie disponible rapidement et économiquement.

Il ne vous reste qu'à saisir l'occasion avant votre concurrent!

ORACLE VIGLOB digital

www.viglob.com (514) 421-4141

ENTREPRENDRE — Technologie

Hightide, de Laval, vise la Bourse de New York

Stéphane Labrèche

La société lavalloise **Hightide** vise la **Bourse de New York** à moyen terme.

Fondée il y a trois ans à peine, Hightide veut devenir le leader du marché des images trois dimensions (3D), ou produits lenticulaires. **Luc Gastonguay**, président de Hightide, affirme que ce marché devrait connaître une forte croissance au cours des prochaines années (voir tableau). C'est qu'en raison d'une meilleure qualité d'image, les lenticulaires sont appelés à remplacer les hologrammes comme outil de commercialisation.

Marché des produits lenticulaires

	Canada	États-Unis
1997	3 M$	40 M$
2000	20 M$	200 M$

Source : Lenticular Corporation
Tableau : LES AFFAIRES

Et les dirigeants de l'entreprise estiment qu'elle est bien placée pour profiter de l'émergence du produit. « C'est simple, nous avons le meilleur produit sur le marché, et le plus abordable », affirme **Pierre Gougeon**, responsable de la production.



PHOTO: Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

■ L'équipe de Hightide entend devenir le leader du marché des images 3D. De gauche à droite : Pierre Gougeon, Luc Gastonguay et Paul Richer.

Selon lui, Hightide est en mesure de produire des images 3D à un coût moindre que ses concurrents parce qu'elle a développé ses propres logiciels et équipements, et parce qu'elle contrôle toutes les étapes de la production.

L'entreprise lavalloise a d'ailleurs récemment obtenu un contrat du géant des céréales **Quaker Oats**. Hightide produira de petites images 3D d'un prochain film de *Disney* qui seront ensuite placées à l'intérieur des boîtes de céréales. « Ils étaient allés voir nos concurrents américains en premier lieu. Mais, après avoir vu nos images, ils ont changé d'avis », dit M. Gougeon. Résultat : un contrat d'une valeur de 80 000 $ pour produire 1 M d'images 3D.

En raison de sa petite taille, Hightide ne pouvait toutefois s'attaquer seule au marché des produits lenticulaires. C'est pourquoi l'entreprise a récemment conclu une entente de commercialisation avec les **Imprimeries Transcontinental**. « Cela ajoute une nouvelle dimension à notre gamme de produits », indique **Denis Cavanagh**, directeur du service à la clientèle chez Transcontinental. Grâce à cette entente, Hightide est en mesure d'offrir des projets clés en main à ses clients.

Pourtant, l'entreprise commence tout juste à commercialiser ses produits. « Nous avons eu d'autres contrats, mais disons que nous étions en période de pré-commercialisation », explique M. Gougeon. Selon lui, c'est l'arrivée de M. Gastonguay au poste de président et chef de la direction il y a près d'un an qui a permis à Hightide de mieux cerner ses priorités.

Inscrite au système de cotation électronique du **Nasdaq** (*HTDE*) dès sa fondation, Hightide était en phase recherche et développement (R & D). Initialement, l'objectif était de créer un logiciel de vidéo 3D. Face aux coûts trop élevés du projet, l'entreprise s'est cependant tournée vers le développement de produits dérivés, dont l'image 3D. « Il fallait des entrées de fonds. Et comme nous avions développé quelque chose de très intéressant avec les produits lenticulaires, nous avons décidé de poursuivre dans cette voie », souligne M. Gastonguay. Selon lui, toutefois, le projet de vidéo 3D n'est pas mort et fait toujours partie des objectifs de l'entreprise.

Fer de lance de Hightide, la recherche pourrait par ailleurs porter l'entreprise vers de nouveaux horizons. En cherchant à améliorer la qualité de l'image des lenticulaires, **Paul Richer**, responsable de la R & D, a en effet mis au point un nouveau procédé qui pourrait bien changer les façons de faire dans l'industrie de l'impression.

Selon M. Gastonguay, Hightide pourra ainsi se tailler une place sur le marché de la contrefaçon et des autres travaux qui demandent une *signature d'authentification*, comme les chèques, les cartes de crédit, etc. ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET — LES AFFAIRES

• AUTOMOBILE •

fix auto — La nouvelle génération de carrossiers — www.fixauto.com

• BOURSE •

FM GRAPHIQUES
Graphiques d'analyse technique de fonds mutuels
www.technibourse.qc.ca/fm

• COMMUNICATIONS •

BERGERON COMMUNICATIONS GRAPHIQUES
Design Graphique - Images Corporatives - Emballages - Illustrations - Sites Internet. Service hyper professionnel. (514) 948-0031
http://pages.infinit.net/comgraph/

• COMPTABLES •

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

• FORMATION •

Académie Canadienne de l'Automobile ®
Formation des vendeurs. «Cours de vente» nous sommes les meilleurs. Entrevues & recrutement de personnel - Présentations Power-Point
www3.sympatico.ca/autoacademy

HUMAPRISE
SYSTÈME DE GESTION D'ENTREPRISE INC.
Tél.: (819) 770-9332 • Fax: (819) 770-6211
http://www.humaprise.com

• HAUTE TECHNOLOGIE •

Développement économique Canada — Canada Economic Development — Canada
www.dec-ced.gc.ca

• IMMOBILIER •

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

BUREAUX ET MARKETING PARTAGÉ
À Sainte-Foy.
Loyer, téléphone et frais partagés.
(418) 653-8288 E-mail: bdlc@total.net

PROPRIÉTAIRES Annoncez vos logis gratuitement (Promotion).
LOCATAIRES Faites vos recherches gratuitement.
GROUPE UNITED RENT INC. (URGI) Tél.: (514) FOR-RENT
www.urgi.com

Les 300 plus importantes PME au Québec à la même adresse
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

• INFORMATIQUE •

GESTION-RESSOURCES INFORMATIQUE
- Installation et support de réseaux NT/Novell
- Accès Internet et implantation d'intranets et de systèmes de commerce électronique
Spécialiste de produits Domino/Lotus Notes
Tél.: (514) 288-7448 http://www.gr.qc.ca

• INTERNET •

INTERNET•INTRANET•EXTRANET
Spécialiste des produits Microsoft®
ERGONET Tél.:(514) 493-ergo • www.ergonet.com

Softmagic — IBM, Compaq, HP, Toshiba...
(514) 335-0195 WWW.SOFTMAGIC.CA

• PUBLICITÉ • PROMOTION • MARKETING •

CIRCULAIRES • RABAIS • RECETTES
Le carrefour de l'alimentation sur le net
(418) 626-9235 www.circulaire.com

• RESSOURCES HUMAINES •

MINI-CV CONFIDENTIEL EN LIGNE SANS FRAIS.
Recherche de cadres et de professionnels
Tél.: (514) 528-9089 Fax: (514) 274-2242
Courriel: info@gauthier.com
Gauthier CONSEILS
http://www.gauthier.com

• RESSOURCES NATURELLES •

Gaz Métropolitain
www.gazmetro.com

• RESTAURANTS •

À VENDRE - MAGNIFIQUE AUBERGE-RESTAURANT
Historique et restaurée. Tél: (819) 537-1773
http://www.netsimp.com/laboulangère

RESTAURANT DA VINCI
Tradition familiale depuis 1960
www.davinci.qc.ca
1180, rue Bishop, Montréal, tél.: (514) 874-2001

RESTAURANT LE MUSCADIN
Tél: (514) 842-0588
Fax: (514) 842-5347
http://www.muscadin.com

Vous pouvez maintenant consulter... Carrefour LES AFFAIRES sur internet
CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE
www.lesaffaires.com
occasions d'affaires

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-7782 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: lemauxl@mail.transcontinental.ca

LA DERNIÈRE FOIS QU'ON VOUS A SI BIEN SERVI, VOUS VIVIEZ CHEZ MAMAN.



DTM est une entreprise qui dorlote ses clients. Elle vous propose tout ce dont votre entreprise a besoin pour grandir. Et grâce à sa famille de clients, DTM aussi a grandi : elle est aujourd'hui la quatrième plus grande entreprise de sa catégorie au pays. Personne n'offre un service aussi attentionné. Sauf maman.

- Analyse des besoins
- Orientation technologique
- Architecture de réseaux
- Conception et installation de réseaux (LAN, WAN, MAN)
- Vente et entretien d'équipements
- Câblage et télécommunication
- Gestion de parcs informatiques
- Internet, intranet, extranet
- Service de support

DTM — HEWLETT® PACKARD

Visitez notre site Web et courez la chance de gagner un ordinateur HP
www.dtminfo.com

Montréal : 9900, Côte de Liesse (514) 828-4428 Québec : 455, rue Marais, bureau 200 (418) 687-3560

En bref

Une PME de Matane conçoit un garde-chasse virtuel

Dominique Froment

En réponse à la réduction du nombre d'agents de la faune depuis quelques années, les **Télécommunications de l'Est**, de Matane, ont conçu un garde-chasse-garde-pêche virtuel.

Denis Gignac et sa femme **Louise-Andrée Lévesque** ont commencé à vendre des équipements de télécommunications aux entreprises en 1978. Les deux entrepreneurs comptent quelques sociétés de gestion de rivières à saumons comme clientes.

Comme celles-ci disposent de moins en moins d'agents de la faune pour lutter contre le braconnage, elles ont demandé à M. Gignac de trouver une technologie pour leur venir en aide.

Les Télécommunications de l'Est ont donc embauché des programmeurs et fait de la recherche. La PME a développé un prototype qui a été expérimenté sur la rivière Matane.

L'appareil est constitué d'une boîte noire reliée à des capteurs. Selon les besoins, il peut s'agir de capteurs de lumière, sensibles aux projecteurs fixés aux carabines, de capteurs de champs magnétiques, qui s'activent à proximité d'une pièce de métal.

Lorsque l'un de ces capteurs est interpellé, il envoie un signal à la boîte noire, qui fonctionne à piles. Ces piles pourraient être remplacées par de petits panneaux solaires. La boîte relaie le signal à un ordinateur qui peut à son tour le transmettre à un téléavertisseur, un téléphone avec fil ou cellulaire ou à un émetteur-radio. Le système vérifie régulièrement si la boîte noire fonctionne toujours.

Une boîte peut compter jusqu'à six capteurs. Présentement, ces capteurs sont reliés à la boîte par des fils, mais M. Gignac affirme qu'il serait relativement simple de les remplacer par un petit émetteur-radio. La boîte coûte entre 2 000 et 2 500 $.

Une première vente

Les Télécommunications de l'Est ont vendu un premier système à la société de gestion de la rivière Grande Cascapédia, en Gaspésie. Et M. Gignac, 43 ans, doit rencontrer prochainement des gens du ministère de l'**Environnement et de la Faune** pour leur présenter son appareil.

La PME est en train de développer une version commerciale de son système, qui fera la surveillance d'équipements situés en territoire isolé où il n'y a ni téléphone ni électricité.

Les Télécommunications de l'Est exploitent cinq bureaux dans le Bas-Saint-Laurent et en Gaspésie.

La société, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 1,5 M$ l'an dernier, a fait l'acquisition en janvier dernier de **Satcom**, de Baie-Comeau, de **QuébecTel Mobilité**. ■

Deux spécialistes relancent Arcon

Deux conseillers en gestion ont racheté les éléments d'actif du fabricant de portes et fenêtres d'aluminium **Groupe Arcon**, de Montréal, qui a dû déclarer faillite en février.

« La popularité du PVC dans la fabrication des fenêtres a eu raison d'Arcon », affirme **Michel Gauthier**, un des deux sauveurs de l'entreprise, avec **Daniel Legault**.

Le duo est convaincu toutefois qu'il relancera Arcon en misant sur l'innovation et la conception de nouveaux produits, en aluminium toujours.

M. Gauthier, consultant en redressement de sociétés, et M. Legault, ex-conseiller de **Raymond Chabot Martin Paré**, détiennent chacun 50 % des actions ordinaires d'Arcon, alors qu'**Investissement Desjardins**, l'un des ex-actionnaires, demeure partenaire grâce à des actions privilégiées.

Les revenus annuels d'Arcon, qui ont déjà atteint 35 M$, dépassaient 20 M$ au moment de sa faillite. La PME comptait 200 employés avant qu'elle ne s'écroule. Environ 80 personnes y travaillent actuellement. (DF) ■

BIENVENUE AU CARREFOUR DES AFFAIRE$ TD



C'est maintenant plus facile de gérer une petite entreprise.

La gestion d'une petite entreprise exige énormément de temps et d'énergie. N'aimeriez-vous pas pouvoir compter sur une banque pour vous aider, vous conseiller, vous appuyer?

C'est ce que vous offre le Carrefour des Affaire$ TD*

Nous simplifions la vie des entrepreneurs en leur offrant des produits et des services exceptionnels créés spécialement pour eux. Vous pouvez même définir votre propre façon d'effectuer, au jour le jour, vos opérations bancaires.

Grâce à notre Plan de services TD Affaires pratique, vous obtenez, en bloc, tous les outils bancaires essentiels pour vous aider à gérer les finances de votre entreprise. Vous avez également le choix parmi d'autres produits et services, dont la protection contre les découverts TD Affaires*[1], la Ligne Affaires TD[1], la carte Visa* TD ligne de credit Entrepreneur*, des services automatisés de paye, des régimes d'épargne collectif d'employés, pour vous faciliter davantage la vie.

CARREFOUR DES AFFAIRES

Le Carrefour des Affaire$ TD : à l'enseigne de la commodité.

Nous sommes là pour simplifier la gestion des finances de votre entreprise et de vos finances personnelles. Vous pouvez désormais faire affaire avec TD par le biais de n'importe quelle succursale, d'un téléphone, d'un guichet automatique ou de votre ordinateur personnel. Nous sommes là pour vous simplifier la tâche.

La commodité, bien plus qu'une simple adresse.

C'est un service rapide, sans tracas. Nous avons simplifié nos formulaires de demande de crédit de sorte que, lorsque vous faites une demande, nous puissions répondre rapidement à votre requête.

Votre entreprise est tout, sauf petite

Au Carrefour des Affaire$ TD, nous appuyons tous vos efforts - création d'emplois et votre contribution à la communauté. Notre communauté. Nous savons que pour bâtir une entreprise, il faut prendre des risques, faire preuve de ténacité et de cran, et nous sommes là pour vous aider à réaliser vos ambitions.

Découvrez ce que le Carrefour des Affaire$ TD peut apporter à votre entreprise. Passez dès aujourd'hui à votre succursale TD pour en discuter. Ou encore, appelez le 1 800 895-4463 ou visitez notre site Internet au **www.tdbank.ca** pour obtenir de plus amples renseignements.

* Marque de commerce de la Banque TD
* Banque TD, titulaire de licence de marque.
[1] Sous réserve d'approbation de crédit.

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS FACILITER LA TÂCHE.

Technologies de l'information : occasions d'affaires au Brésil

Sylvie Dugas

La modernisation industrielle au Brésil est un véritable tremplin pour les technologies de l'information.

Commerce électronique, impartition, plates-formes de connectivité, infrastructures de télécommunications, logiciels variés en portugais, ces technologies de pointe trouvent au Brésil un débouché certain.

Jusqu'en 1992, le marché de l'informatique était fermé aux étrangers, frustrant le développement de technologies concurrentielles.

Mais pour pénétrer le marché brésilien, les produits québécois nécessitent une bonne campagne de marketing, ce qui signifie un investissement initial important.

Il faut toutefois une bonne campagne de marketing.

« Avec l'avènement de l'automatisation, le marché des technologies de l'information est en plein boum au Brésil », affirme **André Pharand**, consultant au *Consulat canadien* de Sao Paulo.

Après 20 ans d'hyperinflation, le parc industriel brésilien demeure désuet. La rénovation des infrastructures implique donc l'achat de nouveaux appareils, alors que la naissance d'une économie stable et globalisée stimule le développement de logiciels plus sophistiqués.

« Au Québec, nous avons une expertise reconnue en la matière. Des compagnies comme **DMR** et **CGI** auraient tout intérêt à investir ici, malgré les coûts de pénétration du marché », dit-il.

Des succès canadiens

Certaines firmes canadiennes ont compris l'astuce et installé un bureau sur place.

Teklogix, de Mississauga, fabrique des terminaux avec radiofréquence pour lire les codes à barre, en usage dans la distribution et les industries à logistique rapide.

Proceda, succursale brésilienne de l'ontarienne **Systemhouse**, reprend à son compte le traitement des données d'entreprises brésiliennes, dans le domaine de la gestion du personnel ou des chèques de paye, fournissant logiciels et services spécialisés.

Les rendements sont parfois inespérés. **Eicon**, de Lachine, vient de vendre pour 1 M$ de cartes modem *ISDN* à **Telemig**, une société téléphonique. Logée sur la plus grande artère commerciale de Sao Paulo, la compagnie **Perrotti** distribue les plates-formes de connectivité de la montréalaise **Microtempus**.

Établie dans de fastes bureaux occupés par une centaine d'employés, Perrotti est partout au Brésil. Elle a réussi à faire de l'entreprise québécoise le leader sur le marché de la connectivité brésilienne.

« L'un de nos premiers clients au monde a été une banque franco-brésilienne », atteste **Renato Ziza**, gérant du produit québécois chez Perrotti.

« Le secret de Microtempus est d'intégrer différents programmes et protocoles informatiques en une seule vision, une seule image, explique M. Ziza. Le matériel informatique des industries brésiliennes est très diversifié et certaines entreprises ont des appareils qui vont d'une technologie de fine pointe à une technologie dépassée. »

Depuis son implantation à Sao Paulo en 1986, le succès de Microtempus n'a pas faibli. Son chiffre d'affaires de 6 M$ en 1997 devrait encore doubler cette année, selon les prévisions du distributeur.

Les produits de la compagnie québécoise sont très bien reçus dans les banques, les entreprises privées et gouvernementales, en particulier dans le secteur de l'énergie électrique.

C'est dans l'apport de technologies raffinées que résident les chances de succès des Québécois au Brésil. Par exemple, le commerce électronique demeure un domaine tout neuf. Les solutions pour la sécurité des données et l'utilisation de cartes à puce sont donc bienvenues. ■

Vous êtes invité à la

Conférence sur l'investissement minier et pétrolier 1998 de Montréal

Les 6 et 7 mai

Place Bonaventure, Montréal

Venez assister aux conférences que prononceront les spécialistes du secteur et les analystes miniers. Découvrez gratuitement les occasions de placement qu'offrent les petites sociétés d'exploration canadiennes



Doug Casey *International Speculator* — **Adrian Day** *Global Strategic Management* — **James Turk** *Freemarket Gold & Money* — **John Kaiser** *Bottom Fishing Report* — **Brian Fagan** *The Fagan Report* — **Ian McAvity** *Deliberations*



David Coffin *Hard Rock Analyst* — **Eric Coffin** *Hard Rock Analyst* — **Ted Carter** *Carter's Choice* — **Peter Grandich** *Grandich Newsletter* — **Scott Fraser** *Natural Contraian* — **Chris Bunka** *Outsider's Overture*



Paul Sarnoff *Silver Stragegies* — **Jay Taylor** *Hard Money Advisor* — **Robert McAllister** *Investor's 1st* — **Dennis Wheeler** *Gold Stock Report* — **David Rutt** *Canadian Speculator* — **David Mayerlen** *Cdn Speculator*

Conférences spéciales

Sept façons de s'enrichir en investissant dans le secteur argent
Diamants -L'Alberta et le monde
Développements au Québec
Pétrole et gaz
Mise à jour sur le Mexique
Mise à jour sur Voisey's Bay

Visitez le hall d'exposition regroupant les sociétés minières et pétrolières

Participation gratuite! Indiquez votre choix

Téléphone: 1-888-227-7722

Formulaires par télécopieur (604) 682-3139

www.cambridgeconferences.com

Courrier électronique: cambr@istar.ca

Participation gratuite à une ou deux journées si vous vous inscrivez avant le 30 avril

Prix d'entrée pour deux jours
Une peresonne 99$, deux personnes 149$

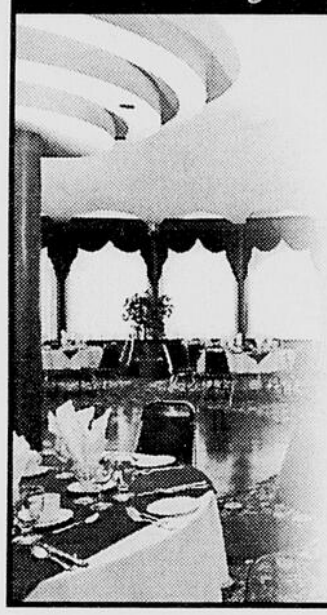
Gracieuseté de LES AFFAIRES

CAMBRIDGE HOUSE INTERNATIONAL INC.

Tel: (604) 687-4151 Fax: (604) 687-4726 Email: cambr@istar.ca
www.cambridgeconferences.com
#706 - 626 West Pender St. Vancouver, BC V6B 1V9

Hôtel Maritime Plaza

Vivez une nouvelle expérience dans l'art de l'accueil.



Nouvellement rénové
L'Hôtel Maritime Plaza vous offre des forfaits réunions sur mesure au coeur de Montréal

- 9 salles de réunions/réception
- Restaurant de Beau Rivage
- Bar
- 210 chambres (entièrement rénovées)
- 4 luxueuses suites équipées
- Piscine intérieure
- Stationnement intérieur chauffé

(514) 932-1411
1155, rue Guy, Montréal (Québec)
Canada H3H 2K5
1-800-363-6255
Télécopieur (514) 932-0446
http://www.hotelmaritime.com

Vous ne jurerez plus que par la qualité de son du SoundStation !



Découvrez pourquoi 95 des 100 entreprises de Fortune ne jurent que par le SoundStation de Polycom, le chef de file mondial de la téléphonie conférence.

Seul le SoundStation offre une véritable clarté en duplex intégral. Tout le temps et aux deux extrémités. Autrement dit : pas d'écrêtage, pas d'écho, pas de perte d'information. En bref, aucune des plaintes que vous formulez habituellement contre les imitations. Seulement une qualité sans compromis offerte par les experts de la téléphonie conférence : Polycom. Pour obtenir une performance par laquelle vous ne ferez que jurer, appelez le leader. Et pour faire un essai gratuit du SoundStation,



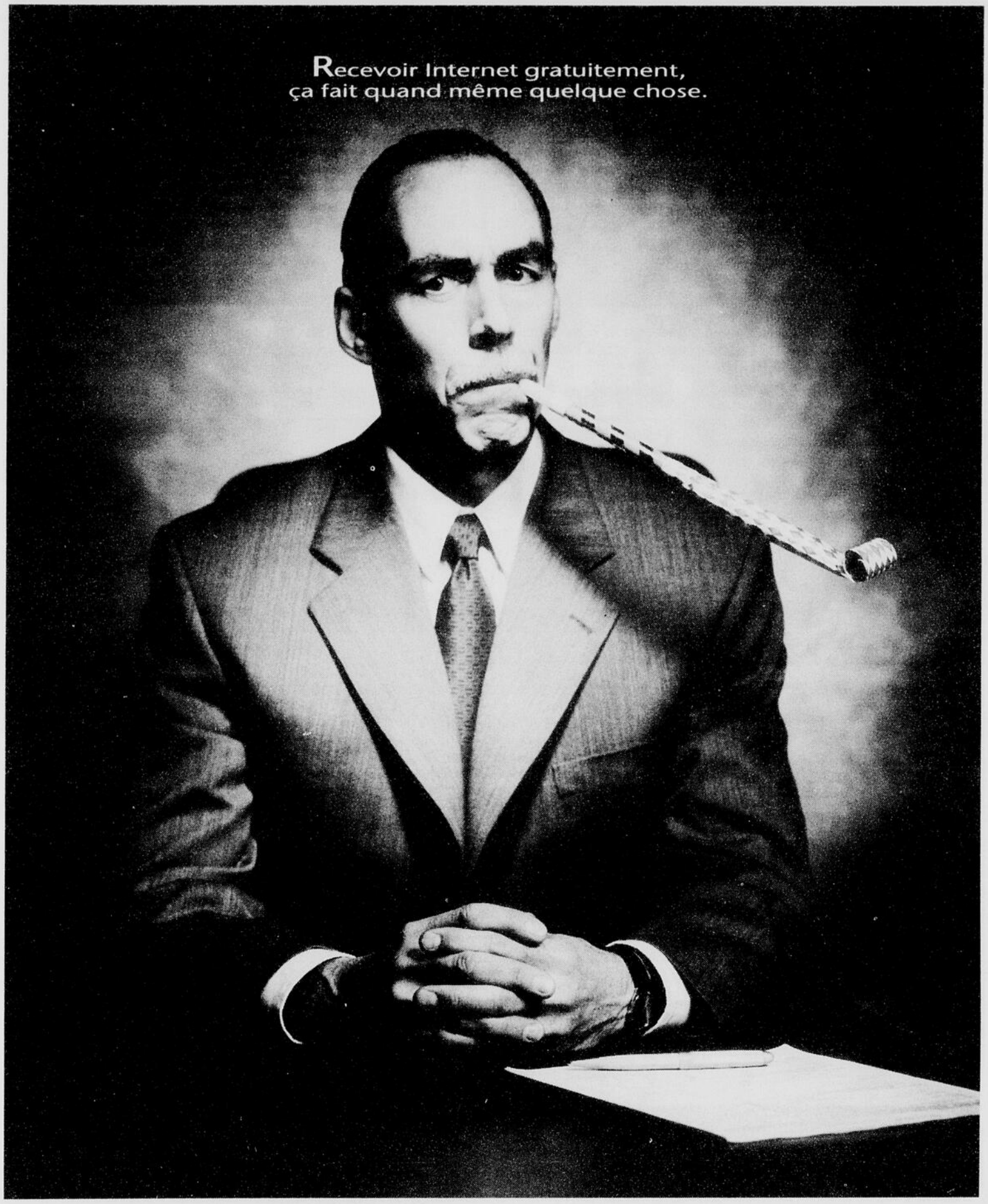
Ne forcez plus pour entendre les appels conférence ! Choisissez le SoundStation pour une qualité de son supérieure.

TTI NEWGEN

communiquez avec nous au

1-800-580-9976

POLYCOM
Distributeur autorisé





Si votre entreprise fait ses interurbains d'affaires avec Bell, elle recevra Internet gratuitement pendant un an.

Profitez-en dès aujourd'hui et appelez-nous. Vous seriez fou de vous en passer. **1 888 281-5813**
www.bell.ca/avantageinternet

Bell

En affaires, il n'y a que des solutions.

Certaines conditions s'appliquent.

ENTREPRENDRE

De la colline



Le fardeau fiscal des entreprises réduit de 224 M$

Québec procédera en deux étapes pour réduire le fardeau des PME, selon le plan du dernier budget de **Bernard Landry**.

D'abord, à compter du 1er juillet 1999, le gouvernement réduira de 4,26 % à 3,75 % le taux de la taxe sur la masse salariale pour les entreprises dont les salaires s'élèvent à moins de 1 M$. Les entreprises ayant une masse salariale comprise entre 1 et 5 M$ seront imposées à des taux variant entre 3,75 % et 4,26 % (voir tableau).

Ensuite, une deuxième baisse est prévue le 1er juillet 2000, alors que le taux sera abaissé une nouvelle fois à 2,7 % pour les entreprises dont la masse salariale est de 1 M$ et moins, soit une réduction de 37 % du taux actuel de 4,26 %.

Cette réduction représentera, au terme de sa mise en oeuvre, une baisse du fardeau fiscal de 374 M$ pour les PME.

De plus, le gouvernement a augmenté de 6 à 10 M$ par année le seuil des ventes taxables au Canada pour lesquelles les entreprises ont droit à un remboursement complet de la taxe sur tous les intrants (RTI). Cette mesure représente un gain de 23 M$ pour près de 2 300 entreprises dont les ventes taxables excédaient 6 M$ sans dépasser 10 M$.

Toutefois, le gouvernement a incorporé des contre-mesures afin de respecter l'objectif du déficit zéro en 1999-2000. Ainsi, à compter du 1er juillet 1999, on abolit la déduction pour la petite entreprise.

Alors qu'on appliquait deux taux d'imposition au revenu actif des sociétés, dont un taux réduit de 5,75 % pour les premiers 200 000 $ de bénéfices des petites sociétés, le taux unique de 8,9 % sera imposé pour toutes les sociétés.

De plus, le crédit d'impôt remboursable pour pertes qui était seulement accessible aux PME ne sera plus applicable dès le 1er juillet 1999.

Le gouvernement espère ainsi augmenter ses revenus de 148 M$ et de 70 M$ respectivement avec ces deux mesures, ce qui rendrait neutre, en 1999-2000, l'effet positif global de la réforme fiscale pour le secteur privé.

Selon le gouvernement, c'est en l'an 2001 que toutes les mesures de la réforme de la fiscalité des entreprises réduiront le fardeau fiscal du secteur privé de 224 M$.

On estime également qu'à cette date, l'écart des charges fiscales entre les sociétés québécoises et ontariennes qui s'élève, en 1998, à 216 M$, sera réduit à 18 M$. ■

Réduction du taux de la taxe sur la masse salariale

Masse salariale de l'entreprise	Taux actuel	Taux en vigueur le 1-7-99	Taux en vigueur le 1-7-00	Réduction totale (%)
1 M$ et moins	4,26	3,75	2,70	- 36,6
2 M$	4,26	3,88	3,09	-27,5
3 M$	4,26	4,01	3,48	-18,3
4 M$	4,26	4,13	3,87	- 9,2
5 M$ et plus	4,26	4,26	4,26	-

Tableau : LES AFFAIRES



Madeleine Guay

Suivi des travaux parlementaires à incidence économique

Commission de l'économie et du travail

Dates à déterminer

- Mandat d'initiative - Examen de la situation de l'emploi chez les jeunes
- Surveillance d'organisme public - Commission de la construction du Québec

Commission de la culture

Dates à déterminer

Consultation générale et auditions publiques sur :

- Le rapport quinquennal de la Commission d'accès à l'information (CAI) sur la mise en oeuvre de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels et de la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé
- Les cartes d'identité et la protection de la vie privée
- De plus, du 21 avril au 6 mai 1998, les commissions parlementaires se réuniront afin d'étudier les crédits 1998-1999 des différents ministères.

Suivi des projets de loi publics

167) *Loi sur les caisses d'épargne et de crédit.*
Statut : étude de principe le 04-12-97

181) *Loi modifiant le Code civil.* Rend obligatoire pour les particuliers et entreprises d'inscrire les biens mobiliers utilisés comme sûreté au registre central des droits personnels et réels mobiliers et permet aux particuliers de contracter une hypothèque mobilière pour certains biens de grande valeur.
Statut : adoption définitive 31-03-98

182) *Loi modifiant la Loi sur les mines et sur les terres publiques* : Allégement administratif et remplacement du jalonnement sur le terrain par la désignation des titres sur cartes informatisées. **Statut : commission parlementaire 18-03-98**

187) *Loi modifiant la Loi sur les valeurs mobilières.* Donne reconnaissance légale aux documents informatifs déposés par voie de système électronique (CEDAR) et amorce le processus pour moderniser et faciliter l'accès et la diffusion de plans d'affaires (prospectus) des compagnies faisant appel à l'épargne.
Statut : étude de principe : 19-12-98

188) *Loi sur la distribution de produits et services financiers.* Décloisonnement qui permet au personnel du Mouvement Desjardins de vendre des produits d'assurance mais dans des locaux séparés dans les succursales.
Statut : commission parlementaire 13-03-98

401) *Loi modifiant la Loi sur la protection du consommateur concernant le commerce itinérant.*
Statut : étude de principe 31-03-98.

415) *Loi instituant le Fonds relatif à la tempête de verglas survenue du 5 au 9 janvier 1998.*
Statut : étude du principe 01-04-98

Les nominations du 1er avril 1998

- **Bernard Angers** est nommé de nouveau, à compter du 26 avril 1998, recteur de l'Université du Québec à Chicoutimi.
- **Juan Roberto Iglesias** est nommé de nouveau, à compter du 13 avril 1998, membre et président du Conseil médical du Québec.
- **Jean Larivière,** actuellement président du Conseil d'arbitrage sur la formation et la qualification professionnelle de la main-d'oeuvre, est nommé, à compter du 6 avril 1998, commissaire adjoint de la construction.
- **Pierre Karl Péladeau** est nommé administrateur au conseil d'administration du Musée des beaux-arts de Montréal.

Source : Ducharme Perron, Communication Affaires publiques

Devenez un négociateur averti !
Seulement 289 $ + taxes
Visitez
www.lapetiteuniversite.com
LA PETITE UNIVERSITÉ
FORMATION NOUVEAU CONCEPT S.Q.D.M. agréé
Cours d'une journée donné tous les mois
Hull - Montréal - Sherbrooke - Québec
(514) 287-7866 ou 1-800-976-7866

Que la puissance soit avec vous.



Location à 548 $ par mois* pour 48 mois. Acompte de 7 975 $. -ou- Location à 729 $ par mois.* 0 $ comptant.
Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

* Offres de location-bail d'une durée limitée, établies en fonction d'une Acura RL 1998 neuve (modèle KA965W). Cette offre n'est valable que par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Paiements mensuels de 548 $ / 729 $, pendant 48 mois, sur approbation du crédit. Acompte ou échange équivalent de 7 975 $ / 0 $ et premier paiement mensuel requis. Coût total de la location : 34 279 $ / 34 992 $. Allocation de 96 000 km (des frais de 10 ¢ par km excédant les 96 000 km s'appliquent), transport et préparation (850 $) inclus. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant additionnel. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. PDSF de 55 000 $, transport et préparation (850 $), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consultez votre concessionnaire Acura. Et pour plus d'information sur l'Acura RL, composez le 1 888 9-ACURA-9.



ADAPTEZ DÈS MAINTENANT VOTRE SYSTÈME INFORMATIQUE À L'AN 2000.
POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, COMPOSEZ LE 1.800.270.8220 SOS·2000

La nuit du changement de millénaire, votre système informatique ne sera peut-être pas capable de lire la fameuse date du 1er janvier 2000 et pourrait bien détruire en une seconde tout ce que vous avez construit pendant des années. Avec des conséquences dramatiques pour les comptes à payer, les comptes à recevoir, les lignes d'assemblage, le contrôle d'inventaire, la téléphonie, etc...

Mais heureusement, vous avez en main tout ce qu'il faut pour mettre à jour votre système informatique à temps et empêcher cette menace de se concrétiser. **Il est grand temps d'agir!**

Identifier les problèmes, prendre contact avec les bons fournisseurs pour analyser les solutions, développer un plan, faire appel à un spécialiste, évaluer les coûts, adapter ou changer les éléments, tester, tester et encore tester. Et bien sûr, vous assurer que vos partenaires soient prêts. Comme vous. **Et souvenez-vous, il reste bien peu de temps.**

Pour tout renseignement afin de vous aider à démarrer,
composez le 1.800.270.8220, ou consultez notre site Web :
http://strategis.ic.gc.ca/sos2000

Ce message d'intérêt public vous est présenté par le Groupe de travail de l'an 2000 constitué des organisations suivantes :
L'Association du Barreau canadien. BCE Inc., Banque Royale du Canada, Cargill Limitée, Le Centre de ressources Stentor Inc., Chrysler Canada Limitée, Crown, compagnie d'assurance-vie, Domtar Inc., La Fédération canadienne de l'Entreprise indépendante, IBM Canada Ltée, L'Institut Canadien des Comptables Agréés, Nova Scotia Power Inc., Petro-Canada, Placer Dome, La Société Canadian Tire.

Une réforme... à retardement

Un aperçu de la réforme de la fiscalité des entreprises selon Bernard Landry

Après avoir annoncé une réforme de la fiscalité des particuliers lors de la présentation de son budget de 1997, le ministre des **Finances Bernard Landry** propose dans son dernier budget une réforme de la fiscalité des entreprises. Sa mise en oeuvre n'est toutefois prévue qu'à compter du 1er juillet 1999, soit dans plus d'un an.

C'est à partir de ce moment que des PME pourront réduire leurs cotisations au Fonds des services de santé. En ce qui concerne les sociétés qui ont une masse salariale de 1 M$ et moins, le taux de cotisation de la taxe sur la masse salariale passera alors de 4,26 % à 3,75 % et sera abaissé de nouveau à 2,7 % l'année suivante.

La réforme facilite aussi le remboursement de taxe sur intrants (RTI) à l'égard de la TVQ. Actuellement, les entreprises dont les ventes taxables annuelles excèdent 6 M$ sont assujetties à certaines restrictions. La réforme prévoit que ce seuil sera haussé à 10 M$ à compter du premier juillet 1999.

Une mauvaise surprise

Par contre, le ministre Landry abolit la déduction pour petites entreprises (DPE) à compter du 1er juillet 1999. Ainsi, un impôt unique de 8,9 % (avant surtaxe) sera prélevé sur les revenus de toutes les sociétés.

Pour l'instant, un impôt de 5,75 % est prélevé sur les premiers 200 000 $ de revenu imposable d'une société privée sous contrôle canadien et de ses sociétés associées.

Le crédit d'impôt remboursable pour pertes, qui permettait de bénéficier plus tôt des pertes fiscales au taux de 5,75 % (à concurrence de trois fois la taxe sur le capital), sera également aboli à compter du 1er juillet 1999.

À la suite de l'élimination de la déduction pour petites entreprises, le taux du crédit d'impôt pour dividendes des particuliers sera augmenté de 8,87 % à 10,83 % à compter du 1er janvier 2000.

Puisque l'abolition de la déduction pour petites entreprises ne s'appliquera que sur la moitié de l'année, le taux du crédit pour dividendes sera de 9,85 % en 1999.

Les nouvelles sociétés admissibles continueront de bénéficier d'une exemption complète d'impôt sur le revenu à l'égard des premiers 200 000 $ de bénéfices qu'elles réalisent. La valeur maximale de l'exemption fiscale à l'impôt sur le revenu sera majorée de 11 500 $ à 17 800 $ (8,9 % de 200 000 $).

Sa mise en oeuvre est prévue pour le 1er juillet 1999, soit dans plus d'un an.

Par ailleurs, l'exemption accordée à l'égard de la taxe sur le capital passera des premiers 2 M$ de capital versé aux premiers 3 M$.

Enfin, la masse salariale exemptée de l'application de la taxe sur la masse salariale par suite de ce congé sera de 500 000 $ à compter du 1er juillet 1999 et de 700 000 $ à compter du 1er juillet 2000.

Présentement, les sociétés admissibles au congé fiscal ont droit à une exemption de leurs cotisations au Fonds de service de santé sur les premiers 300 000 $ de salaires versés.

Une heureuse surprise

Le gouvernement garantira aussi par contrat la stabilité des taux d'imposition applicables au revenu, à la masse salariale et au capital des entreprises qui s'engageront dans des méga-projets. D'une durée de 10 ans, cette garantie se transformera en compensation financière s'il y a une hausse des taux de taxation.

Selon le ministère des Finances, la réforme proposée aura, sur le plan financier, un effet neutre jusqu'à l'atteinte de l'équilibre budgétaire en 1999-2000.

Une fois atteint l'objectif du déficit zéro, les revenus du gouvernement provenant des entreprises seront réduits annuellement de 293 millions de dollars. ■



Pierre Bettez
est associé au bureau de Trois-Rivières de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cet article a été écrit avec la collaboration d'Éric Hamelin.

Les Industries Spectra Premium inc.



Denis Poirier

Monsieur Denis Charest, président et chef de la direction des Industries Spectra Premium inc. (SPI) est heureux d'annoncer la nomination de M. Denis Poirier c.a. au poste de vice-président acquisitions et développement corporatif. De concert avec l'équipe de gestion de SPI, M. Poirier supervisera les futures acquisitions et projets de développements de l'entreprise.

Comptable agréé et titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'université McGill à Montréal, M. Poirier apporte une vaste expérience de dix-huit années dans le domaine de la fiscalité et des fusions et acquisitions d'entreprises. Au cours des dix-huit derniers mois, M. Poirier travaillait au Groupe financier Banque Royale.

SPI dont les actions sont cotées en bourse à Montréal et Toronto est le chef de file et le plus important fabricant et fournisseur de réservoirs d'essence et d'éléments connexes destinés aux automobiles et aux camions légers dans l'industrie secondaire de l'automobile en Amérique du Nord.

MERCEDES-BENZ Classe C 1998
Possédez une toute nouvelle Mercedes-Benz C230 Classique



pour seulement
38 170 $
ou
459 $* par mois

Automobiles Silver Star Rive-Sud inc.
4844, boul. Taschereau, Greenfield Park
Mercedes-Benz (514) 879-9253 Mtl ou (514) 672-2720 Rive-Sud

* Le prix de vente inclut l'intérieur en M.B. Tex, Transport, préparation et taxes en sus. Location de 27 mois avec comptant de 5 500 $ plus taxes ou change équivalent, 38 000 km inclus, 15¢ km excédentaire. 1er versement et dépôt de sécurité équivalent exigés lors de la livraison. Valeur résiduelle garantie.

Formation et perfectionnement pour votre entreprise



Répondre plus facilement aux objections de vos clients vous intéresse ?

Clore vos ventes plus rapidement vous semble avantageux ?

Découvrez les techniques de vente gagnantes

Expérimentez de nouvelles « approches-clients »

Inscrivez-vous à une formation complète sur la démarche de vente

Cégep MARIE-VICTORIN

Pour vous informer ou vous inscrire, communiquez avec Odette Mercier
au **278-3535, poste 231**

Groupaction
J. Walter Thompson

NOMINATIONS

Soutenue par ses nombreux clients et grâce à l'effort constant de ses collaborateurs, Groupaction/JWT, la deuxième agence de publicité en importance au **Québec** à propriété entièrement canadienne, a connu au cours des dernières années une croissance importante qui l'amène à l'aube du nouveau millénaire.

Afin de faire face aux nouveaux défis qui s'annoncent, **M. Jean Brault**, président et chef de la direction, a le plaisir d'annoncer les nominations de **Mme Lucie Dumas** au poste de vice-présidente exécutive et chef des opérations et de **M. Roger Desjeans** au poste de vice-président exécutif, finances et administration. Mme Dumas et M. Desjeans deviennent également associés de Groupaction/JWT.



Lucie Dumas, B.A., M.A.
vice-présidente exécutive
et chef des opérations

Titulaire d'une maîtrise en relations internationales, **Mme Dumas** possède une vaste expérience dans le domaine des communications. Faisant partie de Groupaction/JWT depuis quelques années, elle occupait, avant sa nomination, le poste de vice-présidente, Groupe conseil et planification stratégique. Elle devient responsable de la gestion des activités quotidiennes de l'agence et de tout le personnel des services suivants : création, production, service à la clientèle, nouveaux médias et média.

M. Desjeans est diplômé en administration de l'École des Hautes Études Commerciales et a été reçu membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec en 1979. Associé pendant plusieurs années chez Harel Drouin et associés, firme de comptables agréés, il a acquis une solide expérience du milieu des affaires et du secteur financier. **M. Desjeans** assumera la responsabilité de toutes les activités financières de l'agence.



Roger Desjeans, C.A.
vice-président exécutif, finances
et administration

www.groupaction.com

Dossier spécial
LES AFFAIRES

Développement économique régional

Guy Chevrette fait des mises en garde aux ministères

Pas de « pelletage de programmes » sans les enveloppes budgétaires



■ **Guy Chevrette : « Nous ne sommes pas assez dotés en argent pour prendre tout ce que les ministères veulent nous donner. Ils ont besoin de cracher l'argent ou ils se feront virer ! »**

Alain Duhamel

En homme politique aguerri, **Guy Chevrette**, ministre d'État responsable du développement des régions, ne s'attend pas à ce que la mise en place des centres locaux de développement (CLD) se concrétise sans anicroches, ni soubresauts. Mais au moment de les lancer sur le terrain, ses préoccupations se portent moins sur les cas problèmes qui subsistent en région que sur les autres ministères du gouvernement, trop enclins au délestage.

« Gare au pelletage de programmes nationaux ou d'éléments de programme sans les enveloppes budgétaires », lance-t-il dans une entrevue avec LES AFFAIRES. « Nous ne sommes pas assez dotés en argent pour prendre tout ce que les ministères veulent nous donner. Ils ont besoin de cracher l'argent où ils se feront virer ! »

La mise en garde n'a rien de frivole. Selon **Louis Grenier**, directeur de l'**Association des professionnels en développement économique du Québec** (APDEQ), plusieurs ministères, sous prétexte de régionalisation, songent à déconcentrer les tâches vers les CLD dont le mandat, pour l'heure, se limite au développement de l'emploi et de l'entrepreneuriat individuel et collectif. Mais déjà, il est question de leur confier des programmes de lutte à la pauvreté, de la ruralité, de la forêt habitée, de l'activité culturelle, etc.

■ Les centres locaux de développement doivent être des organismes autonomes. ■

Des organismes autonomes

« Les fonctionnaires voient encore les CLD comme une extension de leur fonction publique tandis que pour nous, il s'agit d'organismes autonomes. On se prépare à tout mettre dans les CLD sans connaître les objectifs du milieu. Ce n'est plus le milieu qui se prend en mains si, chaque fois qu'il y a un programme, on l'envoie là! »

Dans sa stratégie au soutien du développement local et régional, le gouvernement se propose de décentraliser, de déconcentrer et de régionaliser ses services en associant les milieux locaux dans les processus de décision, dans la mise en oeuvre et dans la gestion. Chaque ministère doit donc préparer un plan de régionalisation de ses activités.

« Je suis loin d'être assuré que tout est en branle pour que change la culture des ministères. Dans certains cas, il y aura une forte résistance. »

« Dégraisser une structure centrale au profit d'une structure locale, ce n'est jamais intéressant pour une machine administrative. »

Depuis le 1er avril, dans la plupart des municipalités régionales de comté, un CLD est à l'oeuvre se substituant, par sa mission, aux corporations de développement économique.

Les CLD constituent l'unité de base de la politique de soutien au développement local et régional du gouvernement du Québec. Leur mandat consiste à mettre sur pied un guichet multi-services à l'entrepreneuriat individuel et collectif, à élaborer une stratégie locale de développement de l'emploi et des entreprises, incluant les entreprises de l'économie sociale, et à exécuter tout autre mandat que le gouvernement pourrait leur confier.

Financement

Leur financement provient, en parts égales, des municipalités et du gouvernement, lequel a constitué une enveloppe de 60 M$ à même les divers programmes de soutien à l'entrepreneuriat dans les ministères. Guy Chevrette a réparti l'enveloppe budgétaire entre les 17 régions administratives en tenant compte de la population, du nombre de personnes à faible revenu et du nombre d'emplois à créer (voir liste). Dans chacune d'entre elles, la répartition des fonds devrait, en gros, se faire comme suit : 50 % au développement de l'entrepreneuriat, 30 % à l'économie sociale et 20 % à la gestion.

La réunion des mandats de développement de l'entrepreneuriat et de l'économie sociale en inquiète plusieurs, tant dans les milieux d'affaires que dans les milieux communautaires, les premiers craignant que les seconds ne les confondent avec un organisme subventionnaire.

« Si les groupes communautaires ne l'ont pas compris, ils vont devoir le comprendre », dit Guy Chevrette. « Il s'agit d'emploi et de développement économique. Ce n'est pas un système de sécurité pour les organismes. C'est pour la création d'emplois par des projets dont ils devront démontrer qu'ils peuvent s'autofinancer après une période de démarrage ».

Aux gens d'affaires qui seraient tentés de déserter, il rappelle que les CLD ressemblent encore beaucoup aux corporations de développement économique.

« Comme la majorité des CLD sont des transformations des corporations auxquelles on a ajouté des individus, il n'y aura pas de dépaysement complet. Je crois que les Centres contribueront, par incidence, à rapprocher les gens », dit-il. ■

Répartition du financement

Région	Répartition de l'enveloppe budgétaire (000 $)	%
Abitibi-Témiscamingue	1 704	2,8
Bas-Saint-Laurent	2 682	4,5
Centre-du-Québec	1 925	3,2
Chaudières-Appalaches	3 718	6,2
Côte-Nord	1 623	2,7
Estrie	2 722	4,5
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	1 831	3,1
Laval	1 962	3,3
Lanaudière	2 652	4,4
Laurentides	3 367	5,6
Mauricie	2 546	4,2
Montérégie	8 358	13,9
Montréal	14 289	23,8
Nord-du-Québec	720	1,3
Outaouais	2 394	4,0
Québec	5 098	8,5
Saguenay-Lac-Saint-Jean	2 402	4,0

Source: Développement des régions
Tableau: LES AFFAIRES

Le MICST, un partenaire de choix

Fermement engagé dans le soutien à l'innovation et à l'exportation, le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie s'avère un partenaire de choix dans la course à la concurrence internationale.

Pour un service personnalisé, communiquez avec un conseiller du MICST de votre région.

Pour obtenir les coordonnées du bureau régional le plus près et des informations sur les programmes et services du MICST : FAX-MICST, au téléphone : (514) 873-8335 ou 1 800 565-6428 (sans frais)

Internet : http://www.micst.gouv.qc.ca

Deux mille nouveaux exportateurs en l'an 2

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

Québec

Québec réclame une nouvelle entente avec Ottawa

Guy Chevrette veut rapatrier du fédéral les sociétés d'aide au développement des collectivités

Alain Duhamel

Le gouvernement du Québec voudrait conclure avec le gouvernement du Canada une nouvelle entente qui sera au développement des régions ce que l'entente sur la main-d'oeuvre est au développement de l'emploi.

« Nous sommes prêts à négocier une entente qui intégrerait tout le volet développement des régions où il existe présentement des dédoublements en quantité énorme », dit **Guy Chevrette**, ministre d'État responsable du développement des régions.

« Je ne veux pas amorcer une guerre entre la fleur de lys et la feuille d'érable, mais en intégrant les ressources dans une seule enveloppe et en laissant les régions se prendre en mains, nous rendrions service à l'économie du Québec. »

Une première rencontre

Le ministre québécois et son interlocuteur fédéral, **Martin Cauchon**, secrétaire d'État responsable de l'**Agence de développement économique du Canada** pour les régions du Québec, ont eu une première rencontre en novembre dernier.

Il y a quelques jours, Guy Chevrette a relancé les discussions par une lettre dans laquelle il réclame une nouvelle entente de développement régional et propose d'intégrer aux structures régionales et locales québécoises les activités et les ressources des **Sociétés d'aide au développement des collectivités** (SADC) dont les origines remontent au début des années 1980.

Le Québec s'attend à ce que les fonds fédéraux alloués, dans le cadre d'une nouvelle entente, soient suffisants pour que l'on puisse considérer qu'il en a obtenu une part équitable.

Depuis trois ans, Ottawa et Québec entretiennent un dialogue de sourds à ce sujet. La dernière entente de développement économique et régional Canada-Québec (EDER) a expiré en décembre 1994. L'entente auxiliaire sur le développement économique des régions du Québec (EADERQ), qui en découle, a expiré en mars 1995. D'autres ententes auxiliaires spécifiques à certains secteurs, tels l'agroalimentaire, la forêt, les mines, l'industrie et le tourisme ont pris fin en 1996 et en 1997 ou expireront en 1998.

Le gouvernement fédéral vient de conclure, il y a quelques jours, une entente de coopération avec le gouvernement de l'Alberta portant sur des investissements de 40 M$ étalés sur cinq ans.

En 1996, il avait conclu une entente avec le Nouveau-Brunswick portant sur une rallonge de 53 M$, étalée sur cinq ans, à une entente de développement économique régional d'une valeur de 223 M$ convenue quelques années auparavant; la même année, il a fait de même avec la Nouvelle-Écosse, rallongeant de 188 M$ une entente existante d'une valeur de 52 M$.



PHOTO: Jacques Beardsell

■ Martin Cauchon s'accorde quelques semaines avant de répondre à la requête de Guy Chevrette.

Québec veut sa part

Guy Chevrette n'en réclame pas moins. « Le Québec s'attend à ce que les fonds fédéraux alloués, dans le cadre d'une nouvelle entente de développement économique et régional, soient suffisants pour que l'on puisse considérer que le Québec en a obtenu une part équitable. »

Le gouvernement québécois rappelle que les provinces de l'Atlantique ont beaucoup plus reçu, cinq fois plus *per capita*, selon Guy Chevrette, entre 1988 et 1996 par le biais de l'**Agence de promotion économique du Canada atlantique** (APECA) que le Québec par le biais du **Bureau fédéral de développement régional (Québec)** (BFDR-Q), devenu depuis le mois de février dernier l'Agence de développement économique du Canada pour le Québec ou, plus simplement, **Développement économique Canada**.

Pour l'exercice 1998-99, l'Agence a un budget de 408,8 M$ dont 208,8 M$ financeront diverses initiatives de développement de l'économie. Parmi celles-ci, se trouvent une contribution de 12,6 M$ aux SADC et une contribution de 61 M$ à une nouvelle initiative régionale stratégique du Québec (IRS).

L'IRS a pour but de maximiser les ressources des divers ministères canadiens et de moduler des programmes nationaux qui ont des répercussions marquées sur la vitalité des régions.

Secrétaire d'État responsable de l'Agence, M. Cauchon, s'accorde quelques semaines avant de répondre à son interlocuteur québécois. ■

COMMERÇANTS

Que diriez-vous de 150 000 clients de plus ?



C'est ce que vous offre la Ville de Lévis, principal pôle commercial et administratif de la Rive-Sud de Québec et de la région Chaudière-Appalaches (368 000 habitants).

Ces 150 000 consommateurs potentiels représentent un volume d'affaires de plus de 1 000 000 000 $ par année.

À vous d'en profiter...

Ville de Lévis
Service du développement du territoire
Contactez M. Robert Cooke
Téléphone : 418 838-4047

Votre partenaire de confiance pour vos projets de construction

Honco BÂTIMENTS D'ACIER 20 ANS DE QUALITÉ

• MONOCOQUES • CADRES RIGIDES
• INDUSTRIEL • COMMERCIAL • RÉCRÉATIF

Le système Honco vous assure un bâtiment conçu pour répondre à vos besoins et vous offre le meilleur produit sur le marché

Bâtiments monocoques:
- Portée claire jusqu'à 60 m et plus
- Fondation plus simple
- Aucun pont thermique
- Services d'ingénierie certifiés
- Garantie du manufacturier et plus





Honco BÂTIMENTS D'ACIER

Votre partenaire de succès assuré

HONCO INC.
1191, Chemin Industriel
Bernières (Québec) G7A 1A6
Tél.: (418) 831-2245 • Fax: (418) 831-6302

DIVISION / MONTRÉAL HONCO
7811, Louis H. Lafontaine, suite 205
Anjou (Québec) H1K 4E4
Tél.: (514) 354-5123 • Fax: (514) 354-6949

Initiatives régionales stratégiques : Ottawa ajoute 61 M$

Le fédéral espère susciter des investissements de 450 à 630 M$ par an

Alain Duhamel

Le gouvernement canadien se propose d'investir au Québec dans des initiatives régionales stratégiques entre 50 et 70 M$ par année.

Ces investissements, coordonnés aux actions des autres ministères, susciteront, espère-il, des investissements privés et publics évalués entre 450 et 630 M$ annuellement.

Pour l'exercice 1998-99, **Développement économique du Canada** (DEC), le nouveau nom du **Bureau fédéral de développement régional (Québec)**, a obtenu des crédits supplémentaires de 61 M$.

Quatre axes principaux

Selon les documents budgétaires, les initiatives régionales stratégiques (IRS) s'articuleront par des projets structurants ou découleront d'efforts de concertation et de coordination des actions fédérales. Les IRS pourront aussi prolonger, en les adaptant aux réalités régionales, les programmes nationaux.

Elles s'inscrivent dans quatre axes principaux d'intervention : développement de la capacité technologique des régions, développement touristique, développement de la capacité d'attraction et de rayonnement international et développement de la capacité d'adaptation des régions

Les IRS se concrétiseront dans trois programmes distincts touchant la région métropolitaine, les régions rurales et les autres régions québécoises.

Stratégie pour le Grand Montréal

La stratégie d'action fédérale pour le Grand Montréal fait suite aux initiatives du gouvernement fédéral mises en oeuvre depuis 1996.

Elle portera particulièrement sur les sciences et les technologies, le développement des industries de la santé et des technologies de l'information et le développement des industries culturelles et touristiques.

« Donnant suite à un mandat confié à l'Agence, cette initiative vise à mobiliser les partenaires fédéraux derrière une stratégie d'action intégrée afin de mieux appuyer le redressement économique de la région métropolitaine de Montréal aux prises avec des taux de chômage élevés et de faibles revenus », lit-on dans les documents budgétaires.

Développement économique Canada se propose de contribuer de 20 à 30 M$ par année pendant trois ans et escompte des investissements publics et privés de l'ordre de 180 à 270 M$ par an.

Dans les autres régions, l'Agence appuiera l'implantation de centres de transfert technologique, de centres de recherche et d'incubateurs d'entreprises et le développement de produits touristiques novateurs.

Elle s'attend à contribuer entre 30 et 40 M$ par année et en attend des investissements publics et privés de l'ordre de 270 à 360 M$.

Région rurales

Dans les régions rurales, Développement économique Canada mettra à profit la structure des **Sociétés d'aide au développement des collectivités** (SADC) pour soutenir l'entrepreneuriat rural et le développement de produits de niche qui mettront en valeur des caractéristiques régionales.

L'Agence contribuera aussi à l'intégration en milieu rural des nouvelles technologies.

Les documents budgétaires ne font état ni de sommes à investir, ni de retombées attendues. L'objectif consiste à participer à 50 interventions financières.

Outre les IRS, Développement économique Canada continue à administrer le *Fonds spécial de développement et d'adaptation économique des communautés de pêche du Québec* institué à la suite de la crise des pêches en Atlantique. Les SADC jouent le rôle d'agents de liaison avec les communautés côtières. L'an dernier, l'Agence a dépensé 3,1 M$ et dépensera cette année 6,2 M$. ■

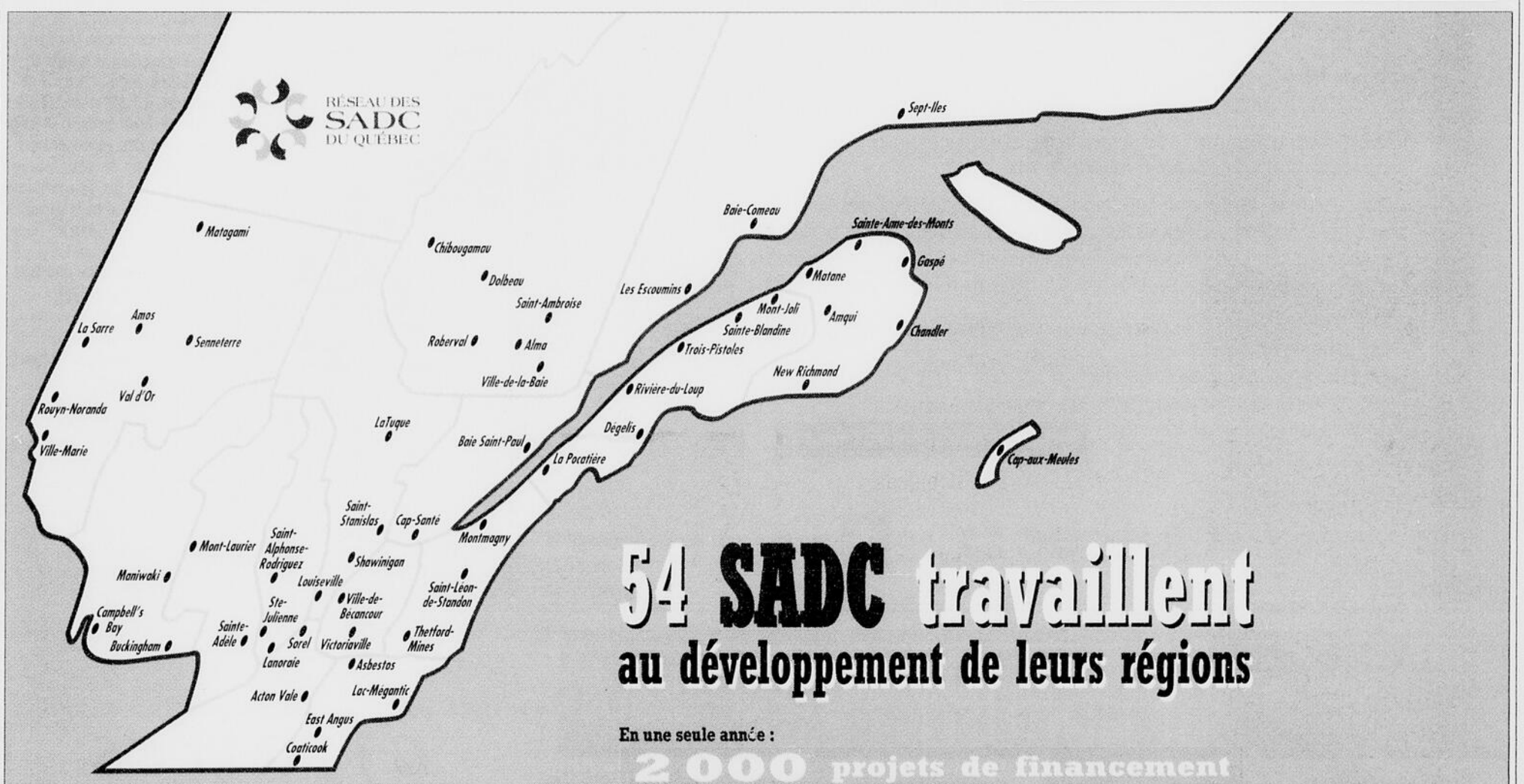
Initiatives régionales stratégiques 1998-99 à 2000-01

Interventions	Résultats attendus
• Action fédérale pour le Grand Montréal : 20 à 30 M$ par an	• Investissements stratégiques totaux de l'ordre de 180 à 270 M$ par année
• Entreprises rurales	• 50 interventions financières
• Autres régions du Québec : 30 à 40 M$ par an	• Investissements stratégiques totaux de 270 à 360 M$ par année.

Source: Développement Économique Canada — Tableau: LES AFFAIRES

Ding, dong !
www.cplq.org
Une porte ouverte sur des logiciels d'avenir !
(514) 874-2667 • info@cplq.org
CENTRE DE PROMOTION DU LOGICIEL QUÉBÉCOIS CPLQ

RÉSEAU DES SADC DU QUÉBEC



54 SADC travaillent
au développement de leurs régions

En une seule année :
2 000 projets de financement
1 334 projets locaux

Un réseau d'expertises et d'échanges pour le développement des collectivités au Québec

Pour connaître le numéro de votre SADC locale :
Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités du Québec
Tél : (418) 658-5760 Courriel : sadc@ciril.qc.ca Site Web : www.reseau-sadc.qc.ca

Canada Le gouvernement du Canada, partenaire des SADC

RÉSEAU DES SADC DU QUÉBEC

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités prendront de l'expansion

Alain Duhamel

Les **Sociétés d'aide au développement des collectivités** (SADC), déjà implantées dans les milieux ruraux et semi-urbains au Québec, prendront de l'expansion.

En effet, **Développement économique Canada**, l'ex-Bureau fédéral de développement régional (Québec), songe à créer de nouvelles sociétés ou à élargir le territoire de rayonnement des SADC existantes afin de mieux couvrir le territoire québécois hors des grandes villes.

Au Québec, les 54 SADC sont présentes dans 890 des 1 448 municipalités; 60 % des SADC ont un territoire correspondant à une municipalité régionale de comté.

Les intentions de l'Agence contredisent directement les visées du gouvernement du Québec qui voudrait les assimiler complètement dans le cadre de sa politique de développement local et régional.

Les SADC existent depuis les années 1980; elles sont nées dans la foulée du *Programme de développement des collectivités* du gouvernement canadien. Il s'agit d'organismes sans but lucratif dirigés par 900 administrateurs bénévoles.

« Ce sont des organismes très représentatifs de leur milieu et très équilibrés », dit Hélène Deslauriers, directrice générale du réseau des SADC.

Des moyens importants

Leurs moyens d'action sont importants. Les SADC emploient 275 permanents et gèrent des fonds de 90 M$ investis sous forme de prêts ou de capital-actions dans des centaines d'entreprises.

■ Hélène Deslauriers : « Dans les endroits où on se chicane, nous sommes obligés de défaire la concertation que nous avions depuis plusieurs années! »



En 1995-96, les SADC ont investi plus de 24 M$ dans 800 projets et ont eu un effet de levier de 87 M$, portant ainsi les investissements totaux à 111 M$. On estime que les actions des SADC ont contribué à la création de 2 200 emplois et au maintien de plus de 4 300 autres.

À cela, il faut ajouter les actions des SADC pour le développement du travail autonome, un programme jugé particulièrement stratégique dans les régions qui luttent contre l'exode de leurs jeunes, de leurs travailleurs qualifiés ou de leurs entrepreneurs.

En 1995-96, les SADC ont ainsi soutenu 1 390 projets et dépensé plus de 19 M$ afin de permettre aux nouveaux travailleurs autonomes de toucher des revenus équivalant aux prestations d'assurance emploi pendant la période de démarrage de leur entreprise. On estime que cette initiative a créé ou maintenu quelque 3 000 emplois et suscité dans les divers milieux des investissements de 88 M$.

Le fonds appartient à la collectivité

Le fonds de développement local a une caractéristique peu commune en ce qu'il appartient à la collectivité. Le gouvernement fédéral ne peut le reprendre ou le virer à d'autres postes budgétaires de telle sorte que les fonds générés dans les milieux y restent et peuvent être réinvestis dans d'autres actions de soutien.

Leur présence active dans les milieux font des SADC des partenaires naturels des autres agents de développement économique des collectivités comme les corporations de développement économique. « Sur le terrain, ce sont des gens qui se côtoient tous les jours et qui travaillent ensemble depuis plusieurs années; les corporations et les SADC partagent souvent les mêmes bureaux », dit Hélène Deslauriers.

Les SADC sont dans la mire de **Guy Chevrette**, ministre d'État responsable des régions au Québec.

Le gouvernement du Québec a formellement interdit aux centres locaux de développement (CLD) d'accueillir au sein de leur conseil d'administration des représentants des SADC ou de tout autre organisme lié au gouvernement fédéral.« La plus grande difficulté, ce sont les contraintes que l'on impose aux gens », constate Hélène Deslauriers. « Dans les endroits où on se chicane, nous sommes obligés de défaire la concertation que nous avions depuis plusieurs années! »

L'hypothèse d'être un jour intégré à la fonction publique québécoise comme l'ont été les agents de main-d'oeuvre ne suscite pas, pour l'heure, d'inquiétudes. « Il n'y a pas de crainte chez nos gens car ils ont conscience de l'expertise qu'ils ont développée au fil des ans ». ■

UN ÉTAT ASSOCIÉ À DES RÉGIONS RESPONSABLES

La Politique de soutien au développement local et régional effectue une révision des services offerts par l'État en matière d'économie et d'emploi. Dans cette perspective, au palier local, la politique identifie la mise en place de Centres locaux de développement (CLD) soutenus par le gouvernement mais gérés par le milieu et selon un modèle propre à chaque communauté afin d'assurer les services de soutien à l'entrepreneuriat local.

Par la mise en place de CLD, le gouvernement reconfigure les services et programmes qu'il offre actuellement à l'entrepreneuriat en les regroupant dans une enveloppe globale et en confiant directement la gestion aux milieux locaux eux-mêmes qui sont plus à même de les adapter à leurs besoins et à leurs spécificités. C'est le volet local de la nouvelle politique.

À compter du 1er avril 1998, le gouvernement du Québec contribue ainsi au financement d'un CLD par territoire de MRC.

Cette réforme signifie que la personne qui souhaite démarrer son entreprise, l'entrepreneur qui recherche de nouvelles possibilités d'affaires ou l'expansion de son entreprise, se rendra à son Centre local de développement. Ce sera dorénavant la porte d'entrée unique où frapper pour avoir accès aux services reliés à l'entrepreneuriat et à l'économie sociale.

Pour plus de renseignements,
adressez-vous au bureau régional
du Secrétariat au développement des régions
ou consultez notre site Internet : **http://www.sdr.gouv.qc.ca**

Québec

Gouvernement du Québec
Secrétariat au développement des régions



BEAUPORT *choix* STRATÉGIQUE *pour vos affaires*



LA DIVISION DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE A DÉVELOPPÉ UNE EXCELLENTE EXPERTISE AFIN DE SOUTENIR LES ACTIVITÉS DES PROMOTEURS INDUSTRIELS ET DES COMMERÇANTS EN LEUR OFFRANT DES SERVICES VARIÉS, DONT LES PRINCIPAUX SONT :

- **aide aux personnes désirant établir une entreprise à Beauport;**
- **prospection active d'entreprises en voie de relocalisation ou en phase de création;**
- **gérance des espaces industriels et commerciaux appartenant à la municipalité.**

CONTACTEZ NOTRE DIVISION DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, NOS PROFESSIONNELS SE FERONT UN PLAISIR DE VOUS RENSEIGNER.

TÉL. : (418) 666 2121, FAX : (418) 666 6115 **deveco@ville.beauport.qc.ca**

VENEZ VISITER NOTRE SITE INTERNET :
www.ville.beauport.qc.ca

VILLE DE BEAUPORT

L'Arthabaska crée un centre local de développement virtuel

Les mandats seront impartis aux corporations existantes

Alain Duhamel

Dans la municipalité régionale de comté d'Arthabaska, la mise en place du centre local de développement (CLD) ne chamboule rien dans les habitudes de fonctionnement des diverses corporations locales de développement.

« Nous ne nous transformerons pas en CLD car le nôtre en sera un virtuel », dit **René Thivierge**, vice-président exécutif et directeur général de la **Corporation de développement économique Bois-Francs**.

Le modèle inspire d'autres régions

Le modèle adopté à Victoriaville a, semble-t-il, séduit plusieurs autres régions où une ville centrale rayonne. « Pour les grandes villes, c'est le modèle accepté », dit **Louis Grenier**, directeur général de l'**Association des professionnels en développement économique du Québec** (APDEQ), l'organisme qui regroupe les directeurs et les agents des corporations régionales de développement économique.

« Tout le monde se base sur le modèle de Victoriaville car il s'adapte bien à la réalité des villes centres et il répond à tous les critères de la loi. »

Dans les Bois-Francs, un conseil d'administration de 17 personnes constituera la seule structure permanente du CLD, lequel n'aura aucun employé. Sa principale tâche consiste à impartir aux corporations existantes les mandats de développement de l'entrepreneuriat et de l'économie sociale. « Nous aurons avec le CLD un contrat de gestion pour le volet économique », dit René Thivierge. « La Corporation de développement communautaire gérera le volet social et si un jour il y a un volet touristique, la Corporation de développement touristique s'en occupera.

■ René Thivierge : « Nous aurons avec le CLD un contrat de gestion pour le volet économique .»

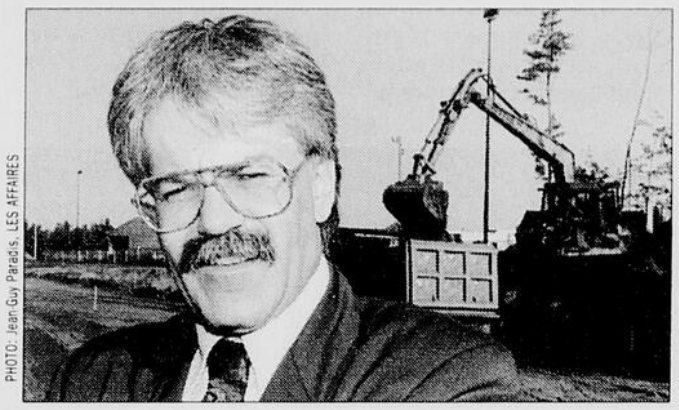


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

« Nous connaissons les plans d'action des organismes et nous nous parlons régulièrement. C'est structuré et cela va bien. Alors pourquoi chambarder tout cela pour mettre en place une structure nouvelle pour se parler? »

La MRC Arthabaska est l'une des cinq municipalités régionales de comté qui constituent désormais la région Centre-du-Québec, détachée de la région administrative Mauricie-Bois-Francs qui s'étendait de part et d'autre du fleuve Saint-Laurent. Elles ont formé l'**Assemblée régionale de concertation Centre-du-Québec** qui leur tient lieu de conseil régional de développement.

Dans la municipalité régionale de comté de l'Érable, tout à côté, la **Corporation de développement économique de l'Érable** s'est transformée en un CLDE, la **Corporation locale de développement l'Érable**.

Mais dans la municipalité régionale de Drummond, la **Société de développement économique de Drummondville** ajoute, sans enthousiasme, une parenthèse à la suite de son nom, (CLD Drummond) pour indiquer qu'elle tient aussi le rôle d'un CLD. « La plupart des villes centres font du développement économique depuis une vingtaine d'années et elles vont continuer à en faire », dit **Martin Dupont**, directeur général.

À Nicolet et à Bécancour, la mise en place des CLD a mis fin à la **Corporation de promotion économique de la Rive-Sud** (COPERS) dont le territoire d'action recoupait les deux municipalités régionales. « Depuis quatre ou cinq ans, le développement économique se faisait en saute-mouton. Certaines municipalités adhéraient, d'autres pas. Avec les CLD, toutes les municipalités en font partie et le financent », dit **Donald Martel**, directeur général de la MRC Nicolet-Yamaska.

Volet économique en sus

« Sur le fond, c'est encore un commissariat industriel, commercial et touristique auquel on ajoute un volet économie sociale », constate **Maurice Richard**, maire de Bécancour. « Le CLD ne devient pas un endroit pour siphonner des subventions sociales. »

Le ministre responsable du développement des régions, **Guy Chevrette**, ne s'en formalise pas. « Je n'en ai pas un qui soit pareil, dit-il. Il y a bien des modèles différents d'un endroit à un autre. Ce sera revu dans un an. Si cela accroche, on corrigera! » ■



Avec un bassin de consommation de plus de 2 milliards de dollars et des grandes entreprises qui y ont pignon sur rue telles que Pratt & Whitney Canada, le Groupe Jean Coutu, Sico, les Boulangeries Weston et, tout récemment, Canadian Tire et Loblaw, Longueuil devient un centre de toute première importance pour le monde des affaires.

Ça bouge à Longueuil. Tél. : (514) 646-8023

LONGUEUIL

Dossier spécial

Les conseils régionaux préparent les plans de seconde génération

Alain Duhamel

Dans plusieurs conseils régionaux de développement (CRD), 1998 constitue une année de transition. En effet, les premiers plans stratégiques quinquennaux et les ententes cadres qui les suivent datent des années 1992 et 199; ils arrivent à terme et doivent donc être repris. « Les axes et les orientations dans les plans stratégiques actuellement en vigueur serviront de référence; nous parlons donc d'actualisation des plans stratégiques régionaux », indique **Andrée Saint-Georges**, directrice générale de l'**Association des régions du Québec** (ARQ).

Parmi les nouveaux thèmes que les CRD arborderont se trouvent en priorité le développement social et l'ouverture sur l'international.

Bilan cumulatif des fonds d'investissement des CRD (au 7 novembre 1997)

Programme	Projets	Aide (M$)	Effet de levier (M$)
• Aide à l'entreprise[1]	1111	84,8	574,1
• Interventions régionales[1]	1844	118,3	606,9
• Développement communautaire[2]	434	9,9	16,3
• Économie sociale[3]	75	1,1	1,3

[1] Depuis l'exercice 1992/93 [2] Depuis l'exercice 1995/96
[3] Dans neuf régions seulement, depuis l'exercice 1996/97

Source : Ass. des régions du Québec Tableau : LES AFFAIRES



QuébecTel a toujours pensé à l'avenir



QUÉBECTEL POSSÈDE L'UN DES RÉSEAUX LES PLUS AVANCÉS AU MONDE, CE QUI EN FAIT UN LEADER MAJEUR DE L'INDUSTRIE DES TÉLÉCOMS. ● COMPLICE DE SON MILIEU, ELLE VOUS PROCURE TOUTES LES SOLUTIONS GLOBALES VISANT À VOUS SIMPLIFIER LA VIE. ● QUÉBECTEL JOUE UN RÔLE MOTEUR DANS LE DÉVELOPPEMENT DES RÉGIONS QU'ELLE DESSERT,



PAR LA CRÉATION ET LE MAINTIEN DE CENTAINES D'EMPLOIS AINSI QUE PAR SES ACHATS DE BIENS ET SERVICES. ●



QUÉBECTEL : À VOTRE SERVICE, DEPUIS PLUS DE 70 ANS.

PARCE QUE NOUS AVONS TOUJOURS PENSÉ À L'AVENIR...

QuébecTel

www.quebectel.qc.ca

Grandir avec notre monde

CM-9801-1588

Tous les CRD n'ont pas le même échéancier et certains, comme ceux de l'île de Montréal et du Saguenay-Lac Saint-Jean, peuvent encore attendre jusqu'en l'an 2000. Mais tous les CRD ont franchi une première fois le long processus de concertation des divers éléments agissants de leur milieu. « C'est un exercice valable, dit Mme Saint-Georges. À partir du moment où on établit des stratégies communes, on est gagnant parce que tout le monde travaille dans le même sens. »

Les CRD ont accompli beaucoup de boulot depuis l'adoption des premiers plans stratégiques. Ils ont soutenu près de 3 500 initiatives de développement de toute nature en y investissant plus de 214 M$ sous forme de subventions et de garanties de prêts. L'effet de levier dans les collectivités atteint 1,2 milliard de dollars. Le gouvernement réaménage les deux principaux fonds d'investissement (aide à l'entreprise et interventions régionales) dans une seule enveloppe destinée aux instances locales.

Dans sa politique de développement local et régional, Québec annonce son intention de consolider ses partenariats avec les régions par le biais d'ententes cadres de développement et d'ententes spécifiques. Il identifie les CRD comme son conseiller dans l'élaboration des plans stratégiques ministériels auprès desquels il prendra avis.

En outre, le gouvernement fait des CRD son interlocuteur en région en qui il voit aussi un coordonnateur des organismes régionaux sectoriels comme les conseils régionaux de la culture, des loisirs et de l'environnement. Le gouvernement se propose de leur adjoindre aussi les comités régionaux de développement de l'économie sociale.

« Nous gardons le mandat de planification et le mandat de concertation sur le plan régional. Nous travaillons à la mise en oeuvre de la politique du gouvernement mais elle n'est pas encore globale en ce qui a trait au développement des régions », affirme Mme Saint-Georges.

« Il faut aller plus loin et penser aménagement et développement. Il faut que la régionalisation soit intégrée dans l'ensemble de la pensée gouvernementale. » ■

Région de Montréal : 106 500 emplois perdus depuis 10 ans

Les régions de Lanaudière et des Laurentides ont été les plus dynamiques

Michel Clermont

En 1987, la région de Montréal comptait 870 800 emplois. Dix ans plus tard, il n'en restait plus que 764 300. Ces 106 500 emplois perdus, c'est l'équivalent de 34 usines de la taille de celle de **General Motors** à Boisbriand.

Pendant ce temps, les quatre régions contiguës à l'île de Montréal - Laval, Lanaudière, Laurentides et Montérégie - créaient un total de 234 000 emplois. À noter que l'emploi représente le nombre de personnes qui occupent un territoire donné et qui travaillent, peu importe le lieu de travail.

Dans l'ensemble du Québec, il s'est créé 225 900 emplois entre 1987 et 1997, une progression de 7,4 %. Comme l'indique le tableau ci-contre, les performances régionales varient beaucoup. Nous avons retenu le critère de la création d'emplois en pourcentage pour mesurer la progression des régions.

Les Laurentides et Lanaudière se démarquent avec des progression qui avoisinent 44 % sur 10 ans. Sur cinq ans, de 1993 à 1997, les données colligées par le ministère de l'**Industrie**, du **Commerce**, de la **Science** et de la **Technologie** (MICST) montrent une progression de 19,6 % dans Lanaudière et de 15,3 % dans les Laurentides.

Sur 10 ans, l'Outaouais est troisième à notre classement avec une progression de l'emploi de 16,8 %. Le gros de cette croissance a cependant été réalisé entre 1987 et 1993. Depuis cinq ans, la région n'a créé que 2 500 emplois et en a même perdu 1 600 de 1996 à 1997.

La Montérégie est la région qui a créé, en chiffres absolus, le plus grand nombre d'emplois depuis 10 ans : 89 300, dont 64 000 de 1993 à 1997. Si cette région ne se démarque pas plus dans notre classement en pourcentage, c'est qu'elle a le bassin de travailleurs le plus élevés du Québec après Montréal. On recensait en effet 632 400 emplois en Montérégie en 1997 comparativement à 764 300 à Montréal. Québec, avec 286 100 emplois, vient loin derrière au troisième rang. Laval, avec 23 900 emplois créés en 10 ans, est la cinquième des 15 régions avec une progression de l'emploi de 16,1 %. À noter que 20 500 emplois ont été créés depuis 1993.

La région de Chaudière-Appalaches avait créé 8 000 emplois entre 1987 et 1992. De 1993 à 1997, elle en a créé 13 600, dont 4 800 en 1997.

Quant à l'Abitibi-Témiscamingue, sa croissance, anémique de 1987 à 1992, a été de 6 100 emplois de 1993 à 1997, une progression de 10 %. Sur 10 ans, la région de Québec a connu une croissance de 24 000 emplois, dont 14 500 depuis 1993. C'est une performance digne de mention compte tenu de la cure d'amaigrissement radicale que subit la fonction publique provinciale.

Le Québec a créé 225 900 emplois depuis 10 ans

La Côte-Nord a augmenté les emplois de 4 000 entre 1987 et 1997, dont 1 000 seulement depuis 1993.

L'Estrie avait en 1997 8 200 emplois de plus que 10 ans plus tôt cependant, ces dernières années, la situation s'est détériorée; 2 800 emplois y ont été perdus depuis 1995.

Le Saguenay-Lac-Saint-Jean avait perdu 700 emplois entre 1987 et 1992. De 1993 à 1997, elle en a créé 7 800.

Depuis 10 ans, la Mauricie-Bois-Francs a connu un sommet de 208 500 emplois en 1995. Elle a perdu 4 900 emplois depuis, si bien qu'elle se retrouve au 12e rang de notre classement sur 10 ans avec une croissance de 4 %.

Depuis 1987, le plus haut total des emplois dans le Bas-Saint-Laurent a été de 81 700, atteint en 1995. Il en restait 79 700 en 1997. Sur 10 ans, c'est une des trois régions accusant un solde négatif.

La Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine avait perdu 6 800 emplois entre 1987 et 1992. Elle remonte la pente depuis, ayant généré 2 400 emplois de 1993 à 1997.

Enfin, la région de Montréal, bonne dernière dans notre classement, est la seule région qui perd des emplois tant sur 10 ans que sur cinq ans.

Mince consolation, l'hémorragie s'estompe. Après avoir perdu 88 100 emplois entre 1987 et 1992, elle n'en a perdu que 20 700 de 1993 à 1997. ■

Emplois créés ou perdus - 1987-1997

Région	1987-1997 En %	1987-1997 Gain/perte	1993-1997 En %	1993-1997 Gain/perte
Lanaudière	+ 43,9	+ 56 600	+ 19,6	+ 30 400
Laurentides	+ 43,3	+ 64 200	+ 15,3	+ 28 100
Outaouais	+ 16,8	+ 21 400	+ 1,7	+ 2 500
Montérégie	+ 16,4	+ 89 300	+ 11,3	+ 64 000
Laval	+ 16,1	+ 23 900	+ 13,5	+ 20 500
Chaudière-Appalaches	+ 13,7	+ 22 200	+ 7,9	+ 13 600
Abitibi-Témiscamingue	+ 12,1	+ 7 200	+ 10,0	+ 6 100
Québec	+ 9,2	+ 24 000	+ 5,3	+ 14 500
Côte-Nord	+ 7,8	+ 4 000	+ 1,8	+ 1 000
Estrie	+ 7,2	+ 8 200	+ 4,7	+ 5 500
Saguenay-Lac-Saint-Jean	+ 6,5	+ 7 100	+ 7,3	+ 7 800
Mauricie-Bois-Francs*	+ 0,4	+ 7 900	+ 0,3	+ 700
Bas Saint-Laurent	- 0,6	- 500	+ 0,6	+ 4 500
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine	- 8,9	- 3 200	+ 7,9	+ 2 400
Montréal	- 12,2	- 106 500	- 2,6	- 20 700
Ensemble du Québec	**+ 7,4**	**+ 225 900**	**+ 5,9**	**+ 180 800**

* La région Mauricie-Bois-Francs a été scindée en deux : Mauricie et Centre-du-Québec. Les données pour les nouvelles régions ne sont pas disponibles.

Source : MICST **Tableau : LES AFFAIRES**

SOYEZ **AUDACIEUX!**



SDI SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU QUÉBEC

PME INNOVATRICE
ET
PME EXPORTATRICE

■

Tous vos projets de développement et de croissance sont prioritaires pour la SDI

incluant le démarrage, la marge de crédit à l'exportation et le financement des crédits d'impôts à la R-D.

■

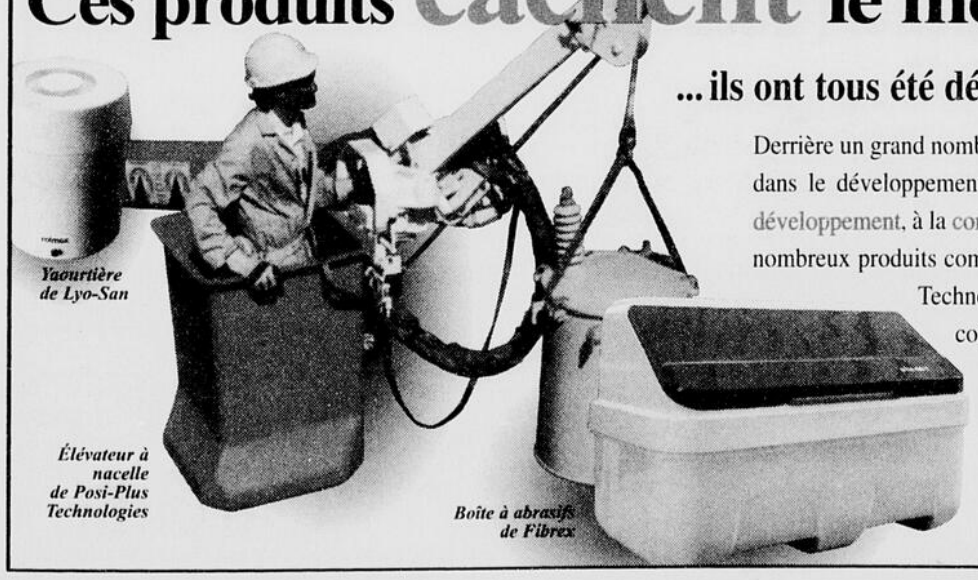
La SDI vous offre, en collaboration avec votre prêteur, un produit financier universel :

GARANTIE SDI QUÉBEC

Pour favoriser l'apport en capital dans les PME, deux véhicules financiers avec bénéfices pour l'investisseur sont offerts : la SPEQ (Société de placement dans l'entreprise québécoise) et la CTA (Coopérative de travailleurs actionnaires).

www.sdi.gouv.qc.ca • Québec : (418) 643-5172 • Montréal : (514) 873-4375 • Ailleurs au Québec : 1 800 461-2433

Ces produits cachent le même secret...



Yaourtière de Lyo-San

Élévateur à nacelle de Posi-Plus Technologies

Boîte à abrasifs de Fibrex

... ils ont tous été développés en collaboration avec le CRIQ

Derrière un grand nombre de produits québécois se cachent des hommes et des femmes hautement qualifiés dans le développement de produits. L'équipe multidisciplinaire du CRIQ a collaboré à la recherche-développement, à la conception, à la mise au point ainsi qu'aux essais de qualification et de performance de nombreux produits comme ceux-ci. En faisant appel au CRIQ, les entreprises comme Lyo-San, Posi-Plus Technologies et Fibrex ont réussi à mettre au point des produits fiables, de qualité, à un coût de production avantageux, tout en réduisant leur temps de mise en marché.

Au service de l'industrie québécoise depuis plus de 25 ans

Pour nous joindre :
à Montréal : (514) 383-3210 ou 1 800 667-4570
http://www.criq.qc.ca

CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Bas-Saint-Laurent

L'attention portée sur la forêt

Michel Clermont

Le **Conseil régional de développement et de concertation du Bas-Saint-Laurent** avait adopté un ambitieux plan stratégique comportant 10 axes de développement et 45 objectifs spécifiques touchant tous les domaines de la vie économique. « Nous avons obtenu des résultats forts intéressants », dit **Gérard Beaudry**, directeur général du CRCD.

L'aménagement et l'exploitation de la forêt ont suscité plusieurs actions concrètes dans une perspective plus globale. C'est ainsi que, entre autres initiatives, le CRCD a contribué à un partenariat pour la création d'un fonds (160 000 $) et d'un plan d'urgence pour la sauvegarde du cerf de Virginie et la mise en valeur de ses ravages.

Ces actions ont permis de réhabiliter la chasse, qui rapporte à l'économie régionale environ 5 M$ par an, après trois ans.

Le CRCD a aussi participé à l'élaboration d'une marque distinctive des produits bioalimentaires de la région, *Les saveurs du Bas Saint-Laurent*.

En février dernier, le taux de chômage dans le Bas-Saint-Laurent était à 17,5 %, une nette amélioration sur le taux de 21,3 % observé un an auparavant mais encore au-dessus du taux de 16,3 % pour l'année 1997.

La population s'élève à 206 064 personnes réparties dans 134 municipalités et 8 municipalités régionales de comté. Le revenu *per capita*, de 14 200 $ y est inférieur à celui du Québec qui se chiffre à 17 600 $. ■

Emplois par régions 1997

Région	Emplois	Croissance	%
Laval	172 000	+ 14 100	+ 8,9
Lanaudière	185 400	+ 12 100	+ 7,0
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine	32 800	+ 1 700	+ 5,5
Chaudière-Appalaches	184 500	+ 4 800	+ 2,7
Mauricie-Bois-Francs*	203 600	+ 4 600	+ 2,3
Montérégie	632 400	+ 12 300	+ 2,0
Saguenay-Lac-Saint-Jean	115 100	+ 1 800	+ 1,6
Abitibi-Témiscamingue	66 800	+ 700	+ 1,1
Montréal	764 300	+ 3 200	+ 0,4
Côte-Nord	55 600	+ 200	+ 0,4
Laurentides	212 300	+ 800	+ 0,3
Estrie	121 300	– 700	– 0,6
Outaouais	148 600	– 1 600	– 1,1
Bas-Saint-Laurent	79 700	– 900	– 1,1
Québec	286 100	– 5 400	– 1,8
Ensemble du Québec	**3 260 300**	**+ 47 700**	**+ 1,5**
Canada	13 940 600	+ 264 400	+ 1,9

* La région Mauricie-Bois-Francs a été scindée en deux : Mauricie et Centre-du-Québec.
Les données pour les nouvelles régions ne sont pas disponibles.

Source : MICST et Statistique Canada **Tableau : LES AFFAIRES**

La région de Laval a créé 14 100 emplois l'an dernier, une progression de 8,9 % qui la classe en tête des régions pour 1997. Lanaudière est deuxième avec 12 100 emplois créés, une hausse de 7 %. La région de Québec a réalisé la pire performance, accusant une perte de 5 400 emplois.

À noter que la donnée recense les personnes qui habitent un territoire donné et qui travaillent, peu importe le lieu de travail.

IMMODEV
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

Le spécialiste de l'immobilier industriel, commercial et investissement

En plus des services de vente, achat et location, Immodev offre des terrains industriels et commerciaux prêts pour la construction, et vous permet de choisir vous-même le constructeur.

Notre garantie: votre satisfaction !

Appelez-nous dès aujourd'hui !

Rive-nord (514) 975-2112
Rive-sud (514) 928-2112

COURTAGE IMMOBILIER • ENCHÈRES IMMOBILIÈRES • APPEL D'OFFRES • VENTE SOUS CONTRÔLE DE JUSTICE

Développement économique Canada



de votre Partenaire croissance

À l'ère de la globalisation des marchés, **Développement économique Canada** entend contribuer davantage au développement économique des régions du Québec, tout en poursuivant sa mission auprès des PME.

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec) devient Développement économique Canada.

- **13 bureaux à travers le Québec** pour mieux vous servir.
- **Des programmes adaptés** aux PME et aux divers organismes pour aider chaque région à réaliser son potentiel économique.
- **Un bureau virtuel** pour obtenir de l'information, accéder à des réseaux d'affaires et faire une demande d'aide financière en ligne.

Contactez-nous :
(514) 496-4636 ou 1 800 322-4636
www.dec-ced.gc.ca

Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada

Saguenay-Lac-Saint-Jean

Reprendre la maîtrise de ses outils

Dans la mesure où la nouvelle politique québécoise de développement local et régional appuie l'autonomie d'action des organismes et des institutions en région, le **Conseil régional de concertation et de développement Saguenay-Lac Saint-Jean** y trouve son compte. « Notre région a toujours revendiqué la décentralisation, la déconcentration et la régionalisation des services du gouvernement. Qu'on nous laisse décider chez nous ce qui fait l'affaire chez nous », dit **Jean Cormier**, directeur général du CRCD.

Mais la mise en place des centres locaux de développement fait problème, les élus locaux se chamaillant à qui mieux mieux. Avec 286 649 habitants, la région compte 4 % de la population québécoise mais son territoire de plus 104 000 km² représente 6,8 % du territoire québécois. Plus de 160 000 personnes habitent la région métropolitaine de recensement de Chicoutimi.

Le premier plan stratégique de la région, qui ne doit être actualisé qu'en l'an 2000, place en tête des enjeux et des actions le contrôle des leviers décisionnels sur l'usage des ressources naturelles et la mise en place d'une organisation politique et administrative plus efficace.

La région redoute les programmes dits nationaux conçus ailleurs et inadaptés à sa réalité et rêve de prendre le plein contrôle de ses outils de développement.

« La politique du ministre **Guy Chevrette** ne fait pas de décentralisation. Elle fait de la déconcentration et de la régionalisation mais la décentralisation, ce sera pour plus tard. Toutes les régions en font leur deuil », dit Jean Cormier. En 1997, le taux de chômage de la région s'élevait à 14,6 %, bien au-dessus de la moyenne québécoise.

Le revenu personnel *per capita* (15 500 $) y était inférieur à celui du Québec (17 600 $). ■

Alain Duhamel

Abitibi-Témiscamingue

Pôle d'excellence en formation et en recherche minière

Le **Conseil régional de développement de l'Abitibi-Témiscamingue** (CRDAT) est à pied d'oeuvre depuis plusieurs mois dans l'élaboration du second plan stratégique pour la période 1998-2003.

Le premier plan, pour la période 1993-98, comportait 57 objectifs d'interventions et quelque 150 actions prioritaires. Le CRDAT estime avoir atteint 80 % des objectifs visés.

Ainsi, la région veut s'imposer comme pôle d'excellence dans les domaines de la formation et de la recherche minière. La mise en place, avec le concours de l'**Université du Québec**, de l'unité de recherche et de service en technologie minérale a favorisé la conclusion d'alliances stratégiques avec l'industrie dans la recherche et le développement. Le CRDAT a eu recours à la même stratégie dans le domaine de la forêt en appuyant l'unité de recherche en développement forestier.

« Il y a une culture technologique qui s'implante », note **Guy Lemire**, directeur général du CRDAT.

Pour le second plan, les discussions préliminaires dans les divers milieux ont fait ressortir trois axes principaux de développement : développer l'économie et l'emploi, adapter les structures et services aux besoins régionaux, améliorer la qualité de vie et lutter contre les inégalités.

« Le nouveau plan stratégique de développement doit poser la problématique du développement économique différemment et y intégrer de façon spécifique la notion de l'économie sociale », affirme le CRDAT dans son document préparatoire.

« Miser sur la diversification, la compétence et le partenariat permettra de recentrer le développement économique sur les acteurs et les actrices régionaux et non plus sur les contraintes extérieures. »

Quelque 154 000 personnes habitent l'Abitibi-Témiscamingue; le taux de chômage l'an dernier s'est élevé à 14,2 %, trois points de pourcentage de plus que le taux québécois. Le revenu personnel *per capita* a diminué, passant de 15 700 $ en 1996 à 15 500 $ l'an dernier. (AD) ■



Du capital actif pour la croissance des entreprises partout au Québec

Accès Capital: un réseau régional de sociétés d'investissement visant à appuyer le développement et la croissance de votre entreprise en vous donnant accès à des capitaux et à des services financiers adaptés à vos besoins.

Appelez-nous au 1 888 PME-3456

et visitez notre site internet
accescapital.lacaisse.com

Accès Capital
réseau régional
de la Caisse de dépôt
et placement du Québec

Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine

Dans l'ombre de l'épervier

La diffusion de la télésérie *L'ombre de l'épervier* a suscité une recrudescence de l'intérêt des vacanciers pour la péninsule gaspésienne au point où, en février dernier, les demandes de renseignements auprès de l'**Association touristique régionale de la Gaspésie** étaient en hausse de 114 %. Cette donnée conforte le **Conseil régional de concertation et de développement Gaspésie-Les îles** dans l'idée que l'industrie touristique, après avoir investi dans l'amélioration de ses infrastructures et de ses équipements, devra investir désormais dans la commercialisation de son produit.

« La haute saison est courte et les revenus d'exploitation sont trop faibles », dit **Gilbert Scantland**, directeur général du CRCD.

En tête des neuf axes de développement et des 29 orientations retenues dans le premier plan stratégique de développement adopté il y a cinq ans, se trouvait le développement du produit touristique gaspésien. Le CRCD a investi près de 60 % de ses fonds dans le développement de l'industrie touristique.

Le produit s'est enrichi, entre autres, d'un réseau amélioré de sentiers de motoneige et d'une demi-douzaine de terrains de golf. Les sites historiques et les grands parcs demeurent les attraits les plus fréquentés. « Nous nous sommes intéressés à ce secteur parce qu'il s'agissait de petites entreprises dans un domaine où nous étions concurrentiels et où nous pouvions agir », précise M. Scantland.

En éliminant l'aide au transport dans l'est du Canada, le gouvernement fédéral a peut-être donné un coup de pouce à la péninsule gaspésienne dont l'une des ambitions consiste à transformer sur place une partie du bois de ses forêts. Or, depuis 1996, quatre nouveaux séchoirs à bois ont été construits.

Le CRD, qui a conclu avec le gouvernement du Québec 14 ententes spécifiques et qui en a sept autres sur le métier, devrait avoir complété la remise à jour de son plan stratégique d'ici un an.

La région Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine a une population de 105 174 habitants.

Le taux de chômage y est élevé, 23,4 % en 1997, et le revenu personnel *per capita*, à 13 700 $, demeure largement sous la moyenne québécoise de 17 600 $. ■

Alain Duhamel

Mauricie

Priorité à l'emploi

Le **Conseil régional de développement de la Mauricie** a reporté à plus tard cette année l'actualisation de son plan stratégique afin de consacrer toutes ses ressources à un effort régional de mobilisation sur le développement de l'emploi.

Le taux de chômage pour l'année 1997 s'élève à 14,8 % dans l'agglomération métropolitaine de Trois-Rivières, près de deux points de pourcentage de plus que la moyenne québécoise. Pendant toute l'année, il a oscillé entre 13,1 % et 15 %. En février dernier, le taux de chômage s'élevait à 13,5 % comparativement à 15 % en février 1996. Trois-Rivières a la réputation d'être la capitale du chômage, un titre dont elle voudrait bien se débarrasser.

L'organisation des assises régionales sur l'économie et l'emploi, confiée au CRD, s'appuie sur cinq chantiers thématiques placés sous la responsabilité d'un député de la région. Ils portent sur l'économie sociale, la main-d'oeuvre, les ressources naturelles, le développement de l'industrie et le récréotourisme. Ces assises détermineront les principales orientations du nouveau plan stratégique dans un contexte qui a complètement changé depuis l'adoption du premier plan.

Non seulement l'actualisation du plan stratégique survient-elle en même temps que s'implantent les premiers éléments de la politique québécoise de développement local et régional, mais elle doit aussi tenir compte de la naissance de la région Centre-du-Québec, détachée de la région Mauricie-Bois-Francs, où, outre la grande entreprise concentrée dans le parc de Bécancour, pullulent les petites et moyennes entreprises manufacturières. Les grandes entreprises papetières dominent le paysage manufacturier de la Mauricie. La population s'élève à 258 494 personnes dont 139 956 vivent dans la région métropolitaine de recensement de Trois-Rivières. (AD) ■

LA CORPORATION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE VAUDREUIL-SOULANGES

ET LE SERVICE D'AIDE AUX JEUNES ENTREPRENEURS (SAJE)

VAUDREUIL-SOULANGES
RÉGION D'AVENIR

- Située à l'ouest de Montréal - 30 minutes du centre-ville
- À 20 minutes de l'aéroport de Dorval
- À la frontière des États-Unis et de l'Ontario
- Bâtisse et terrains industriels disponibles à prix compétitifs
- Taux de taxes parmi les plus bas dans la région de Montréal
- Fonds SOLIDE (prêts non garantis) pour aider au démarrage d'entreprises

Contactez-nous!

520-B, avenue Saint-Charles, bureau 210, Vaudreuil-Dorion (Québec) J7V 7N2
Téléphone: (514) 424-2262 Télécopieur: (514) 424-1901
Site Web: www.cdevs.com

L'Association des régions du Québec (ARQ), à titre de porte-parole des Conseils régionaux de développement (CRD), veille à s'assurer de la cohérence et de l'harmonisation des différentes interventions en matière de développement régional auprès de l'ensemble des clientèles...

À cet égard, l'ARQ préconise que le développement économique, social et culturel des communautés locales et régionales passe d'abord et avant tout par la concertation et la responsabilisation des forces vives du Québec...

Pour plus d'informations, venez découvrir notre site WEB : www.regions.qc.ca

L'Association des régions du Québec

1150, rue de Claire-Fontaine, bureau 605
Québec (Québec) G1R 5G4

Téléphone: (418) 647-9112
1-888-647-9112
Télécopieur: (418) 647-0410
E-mail: arq@videotron.ca
Internet: www.regions.qc.ca



BÂTIMENTS D'ACIER

FINAR

790, ch. Olivier, St-Nicolas (Québec) G7A 2N1
1 800 267-2411
Siège social : (418) 836-6411
Montréal : (514) 932-2411
QUÉBEC ■ ONTARIO ■ MARITIMES





LES AFFAIRES

Dossier spécial

Biotechnologies

Succès québécois hors du commun

Le Québec, au 10e rang des principaux bassins biotechnologiques nord-américains

Michel De Smet

Météo au beau fixe pour les bio-industries québécoises, malgré quelques turbulences au chapitre de la main-d'oeuvre spécialisée.

De toute évidence, le baromètre québécois de l'industrie biotechnologique est au beau fixe. Il tient tout du bulletin de victoire. La province s'est hissée en quelques années au 10e rang des principaux foyers biotechnologiques nord-américains.

Même s'il se classe très loin derrière les géants inaccessibles que sont les régions de San Francisco, de Los Angeles et de la Nouvelle-Angleterre, Québec a supplanté au cours des quatre dernières années l'Ontario comme premier centre canadien biotechnologique.

40 % des bio-industries au Canada sont québécoises.

Tel est le constat majeur contenu dans le quatrième rapport sur l'industrie biotechnologique au Canada réalisé par la firme **Ernst & Young** en 1997. Le rapport nous apprend que 40 % des bio-industries au Canada sont québécoises, comparativement à 27 % pour l'Ontario. En 1994, la firme de consultants en gestion, dans une étude de similaire, faisait état de proportions quasi inverses.

L'année dernière également, le ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST) arrivait à des conclusions tout aussi optimistes dans le portrait triennal qu'il dresse de l'industrie. On y découvre, par exemple, que le nombre d'emplois liés aux biotechnologies a augmenté de façon significative depuis 1994, passant de 964 cette année-là à 1 700 en 1997.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Pierre Alary : « Cette année, nous avons mené une enquête sur les bio-industries aux États-Unis. On constate un léger recul des disponibilités de financement pour les biotechnologies au profit des technologies de l'information. »**

Secteur dynamique

Le document fait aussi état de la vitalité du secteur dans la recherche.

Ainsi, les bio-industries québécoises consacrent annuellement quelque 70 M$ à des activités de recherche et développement (R & D). Ce montant se compare avantageusement aux efforts consentis dans ce domaine par nos entreprises pharmaceutiques qui, avec des ressources financières autrement considérables, réservent annuellement environ 280 M$ à la recherche.

Régionalement, l'enquête du MICST souligne également la position prépondérante de la grande région de Montréal, qui accapare environ 70 % des entreprises et des emplois biotechnologiques, tout en faisant ressortir la percée remarquable de la région de Québec. Cette dernière a pu, en effet, tripler le nombre de ses emplois dans ce secteur entre 1994 et 1997.

Dans le même temps, la Saskatchewan s'affirmait comme le leader national dans le domaine du bioalimentaire.

« Bien que les biotechnologies ne soient apparues dans le paysage québécois que depuis, tout au plus, une dizaine d'années, on peut reconnaître que nous avons pu tirer avantageusement notre épingle du jeu, fait observer **Pierre Alary**, coordonnateur, secteur sciences de la vie, chez **Caron Bélanger Ernst & Young**.



« Une des causes du succès demeure le leadership gouvernemental qui, grâce à une politique d'incitatifs financiers d'aide à la recherche, contribue efficacement à dynamiser le secteur. »

Comme autre facteur contribuant au succès des biotechnologies québécoises, M. Alary relève l'abondance présente de sources de financement, notamment de capitaux de risque, et la forte concentration à Montréal d'universités et de centres de recherche susceptibles de soutenir l'industrie en termes de savoir et de main-d'oeuvre.

Lacunes à combler

M. Alary se refuse malgré tout de céder à la tentation du triomphalisme. Il note, par exemple, de sérieuses lacunes dans la formation au niveau des tâches d'hyperspécialisation ainsi qu'une pénurie de gestionnaires de haut niveau.

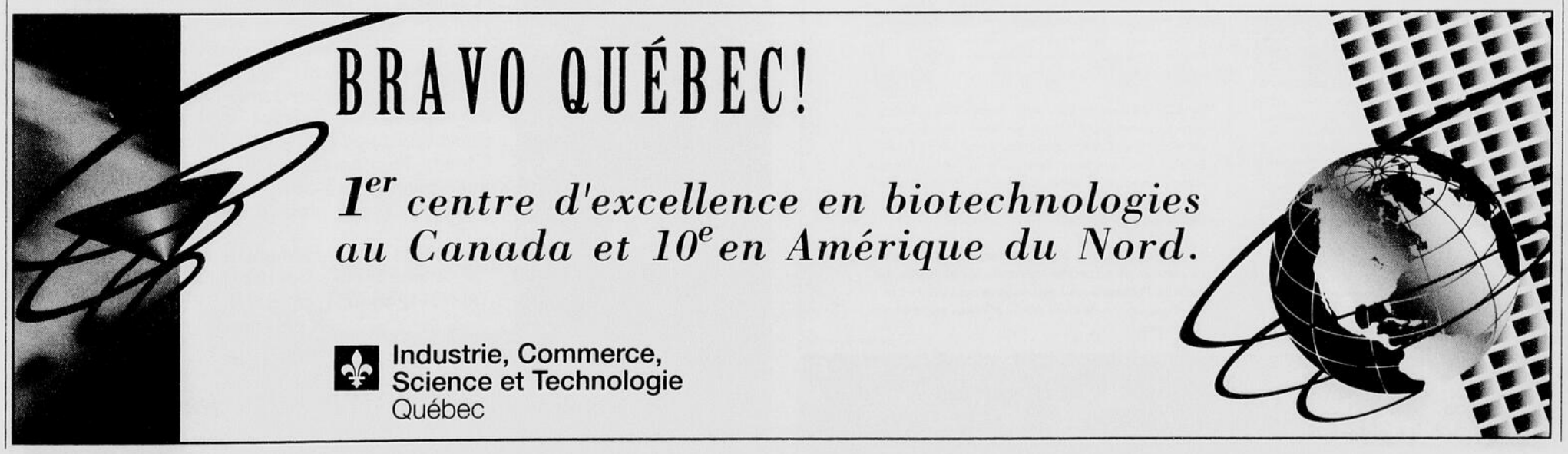
« Souvent, ces derniers sont recrutés dans l'industrie pharmaceutique aux États-Unis. Ils ne sont donc pas familiers avec la culture des PME biotechnologiques.

« Par ailleurs, il y a un problème de rétention des cerveaux. Chez nos voisins du Sud, un cadre performant peut facilement se faire offrir un salaire trois fois plus élevé qu'au Canada. »

Autre ombre au tableau : les deux études déjà mentionnées font état de déficiences sérieuses dans les partenariats universités-industries. « Je crois cependant que les choses sont en train de s'améliorer, estime **Robert Blondin**, conseiller en développement industriel à la direction des industries de la santé au MICST.

« De toute manière, les établissements universitaires voient leurs subventions gouvernementales fondre à vue d'oeil. Le recours au partenariat avec le secteur privé semble donc inévitable. »

M. Blondin ajoute que, depuis un an, il se fait remettre de plus en plus de cartes professionnelles portant une double mention : un titre de professeur d'université et un second de directeur de PME biotechnologique... ■



Biotechnologies

Dossier spécial

Quinze entreprises aux portes du Centre québécois d'innovation en biotechnologie

Le milieu universitaire montréalais produit sans cesse de nouvelles entreprises en biotechnologie

Daniel Germain

Les entreprises en biotechnologie se sont multipliées à un rythme accéléré ces dernières années et certains signes indiquent que la cadence va se maintenir pour quelques années encore.

Parmi ces signes, notons les multiples entreprises embryonnaires qui foisonnent dans des pépinières technologiques comme le **Centre hospitalier de l'Université de Montréal** (CHUM) ou le **Centre québécois d'innovation en biotechnologie** (CQIB).

Même s'il n'affiche toujours pas *complet* (taux d'occupation de 67 %), le CQIB fera l'objet de travaux d'agrandissement évalués à 1 M$ dès cet été. Ainsi, cet incubateur industriel destiné aux biotechnologies pourra porter à 10 le nombre d'entreprises en démarrage qu'il peut accueillir, comparativement à six actuellement.

À l'heure actuelle, quatre entreprises sont en gestation au CQIB; une quinzaine d'autres attendent leur place. « Ça germe de partout », constate **Normand de Montigny**, directeur général du CQIB.

Provenance du milieu universitaire

D'où surgissent ces entreprises, ou plutôt ces nouveaux entrepreneurs ? Du milieu universitaire. Dans la plupart des cas, il s'agit de chercheurs qui jouent le rôle d'entrepreneurs dans leurs temps libres.

« La grande majorité des candidatures sont soumises par des professeurs de l'**Université de Montréal**, de l'**Université McGill** ou encore des centres hospitaliers. Quatre des entreprises en lice sont étrangères : deux françaises et deux américaines », dit M. de Montigny.

La multiplication des entreprises s'explique surtout par la nature même des biotechnologies. « Auparavant, il fallait d'imposantes structures pour faire de la recherche sur de nouveaux médicaments, déclare le Dr **Pavel Hamet**, directeur du Centre de recherche du CHUM. Grâce à la biotechnologie et à la génomique, la recherche est maintenant accessible à une personne seule. »

Harvard encaisse 10 M$ US annuellement en redevances de brevets.

La plupart des nouvelles entreprises en biotechnologie s'appuient sur une découverte scientifique et un chercheur. Le Dr Hamet en sait quelque chose. Deux entreprises s'activent au sein même du CHUM. L'une d'elles, **Angiogène**, a été créée dans la foulée des recherches menées en génomique par le Dr **Guy Leclerc**. L'autre, **Conceptis Technologies**, se spécialise en informatique.

Par ailleurs, trois autres entreprises génomiques sont sur le point de naître dans les laboratoires du CHUM. Soit dit en passant que, ces derniers mois, le CHUM a fait breveter avant publication six découvertes de ses chercheurs, chose impensable il y a quelques années.

« Si on ne dépose pas de brevet avant la publication, le fruit de la recherche est du domaine public », explique le directeur du Centre de recherche. Une telle pratique vise un objectif on ne peut plus évident : la commercialisation des découvertes.

Effet boule de neige

Le CHUM ne se contente pas d'accueillir des entreprises en son sein. Il en est aussi actionnaire (de 3 % et 10 % du capital-actions) et détient une partie (50 %) de la propriété intellectuelle des découvertes qui mèneront éventuellement à des médicaments.

« C'est une nouvelle culture à apprendre. Nous sommes habitués de fonctionner en mode académique », dit le Dr Hamet.

Avec ses trois hôpitaux et ses 150 chercheurs, le CHUM a un potentiel économique considérable. Si les entreprises du CHUM parviennent à l'étape de la commercialisation de leurs produits, les retombées pour le Centre de recherche seront importantes.

L'**Université Harvard**, qui détient une part de la propriété et du capital-actions de plusieurs entreprises issues de ses laboratoires, encaisse annuellement 10 M$ US en redevances sur les découvertes brevetées, autant d'argent réinvesti dans la recherche et les infrastructures. Ces redevances font tourner la roue, car qui dit plus de nouvelles recherches dit plus de brevets éventuels.

Les chercheurs aussi touchent des revenus en redevances, un facteur qui n'est pas étranger au nouvel esprit d'entreprise qui anime les chercheurs universitaires. Cependant, le Dr Hamet se défend d'encourager seulement la recherche brevetable. « Nous poursuivons toujours la recherche fondamentale et une partie des revenus qui découleront de nos brevets y sera injectée. » ■



LAVAL

La technopole du Grand Montréal

Le BIOPÔLE

Le BIOPÔLE, l'un des grands axes d'excellence de l'économie de Laval, se déploie principalement autour de l'Institut Armand-Frappier et dans le Parc scientifique et de haute technologie de Laval. C'est au coeur du BIOPÔLE que nous retrouvons la plus grande concentration d'activités reliées à l'industrie de la santé. Des entreprises ont choisi Laval pour créer une masse critique imposante dans les biotechnologies au Québec. On y retrouve les grands chefs de file du domaine et un environnement institutionnel qui favorise la recherche, le développement des produits et leur commercialisation.

Le BIOPÔLE compte plus de 52 entreprises et institutions hautement spécialisées qui servent de soutien au développement des biotechnologies au Québec. Le BIOPÔLE de Laval accueille aussi le Centre de Biologie Expérimentale et le Centre Québécois d'Innovation en Biotechnologie, incubateur dédié au démarrage d'entreprises de ce secteur.

Le BIOPÔLE est un véritable réseau de chercheurs, de centres de recherche universitaires et privés, qui favorise l'encadrement scientifique industriel et le développement de l'une des meilleures expertises au monde.

LAVAL TECHNOPOLE
UNE RÉGION D'ENTREPRISES DE QUALITÉ MONDIALE

1555, boulevard Chomedey
Bureau 100
Laval (Québec)
H7V 3Z1 CANADA
Téléphone : (514) 978-5959
Télécopieur : (514) 978-5970
INTERNET :
http://www.lavaltechnopole.qc.ca
COURRIER ÉLECTRONIQUE :
info@lavaltechnopole.qc.ca

LAVAL TECHNOPOLE COMPTE 5 PÔLES D'EXCELLENCE :
AÉROPÔLE
AGROPÔLE
BIOPÔLE
INFOPÔLE
PÔLE INDUSTRIEL

Photo : BioChem Pharma



Un choix stratégique



Un des principaux centres de haute technologie au Canada et deuxième ville industrielle du Québec, la Ville de Saint-Laurent compte de nombreux sièges sociaux et plus de 4000 entreprises.

Le secteur bio-pharmaceutique représente à lui seul plus de 4 000 emplois avec des entreprises comme le Centre de recherche Astra-Montréal, Wyeth-Ayerst Canada Inc., Bristol-Myers Squibb Canada, Laboratoires Abbott Ltée, ICN Canada Ltée, Hoechst-Roussel Canada Inc., Glaxo Wellcome Inc., Rhône-Poulenc Rorer Canada, Pharmascience Inc., Phoenix International Life Sciences Inc., Quintiles Canada, MethylGene et Neurochem.

Service de développement économique
710, rue Saint-Germain, Saint-Laurent (Québec) H4L 3R5
Tél.: (514)855-5757 Fax.:(514)855-5739

Saint-Laurent

www.ville.saint-laurent.qc.ca

developpement.economique@ville.saint-laurent.qc.ca

Dossier spécial

Biotechnologies

Région de Québec : 50 % des transferts technologiques proviennent de l'Université Laval

Madeleine Guay

Pôle d'excellence de la région de Québec, le secteur biomédical compte une trentaine d'entreprises. En fait, 10 d'entre elles ont été créées grâce à un transfert technologique que des chercheurs ont effectué en faveur de l'**Université Laval**.

Le secteur biomédical, l'un des plus importants de l'Université Laval en termes d'activités de recherche, recueille la moitié des fonds externes alloués à la recherche. En 1997, près de 50 M$ - sur un total de 107,2 M$ de fonds externes - ont été attribués aux facultés de médecine, de médecine dentaire et de pharmacie.

Selon **Pierre Pedneau**, directeur du *Bureau de valorisation des applications de la recherche* à l'Université Laval, les activités de recherche fondamentale à l'Université ont donné naissance à une vingtaine d'entreprises actives dans divers secteurs. De ce nombre, une dizaine produisent des biens et services dans le domaine biomédical (voir tableau).



PHOTO : Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

■ Pierre Pedneau : « La Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches a été la première au Québec à répondre à la demande de fonds pour la prise en charge financière de la protection intellectuelle d'entreprises issues de l'Université Laval. »

Altertek/Bio, par exemple, a été la première entreprise à voir le jour au Canada dans le secteur de l'ingénierie tissulaire.

Quant à **Organogel**, elle est devenue un chef de file mondial dans le traitement de la paralysie grâce à ses travaux sur la régénérescence de la moelle épinière.

Transferts technologiques

Ces entreprises ont toutes été mises sur pied à la suite de transferts technologiques qui ont pris la forme d'attributions de licences ou de transferts de propriété intellectuelle.

Selon M. Pedneau, ces entreprises issues de l'Université ont été créées afin de commercialiser, à court terme, une technologie découverte dans les laboratoires et arrivée à un stade assez avancé de développement.

« Souvent, il s'agit d'une nouvelle technologie dont aucun partenaire industriel ne veut assumer les risques de développement ou de mise en marché. »

Les chercheurs peuvent alors demander l'aide du *Bureau de valorisation des applications de la recherche* de l'Université Laval, qui offre une assistance technique aux entrepreneurs chercheurs. Les agents du *Bureau* feront le montage financier, amorceront les démarches liées à la protection de la propriété intellectuelle et organiseront les modalités du transfert technologique.

Il n'y a pas à cacher que le passage de la phase postlaboratoire à la phase préindustrielle et le financement propre à la création d'une entreprise demeurent souvent des étapes difficiles.

Activités coûteuses

Les chercheurs voulant commercialiser un produit de la recherche doivent faire face aux frais élevés de mise au point de prototypes et aux frais inhérents aux brevets.

La protection d'une propriété intellectuelle, par exemple, peut à elle seule exiger de 50 000 à 100 000 $. Or, les subventions de recherche gouvernementales ou de fondations privées n'englobent pas ces dépenses.

De même, les investissements disponibles sont très rarement mis à contribution avant qu'un chercheur n'ait un produit clairement défini et protégé, de même qu'un plan d'affaires détaillé.

Selon M. Pedneau, toutefois, un grand pas a été franchi depuis que la **Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches** offre le *Programme de valorisation de la recherche*.

Mis sur pied en 1996, à la suite des demandes que l'Université Laval avait formulées par la voix de son ex-recteur **Michel Gervais**, ce soutien financier comble une lacune importante au niveau du réseautage entre le secteur de la recherche et le secteur privé.

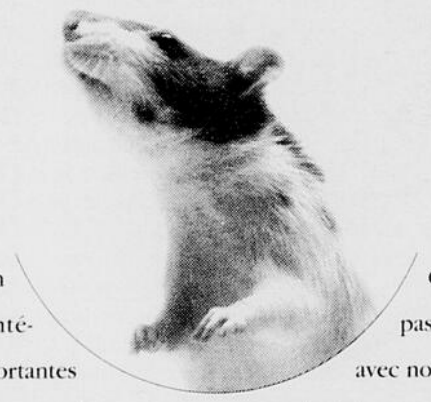
La Société Innovatech compte actuellement neuf nouveaux projets de transfert technologique dans le secteur biomédical issus de l'Université Laval. L'aide totale s'élève à plus de 1 M$ et favorise la création de nouvelles entreprises technologiques. ■

Dix sociétés issues de l'Université Laval

Diagnocure
BCM Biotech
Infectio Diagnostic (IDI)
Neuro-Biotech
Advitech solutions
Anapharm
Altertek/Bio
Alpha Biotech 2000
Organogel
Mec-Inov

Tableau : LES AFFAIRES

Notre quotidien est peuplé de cellules, de souris et de solutions



Depuis 1988, Pellemon réalise des projets intégrés pour les plus importantes entreprises biopharmaceutiques. La méthode « ingénierie - construction - validation » que nous avons développée nous permet d'assurer une meilleure coordination et une meilleure communication, de la phase conception jusqu'à l'achèvement du projet.

Grâce à une équipe de passionnés qui a grandi avec nous, à notre partenariat avec les intervenants de l'industrie et à notre connaissance approfondie des procédés biopharmaceutiques, nous offrons aujourd'hui une expertise inégalée. **Si votre quotidien ressemble au nôtre, nous aurions avantage à développer notre relation.**

Pellemon

(514) 735-5651 pellemon@pellemon.com

La biotechnologie et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)

un partenariat

d'avenir!

1 800 361-5017
www.fondsftq.com

LE FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ)

Dossier spécial

Le biomédical en effervescence dans la région de Québec

Madeleine Guay

La **Société de promotion économique du Québec métropolitain** (SPEQM) a identifié les secteurs du domaine biomédical qui promettent un développement à très haut potentiel pour la région de Québec et, conséquemment, des occasions d'affaires en or.

Selon l'*Étude d'opportunités* réalisée conjointement par la SPEQM, le **Bureau fédéral de développement régional** et le *Centre québécois de valorisation des biomasses et des biotechnologies*, la région de la Vieille Capitale compte 33 entreprises et 19 centres de recherche oeuvrant dans le domaine biomédical.

Cette jeune industrie, qui rapporte près de 100 M$ et qui entretient plus de 800 emplois dans la région, se développe, de surcroît, à un rythme remarquable.

Besoin de ressources

Or, pour soutenir le développement des sociétés existantes et pour favoriser la venue de nouvelles entreprises, les commissaires industriels ont identifié les forces de la région en plus des occasions d'affaires représentant un potentiel de plus de 60 M$. Parce que, dans le cadre de leurs projets et activités actuelles, les sociétés biomédicales installées à Québec manquent de produits et de services locaux.

Selon l'enquête de la SPEQM, la région de Québec nécessite des ressources ayant trait, entre autres, aux services d'ingénierie spécialisée dans les installations pharmaceutiques.

D'ici cinq ans, une dizaine d'entreprises prévoient construire leurs propres infrastructures ou agrandir leurs installations existantes. Il s'agit de laboratoires, d'unités de production et de services administratifs conformes aux normes et réglementations exigées pour les entreprises pharmaceutiques et alimentaires.

La SPEQM a estimé la valeur des projets d'investissement à plus de 50 M$ (voir tableau).

Ces projets représentent des occasions d'affaires importantes pour les firmes de génie-conseil qui possèdent l'expertise dans l'industrie pharmaceutique.

Le rapport informe également du besoin de services pour développer des procédures de contrôle de qualité pour les nouveaux laboratoires et unités de production.

Autres marchés

Il y a aussi un marché pour les agents de brevets ou bureaux d'avocats dans la préparation de dossiers de demande de certification auprès d'organismes tels que la **Federal Drug Administration** (FDA), la **Health Protection Branch**, *ISO*, etc.

De plus, la SPEQM évalue à 5 M$ la demande régionale actuelle visant les produits de culture cellulaire utilisés par presque toutes les entreprises et centres de recherche qui travaillent à la mise au point ou à la production de traitements et d'outils diagnostics des maladies. Ce marché pourrait doubler au cours des prochaines années.

L'étude souligne également que ces produits sont achetés à l'extérieur de la région à des prix souvent très élevés.

Les animaux de laboratoire font aussi l'objet d'une demande croissante. Les entreprises en butte à la réduction de la gamme de services offerts par l'animalerie de l'**Université Laval** devront chercher une nouvelle source d'approvisionnement, inexistante dans la région. On estime ce marché à plus de 1 M$ annuellement. ■

Occasions d'affaires

Services	Marché régional annuel
Services d'ingénierie spécialisée dans les installations pharmaceutiques	50 M$
Services de calibrage/validation d'équipements selon les normes	0,5 M$
Services de développement de systèmes de contrôle de qualité	0,5 M$
Services de préparation de demande de certification et (ou) de conformité	0,5 M$
Produits et services	**Marché régional annuel**
Centre de distribution de produits de laboratoire	De 0,5 M$ à 1 M$
Centre de production de produits de culture cellulaire	5 M$ et +
Service d'animalerie	De 1 M$ à 1,5 M$
Services vétérinaires	0,5 M$
Agent de brevet	De 0,5 M$ à 1 M$

Source : Société de promotion économique du Québec métropolitain — **Tableau : LES AFFAIRES**

Sept secteurs de force du secteur biomédical dans la région de Québec

Les sept filières prometteuses

1. Cancers
2. Maladies (autres que cancers)
3. Services techniques et analyses (à des fins thérapeutiques ou diagnostiques)
4. Ingénierie tissulaire et biomatériaux
5. Nutraceutiques/cosmétiques
6. Imagerie médicale
7. Équipements et fournitures de laboratoire

Source : Société de promotion économique du Québec métropolitain
Tableau : LES AFFAIRES

L'*Étude d'opportunités* effectuée par la **Société de promotion économique du Québec métropolitain** (SPEQM) et ses partenaires identifie sept filières d'expertise industrielle, scientifique et technologique dans le domaine biomédical de la région (voir tableau).

Dans le domaine des traitements, vaccins thérapeutiques et outils diagnostics des cancers et maladies, Québec est reconnue mondialement pour ses découvertes dans le secteur des cancers hormonaux dépendants, entre autres.

La venue de **BioChem Vaccins** procure également à la région un avantage stratégique pour le développement du secteur de la production industrielle de vaccins.

Par ailleurs, la région compte 18 entreprises et 15 centres de recherche qui offrent une gamme presque complète de services techniques et d'analyses en appui à la recherche et à la production. Selon la SPEQM, les services qu'offre la région de Québec ne semblent pas être tous connus. En effet, les sociétés et centres de recherche font très souvent appel à des entreprises montréalaises ou ontariennes.

La SPEQM note, entre autres, les services d'analyse *GLP* (*Good Laboratory Practice*) et *GCP* (*Good Clinical Practice*) offerts au **Centre hospitalier de l'Université Laval** (CHUL) ou les services de production *GMG* (*Good Manufacturing Practice*), de biostatistique qu'offrent des entreprises de Québec.

Selon l'*Étude*, le secteur des équipements et fournitures de laboratoire est le plus évolué dans la région. Huit entreprises réalisent un chiffre d'affaires de 70 M$.

Les nouveaux secteurs en émergence sont celui de la production d'ingrédients naturels, de suppléments nutritionnels et d'ingrédients cosmétiques, et celui de l'ingénierie tissulaire et des biomatériaux.

Une poignée d'entreprises de par le monde travaillent à développer cette technologie du secteur biomédical, qui dominera le XXIe siècle. Or, à Québec, quatre entreprises et quatre centres de recherche oeuvrent dans ce secteur. (MG) ■


Europe


Amérique du Nord

Gist-brocades
Bio-Intermediair

Le meilleur des deux mondes

- Production en respect des normes de Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF) à travers un processus de recherche et de développement
- Développement de protéines biopharmaceutiques
- Banque de cellules
- Développement et optimisation de procédés non disponibles pour essai clinique
- Fermentation et avancement technologique à l'échelle pilote
- Séparation primaire et traitement en aval/purification
- Cellules animales, insectes et microbiennes
- Assistance à l'échelle mondiale aux compagnies pharmaceutiques et biotechnologiques

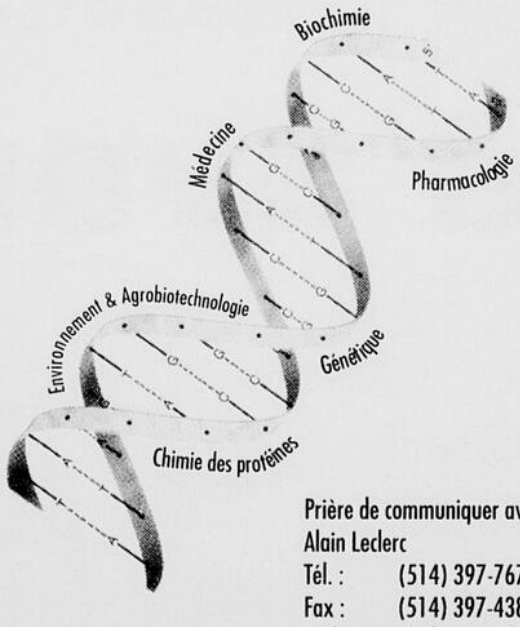
Gist-Brocades/Bio-Intermediair Inc.
Tél: +1 (514) 341 9940 Téléc: +1(514) 341 1227
Adr. électron: biointna@globale.com

Gist-Brocades/Bio-Intermediair B.V.
Tél: +31(50) 5250405 Téléc: +31 (50) 5250609
Adr. électron: bio-inter@bio-bv.nl

Goudreau Gage Dubuc & Martineau Walker
présente son équipe de biotechnologie se spécialisant dans le dépôt et la poursuite de demandes de brevet au Canada et ailleurs.


Alain Leclerc
B.S.A., Génie chimique, U. d'Ottawa
L.L.L., Droit civil, U. d'Ottawa
L.L.B., Common Law, U. d'Ottawa


Allegra Mascisch
Technologie de laboratoire médical, Collège Dawson
B.Sc., Biologie, U. Carleton
M.Sc., Génétique, U. McGill



Prière de communiquer avec :
Alain Leclerc
Tél. : (514) 397-7675
Fax : (514) 397-4382
c. élec. : aleclerc@ggd.com


Denise Huberdeau
M.Sc., Microbiologie, U. de Sherbrooke
Ph.D., Pharmacologie, U. de Sherbrooke
Post-Doc., Endocrinologie, IRCM


Charles Goyer
B.Sc., Biologie, U. de Montréal
M.Sc., Microbiologie, U. de Montréal
Ph.D., Biochimie, U. McGill

Dossier spécial

Biotechnologies

Technoparc Saint-Laurent : laboratoires sur mesure pour biotechnologies en devenir

Daniel Germain

Pour les entreprises de biotechnologie qui sortent des incubateurs ou pour celles dont l'expansion exige de l'espace supplémentaire, le *Technoparc Saint-Laurent* offre de construire des laboratoires sur mesure.

« Le but de ce projet est d'attirer les investissements étrangers. Mais évidemment, nous voulons aussi accueillir les entreprises québécoises », précise la porte-parole du *Technoparc Saint-Laurent*, **Liliane Laverdière**.

Grâce à un fonds de 81 M$, auquel ont contribué la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, le **Mouvement Desjardins** et le **Fonds de solidarité de la FTQ**, le *Technoparc* peut financer la construction des laboratoires que les entreprises peuvent louer ou louer avec une option d'achat. Les plans sont dessinés en fonction des besoins de l'entreprise et prévoient de l'espace pour des agrandissements futurs.

Critères de sélection

« C'est un concept polyvalent qui offre une solution clés en main. L'entreprise n'a qu'à occuper les lieux; nous nous occupons de la sécurité et de l'entretien », précise Mme Laverdière.

Toutefois, les entreprises qui s'établissent dans le *Technoparc* doivent répondre à certains critères.

Ainsi, au moins 15 % de leurs activités doit être concentré en recherche et développement et les entreprises admissibles sont obligées de consacrer une part de leurs revenus à la formation. En pratique, il est facile pour les entreprises à haut potentiel intellectuel de remplir ces deux conditions. Seuls les sièges sociaux nationaux sont exemptés de ces conditions.

Les industries des biotechnologies, de la pharmaceutique, de l'aérospatiale et des technologies de l'information sont les cibles privilégiées de *Technoparc Saint-Laurent*. Actuellement, deux entreprises de biotechnologie ont élu domicile au *Technoparc* : **MethylGene** et **Neurochem**. Les deux louent leurs laboratoires.

Prospection

Parmi les autres locataires, on compte deux entreprises du secteur aéronautique, **Art Aérospatiale Recherche et Technologies**, et **Sextant Avionique**. On y retrouve aussi les laboratoires de la pharmaceutique suédoise **Astra** et **Nortel**, laquelle projette la construction de 1 M de pi².

Par ailleurs, le *Technoparc* est en pourparlers avec deux autres entreprises de biotechnologies qui sont déjà présentes à Montréal.

Quelque 7 M$ des 81 M$ ont déjà été investis. Après des débuts difficiles, l'entreprise privée sans but lucratif fait tout pour attirer les investissements.

En plus des fonds amassés auprès de ses partenaires, elle fait de la prospection à l'occasion d'événements internationaux tels que le congrès américain des biotechnologies *BIO*, dont la prochaine édition se tiendra cet été à New York.

Le *Technoparc* s'étend sur 30 M de pi². Mme Laverdière, visiblement optimiste, estime à 20 000 le nombre d'emplois dans le *Technoparc* lorsque celui-ci sera rempli à pleine capacité.

En ce moment, 2 000 personnes y travaillent.

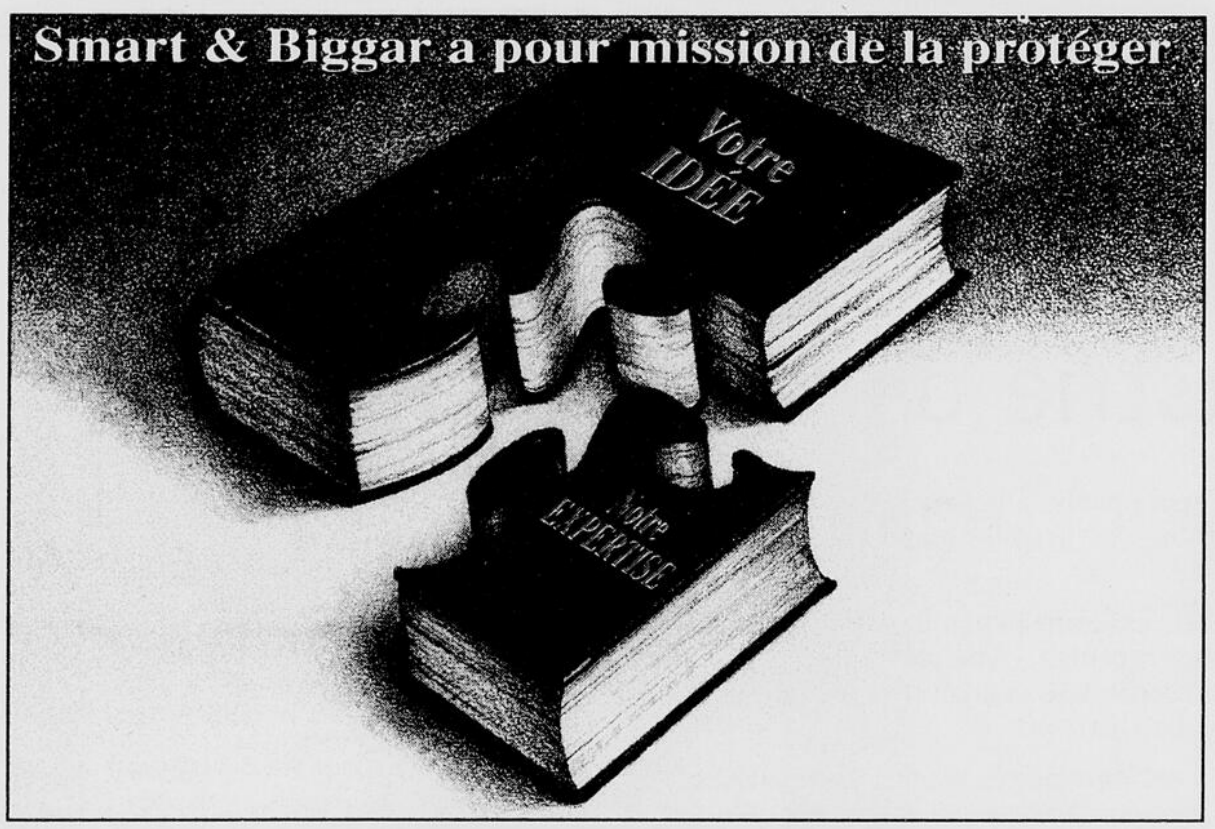
Éventuellement, le *Technoparc* accueillera des commerces et des entreprises de service et sera relié à l'autoroute 40, affirme la porte-parole. ■

Le point de départ, c'est **votre idée.**

Elle est **géniale.**

Sa **réalisation** est longue,

la **mise en marché** encore plus.



Vous avez maintenant l'assurance qu'elle restera unique.

Depuis une centaine d'années, **SMART & BIGGAR*** s'est donné comme mission de protéger et de défendre les idées originales de l'entreprise locale et étrangère.

Qu'il s'agisse de l'obtention d'un brevet d'invention, d'une marque de commerce, d'un dessin industriel, d'un droit d'auteur, de la protection d'un secret de fabrique, d'un litige ou des aspects contractuels reliés à l'une ou l'autre de ces matières, ses quelques 50 avocats et agents de brevets pratiquant dans l'un ou l'autre de ses bureaux de Montréal, Ottawa, Toronto et Vancouver, ont la formation et l'expérience requises pour vous conseiller, notamment dans les domaines suivants:

- le génie mécanique
- l'électricité et l'électronique
- l'informatique
- la chimie et la biochimie
- la biotechnologie
- la métallurgie

SMART & BIGGAR se veut votre partenaire dans la protection de vos idées.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec nous au (514) 954-1500.

SMART & BIGGAR
Nous protégeons vos idées originales...

* En partenariat avec Fetherstonhaugh & Cie

L'INCUBATEUR DES BIOTECHNOLOGIES

Le Centre québécois d'innovation en biotechnologie (CQIB) offre aux chercheurs-entrepreneurs des services et des installations propices au démarrage des nouvelles entreprises dans le secteur des biotechnologies.

- Laboratoires
- Appareils scientifiques
- Bureaux
- Encadrement d'affaires
- Réseaux scientifiques et d'affaires

Situé dans le Parc scientifique et de Haute technologie de Laval

PARC SCIENTIFIQUE ET DE HAUTE TECHNOLOGIE DE LAVAL

CQIB
Centre québécois d'innovation en biotechnologie

2330, Bernard-Belleau, suite 110, Laval (Québec) Canada H7V 4A9
Tél.: (514) 688-8377 • Fax: (514) 688-8528
Internet : www.cqib.org courrier électronique : info@cqib.org

Maillage entre entreprises biotechnologiques et pharmaceutiques

Le *Centre de référence en technologie de la santé* s'associe à plusieurs incubateurs

NICOLAIDIS FUKUSHIMA ORTON EMMIAN
Architectes

Spécialistes en conception d'installations bio-technologiques et pharmaceutiques

1255, rue University, Suite 700
Montréal, Québec, H3B 3W1
Tél.: (514) 397-2616
Fax: (514) 861-5242

Daniel Germain

Les entreprises biotechnologiques et pharmaceutiques s'attirent. Tel est le constat qui anime le *Centre de référence en technologie de la santé* (CRTS). Plus particulièrement, le *Centre* s'occupe de maillage entre sociétés biotechnologiques et producteurs de médicaments.

« Les entreprises de recherche en biotechnologie ont besoin de l'industrie pharmaceutique pour trouver des débouchés et les entreprises pharmaceutiques ont besoin des biotechnologies pour commercialiser de nouveaux produits », affirme **Michel Côté**, directeur général du CRTS.

L'intérêt des fabricants de médicaments pour les biotechnologies est fort compréhensible : la mise au point d'un médicament selon la méthode traditionnelle des pharmaceutiques - par essais et erreurs - dure souvent plus de 10 ans et coûte au bas mot 500 M$.

Pour certaines sociétés, l'alliance est pressante. Leurs brevets viennent à échéance et le débit de leur pipeline de médicaments en cours de mise au point est plutôt faible.

Les entreprises de biotechnologies, beaucoup plus spécialisées et utilisant une approche qui s'attaque aux causes des maladies plutôt qu'aux symptômes, peuvent concocter des médicaments plus rapidement et à moindres coûts.

En revanche, elles ne sont pas équipées pour produire et commercialiser leurs découvertes.

Rapprochements naturels

Les rapprochements entre sociétés biotechnologiques et sociétés pharmaceutiques sont naturels.

L'alliance **Glaxo-BioChem Pharma** n'est qu'un exemple.

Le nouveau produit vedette de **Novartis**, le substitut de peau *Apligraf* utilisé pour réparer les plaies, est une découverte d'une société biotechnologique américaine.

Par ailleurs, **Endorecherche**, de Québec, est partenaire avec **Shering-Plough** pour commercialiser son médicament contre le cancer du sein; le médicament en est à la phase III des essais cliniques.

Dans tous les cas, les deux entreprises sortent gagnantes. L'une fait des profits grâce à la commercialisation du produit; l'autre, grâce aux redevances.

Le CRTS, une excroissance de *Pharma Vision Québec*, veut faciliter ces rapprochements. « Nous agissons comme catalyseur. Nous sommes au parfum de ce qui se développe dans les entreprises innovatrices en biotechnologie et nous sommes assez près des entreprises pharmaceutiques pour connaître leurs besoins », explique M. Côté.

Mais, au Québec, l'industrie des biotechnologies est encore jeune et peu d'entreprises sont suffisamment avancées pour déboucher sur une alliance ferme.

« Avant tout, nous devons favoriser le transfert technologique de l'université vers l'industrie. »

Incubateurs industriels

Nécessairement, le transfert technologique se fait par la création d'une nouvelle entreprise.

Le Dr Michel Côté, qui compte 25 ans d'expérience dans la recherche, prospecte les universités et les centres hospitaliers pour dénicher des découvertes et des champs de recherches commercialisables.

Pour lancer des nouvelles entreprises, Le CRTS s'est associé à plusieurs incubateurs industriels : le *Centre québécois d'innovation en biotechnologie*, **Innocentre** et le *Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal*.

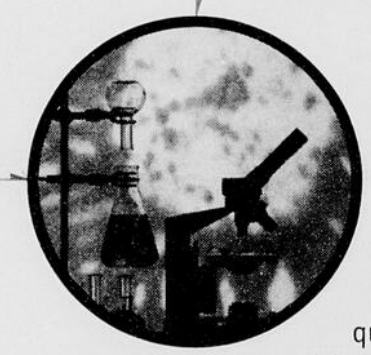
Il est également partenaire de *Bio-Contact*, un congrès annuel qui réunit à Québec les sociétés pharmaceutiques et les entreprises biotechnologiques.

Existant depuis seulement un an et demi, le CRTS s'est attardé jusqu'à maintenant à jeter des ponts de concert avec les deux industries et à ériger ses structures.

Cette année, le CRTS s'attaque à son véritable mandat : favoriser le transfert technologique et réunir des entreprises des deux industries complémentaires. « Enfin, je pourrai y consacrer 80 % de mon temps. » ■

Lévesque Beaubien Geoffrion

Partenaire de choix pour l'industrie de la santé



Avec le premier appel public à l'épargne de BioChem Pharma en 1986, Lévesque Beaubien Geoffrion a engendré l'un des plus grands succès boursiers de la biopharmaceutique à l'échelle mondiale.

Depuis cette date, Lévesque Beaubien Geoffrion a transigé plus d'actions de BioChem Pharma que tout autre courtier canadien – une valeur de 1,2 milliard $ en 1997 seulement. De plus, Lévesque Beaubien Geoffrion est le seul courtier à avoir participé à toutes les opérations de financement public de BioChem Pharma.

Nous sommes aussi particulièrement fiers de ces récentes réalisations:

GeneChem Technologies
Montréal, Québec, Canada

Lévesque Beaubien Geoffrion a réalisé le placement privé du fonds d'investissement en génomique le plus important à l'échelle mondiale.

GeneChem Technologies, L.P.
100 000 000 $
MARS 1997
Lévesque Beaubien Geoffrion Inc.
Griffiths, McBurney & Partners

DC DiagnostiCare
Edmonton, Alberta, Canada

Avec DC DiagnostiCare, Lévesque Beaubien Geoffrion a réalisé le financement d'une des premières sociétés du domaine des soins de la santé au Canada.

DC DiagnostiCare Inc.
25 000 000 $
JANVIER 1998
Lévesque Beaubien Geoffrion Inc.

Salix Holdings
Palo Alto, Californie, U.S.A.

En réalisant l'émission de Salix Holdings, Lévesque Beaubien Geoffrion offre aux investisseurs canadiens les titres des sociétés les plus prometteuses en Amérique du Nord.

Salix Holdings, Ltd.
21 000 000 $
OCTOBRE 1997
Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. — Yorkton Securities Inc.
Marleau, Lemire Securities Inc. — Midland Walwyn Capital Inc.

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION

(514) 879-2222 | www.lbg.ca

Dossier spécial

Biotechnologies

La solidarité régionale au secours des biotechnologies alimentaires

Cinq PME déjà en activité au Centre de développement bioalimentaire de La Pocatière

Michel De Smet

Rentabiliser un centre biotechnologique multifonctionnel en région sans aucune aide financière gouvernementale est un défi qui tient de la gageure. C'est pourtant le tour de force qu'a réussi le **Centre de développement bioalimentaire du Québec** (CDBQ) de La Pocatière.

Pour son premier exercice financier, cette société sans but lucratif a même réussi à dégager un excédent de 50 000 $. Ce sont des résultats d'autant plus remarquables que le CDBQ a des moyens limités et qu'il doit se distinguer de l'agglomération québécoise toute proche et de ses nombreux centres d'excellence, privés et universitaires, en biotechnologie alimentaire.

« Notre stratégie, c'est de nous imposer à l'est de Québec comme un organisme de première ligne pour l'industrie bioalimentaire, déclare **Jean-Marc Bélanger**, directeur général du Centre. Les travaux que nous ne pourrons pas réaliser nous-mêmes, nous les confierons à notre réseau institutionnel et privé de partenaires. »

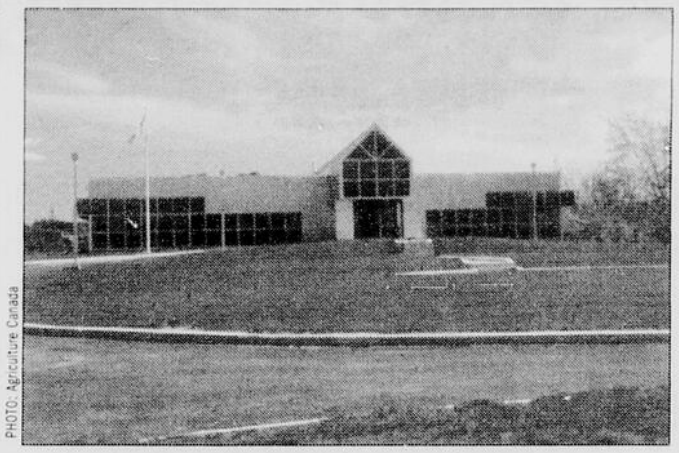


PHOTO: Agriculture Canada

■ **Lorsque le Centre a repris les activités de la ferme, à peine 25 personnes y travaillaient. Un an plus tard, ils sont une cinquantaine.**

Origines lointaines

Bien que l'institution ne compte qu'une année d'existence, ses origines sont lointaines puisqu'elles remontent au début du siècle. À ce moment, le gouvernement fédéral décidait de développer à La Pocatière une ferme expérimentale consacrée à la détection des maladies de la pomme de terre ainsi qu'au développement de nouvelles variétés.

Au fil des décennies, les projets évoluèrent davantage vers des travaux de recherche et développement (R & D) en génétique pour l'amélioration du cheptel ovin canadien. Puis, en 1994, **Agriculture et Agroalimentaire Canada** (AAC), dans le cadre d'un programme de rationalisation, annonça sa décision de transférer les activités de recherche de la ferme dans les provinces de l'Atlantique.

« La nouvelle eut l'effet d'une bombe en raison de l'importance de l'agroalimentaire dans la région. Elle a provoqué un formidable élan de solidarité des intervenants de tous les milieux chez nous, pour aboutir à la création du Centre, en avril 1997. »

Le Centre hérita ainsi des installations d'une valeur foncière de 4 M$ avec sa composante principale : un immeuble multifonctionnel de 1 600 m² comprenant notamment une dizaine de laboratoires et des équipements d'une valeur de 800 000 $.

Incubateur pour PME bioalimentaires

Mais Ottawa se refusa à accorder la moindre subvention. « Comme on ne manquait pas d'espace, notre conseil d'administration a décidé qu'il accorderait sa priorité à la création d'un incubateur pour des bio-entreprises en démarrage », se rappelle M. Bélanger.

Actuellement, cinq PME sont déjà en activité sur les lieux.

Deux d'entre elles consacrent leurs activités de recherche à l'essor de l'industrie mycologique au Québec. Il faut savoir que le Québec ne produit que 15 % des champignons qui sont vendus sur son marché.

« Le marché québécois ne garantit pas des quantités suffisantes et régulières de compost à nos champignonnistes. Il leur faut réaliser leurs achats hors des frontières du Québec et les frais de transport les rendent peu concurrentiels. »

C'est à ce problème que se sont attaqués **Les Champignons d'Amérique** en travaillant sur le mycélium, qui est l'ingrédient de base pour la production de champignons. Un second incubé, arrivé au Centre en automne dernier, le **Centre de recherches sur les champignons exotiques**, se livre actuellement à l'expérimentation d'une variété de champignons inconnue au Québec, le *chitaké*.

Au cours des derniers mois, le CDBQ a également accueilli un embouteilleur de sirop d'érable et une entreprise spécialisée dans la production d'extraits végétaux vendus dans les magasins naturistes.

Diversité de firmes

Par ailleurs, le Centre compte une recrue de choix, **Agro-Enviro-Lab**, une PME qui effectue des travaux de contrôle pour l'industrie bioalimentaire et qui est devenue un partenaire direct pour les contrats de recherche et d'analyse que le Centre s'est vu confier au cours de ces derniers mois.

« Il n'y a pas de mystère : nous faisons vivre nos projets biotechnologiques par des activités agroalimentaires traditionnelles, reconnaît Jean-Marc Bélanger. Par exemple, nous continuons à exploiter 162 hectares de culture céréalière. De plus, nous retirons des revenus locatifs, notamment en louant une partie de nos locaux administratifs à la Direction de l'inspection d'AAC. » ■



UN PREMIER CHOIX

PROGRAMME DE RESPONSABILITÉ DE PRODUITS POUR LES INDUSTRIES PHARMACEUTIQUES ET BIOTECHNOLOGIQUES

Vézina, Dufault
Assurances et services financiers
Assurances générales / Assurances collectives
4374, Pierre-de-Coubertin, bureau 220, Montréal (Québec) H1V 1A6
Télécopie : (514) 253-4453, Téléphone : (514) 253-5221

Lombard Canada

VALIDAPRO

Le passeport des entreprises biotechnologiques

Tél.: **(514) 668-1144** Fax: **(514) 668-1797**
E-mail: **validapro@validapro.com**
URL: **http://www.validapro.com**

Biotechnologies — Dossier spécial

Formation : une combinaison de compétences biologiques et chimiques

La polyvalence qui caractérise la formation assure de bons débouchés

Michel De Smet

Comme tous les autres secteurs de la nouvelle économie, le secteur biotechnologique se caractérise par un taux d'embauche très élevé. En fait, selon **Marie-Françoise Gautrin**, professeure de chimie et de biologie au **Collège Ahuntsic**, plus de 90 % des finissants en Techniques chimie-biologie, option biotechnologies, décrochent rapidement un emploi.

Actuellement, outre le Collège Ahuntsic, seul le **Cégep de Lévis-Lauzon** propose cette concentration en biotechnologies. Une troisième institution, le **Collège de Shawinigan**, qui a déjà offert l'option dans le passé, s'apprête à relancer le programme à partir de septembre prochain.

Au total, les trois établissements devraient compter environ 200 étudiants d'ici l'automne.

« C'est peu, mais les inscriptions sont limitées parce qu'il s'agit de cours qui nécessitent de nombreuses heures de travail en laboratoire, souligne Mme Gautrin. Or, les laboratoires sont également utilisés par l'ensemble des étudiants des disciplines scientifiques. Il y a donc des problèmes de disponibilité des locaux. »

Travail-études

Pour l'heure, le Collège Ahuntsic est le seul établissement collégial à offrir l'option biotechnologie selon la formule *Alternance travail-études* (ATE).

À fin de leur deuxième année d'études, les étudiants accomplissent un stage rémunéré en entreprise durant l'été, puis un second, d'une durée de six semaines, à la fin de leur troisième et dernière année.

Les étudiants qui le souhaitent peuvent ensuite poursuivre leurs études par une formation universitaire. L'**Université de Sherbrooke** et l'**Université de Montréal** leur proposent un baccalauréat en biologie avec une concentration en biotechnologies.

Claude Déry, professeur au département de biologie de l'université estrienne, souligne que son institution se singularise par sa formule coopérative. En fait, les étudiants effectuent trois stages en entreprise au cours de leurs études.

Pour sa part, l'**Université Laval** offre un baccalauréat en biologie moléculaire et physiologie.

Quant à l'**Université du Québec à Trois-Rivières** (UQTR), elle n'est pas en reste, d'autant plus que les professeurs de chimie et de biologie, qui sont les deux disciplines mères des biotechnologies, se retrouvent au sein d'un même département.

Nouvelle approche pédagogique

L'**Université du Québec à Montréal** (UQAM) se distingue par sa nouvelle approche pédagogique. Dès septembre 1999, elle proposera un diplôme de premier cycle en biologie moléculaire et biotechnologie pour lequel la formule traditionnelle des cours magistraux sera abandonnée.

Le futur baccalauréat fonctionnera selon une approche de résolution de cas. Les étudiants auront à se rapporter pour leurs travaux à un professeur-tuteur deux fois par semaine.

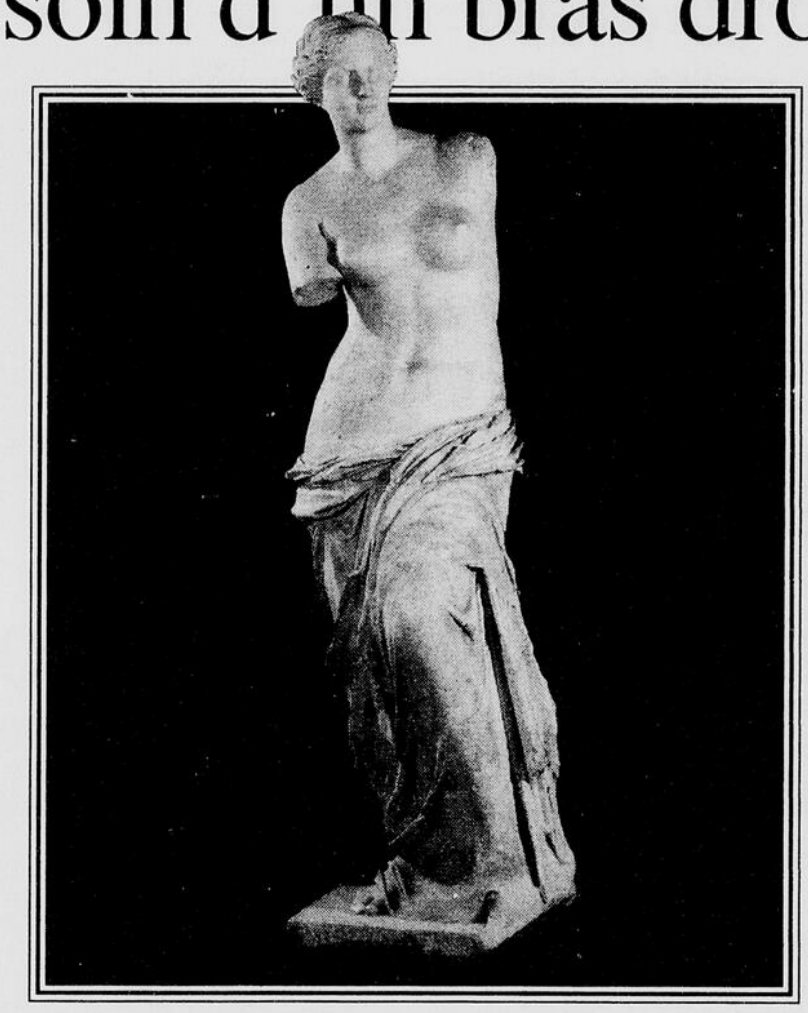
Selon **Yves Maufette**, directeur du programme d'apprentissage par problèmes au département des sciences biologiques de l'UQAM, cette méthode stimulera la réflexion chez l'étudiant et lui fournira davantage d'outils pour résoudre les problèmes qu'il aura à affronter dans sa vie professionnelle.

Cette formule se veut aussi une tentative de revalorisation de la formation universitaire de premier cycle en biotechnologies. En effet, M. Maufette comme, du reste, Mme Gautrin soulignent que les finissants du collégial accomplissent fréquemment en milieu de travail les mêmes tâches que leurs homologues universitaires.

« Souvent, les deux ont des compétences techniques fort semblables. La force d'un universitaire doit donc résider dans sa capacité de comprendre et de résoudre des problématiques complexes, un défi auquel un cégépien n'a pas été préparé. »

Notons enfin que les universités offrent également des programmes de maîtrise qui conduisent à des emplois de gestionnaire et de responsable en recherche et développement (R & D). ■

Besoin d'un bras droit ?



Deval Studio

Ce bras droit existe vraiment !
L'Institut de recherche en biotechnologie vous le tend.

En affaires, la qualité de votre partenaire ne fait aucun doute. Il doit être jeune mais avoir assez d'expérience pour être digne de confiance... Capable de s'investir dans le travail tout en partageant les risques... Imaginatif sans pour autant se montrer intransigeant... Enfin, productif tout en ayant l'esprit d'équipe...

Chef de file de la recherche en biotechnologie au Canada, l'IRB est le collaborateur idéal pour votre entreprise. Parce que nous jouons un rôle clé dans le développement technologique des secteurs pharmaceutique, des bioprocédés et de l'environnement, nous vous offrons ce qu'il y a de mieux : des équipes multidisciplinaires, des équipements de pointe, des formules flexibles de collaborations.

Informez-vous dès maintenant de nos capacités de recherche: ***(514) 496-6374***
Institut de recherche en biotechnologie
6100, av. Royalmount
Montréal (Québec) H4P 2R2
Télécopieur: (514) 496-5007

Institut de recherche en biotechnologie

Conseil national de recherches Canada — National Research Council Canada — CNRC-NRC

Dossier spécial

Biotechnologies

La main-d'oeuvre spécialisée, un casse-tête pour les bio-industries

La participation des universités et collèges sera sollicitée

Michel De Smet

Déjà, au début de cette décennie, alors que l'industrie était à peine naissante au Canada, les dirigeants des bio-entreprises ne cachaient pas leurs inquiétudes face à la difficulté qu'ils éprouvaient à recruter de la main-d'oeuvre spécialisée.

« Cela remonte à six ans. À cette époque, nous avions déjà approché Ottawa pour faire part de nos préoccupations dans ce domaine, dit **Jean Leroux**, directeur exécutif du *Conseil des ressources humaines en biotechnologie* (CRHB).

« En 1996, avec l'appui de **Développement des ressources humaines Canada** (DRHC), nous avons pu réaliser une enquête dressant un portrait de nos lacunes en matière de formation et de personnel qualifié. »

Au total, 120 entreprises sur les 300 que comptait, il y a deux ans, le secteur des biotechnologies furent interrogées afin de constituer le portrait le plus fiable de cette industrie au Canada.

La première recommandation contenue dans l'étude concernait la création d'un organisme sectoriel de la main-d'oeuvre en biotechnologie qui aurait précisément pour mission la mise en oeuvre des solutions proposées par l'étude. Ce fut chose faite à l'été 1997 avec la création du CHRB. De son côté, DRHC décidait d'accorder 1 M$ au *Conseil* pour mettre en oeuvre ses actions prioritaires.

Actions concrètes

« La première des choses qui devait nous sauter aux yeux, c'est que nous allions devoir travailler fort en amont de la formation collégiale et universitaire, dit M. Leroux.

« Au secondaire, les enseignants des disciplines scientifiques connaissent très mal les biotechnologies et, partant, leurs étudiants ne sont pas du tout éveillés à l'intérêt de faire une carrière dans le domaine. »

D'ici une dizaine de mois donc, le *Conseil* proposera aux écoles secondaires de tout le pays un cédérom interactif ainsi que des exercices proposés aux étudiants sur support vidéo afin de les informer sur l'univers biotechnologique.

Le *Conseil* produira également sous peu un ouvrage de 164 pages présentant les témoignages de 50 professionnels de la biotechnologie engagés dans une carrière prestigieuse ainsi qu'une liste complète des établissements d'enseignement qui offrent de la formation dans le domaine.

« Nous sommes également préoccupés du fait que notre secteur est en constante ébullition et exige sans cesse l'acquisition de connaissances nouvelles. Cela pose l'urgence de solutions de formation continue.

On envisage une immigration sélective pour combler les besoins.

« Il était crucial de se doter d'un outil qui nous donne en permanence un portrait fidèle des défis en formation qu'ont à relever nos entreprises. »

Pour ce faire, le CHRB compte créer rapidement une banque d'une centaine de bio-entreprises qui accepteront de fournir en continu des informations sur leurs besoins en personnel. L'organisme disposera ainsi d'un échantillonnage représentatif à partir duquel il lui sera possible de prendre des décisions rapides sur des nouvelles mesures nécessaires pour améliorer la performance en matière de recrutement et de formation.

Participation des universités et collèges

La participation des universités et des collèges sera également sollicitée. En mai prochain, le *Conseil* produira d'ailleurs un document sur l'évolution des programmes de biotechnologies dans les universités canadiennes.

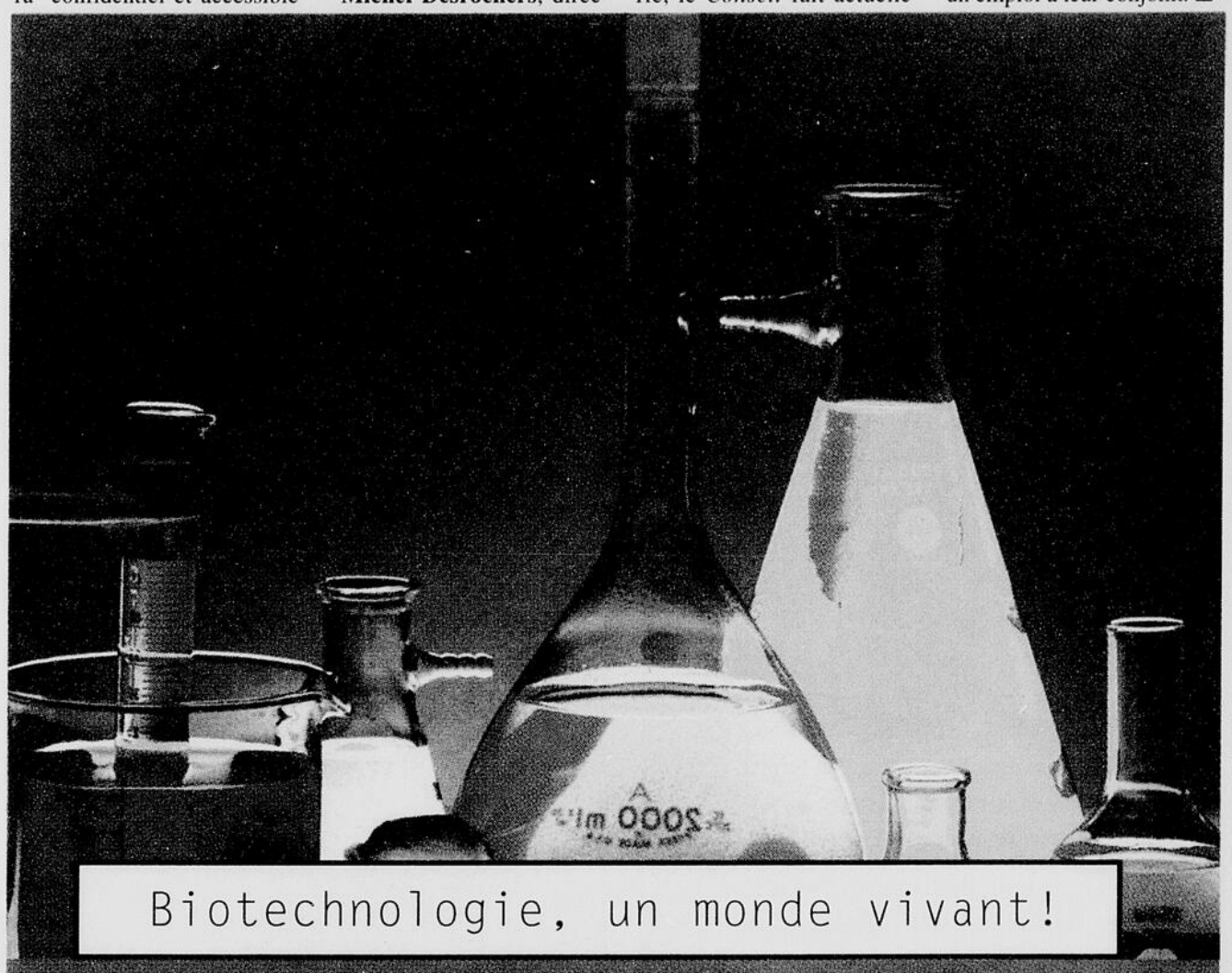
« Il n'est pas question de mettre les établissements en concurrence. Nous refusons de les classer qualitativement. D'ailleurs, le document restera confidentiel et accessible seulement aux institutions d'enseignement. »

Malgré tout, M. Leroux admet que toutes ces mesures ne seront pas suffisantes pour assurer les bio-industries d'une main-d'oeuvre qualifiée dans des domaines hautement spécialisés.

Michel Desrochers, directeur général de l'**Institut de recherche en biotechnologie** (IRB), partage aussi cette inquiétude. « L'industrie manque cruellement de bio-informaticiens, de toxicologistes ou encore de pharmaco-économistes. »

Afin de pallier cette pénurie, le *Conseil* fait actuellement des représentations auprès d'**Immigration Canada** - et de son homologue provincial dans le cas du Québec - afin d'en arriver à une entente d'immigration sélective permettant l'entrée rapide au pays de biotechnologues étrangers, tout en garantissant un emploi à leur conjoint. ■

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



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

Dossier spécial

Biotechnologies

La main-d'oeuvre spécialisée, un casse-tête pour les bio-industries

La participation des universités et collèges sera sollicitée

Michel De Smet

Déjà, au début de cette décennie, alors que l'industrie était à peine naissante au Canada, les dirigeants des bio-entreprises ne cachaient pas leurs inquiétudes face à la difficulté qu'ils éprouvaient à recruter de la main-d'oeuvre spécialisée.

« Cela remonte à six ans. À cette époque, nous avions déjà approché Ottawa pour faire part de nos préoccupations dans ce domaine, dit **Jean Leroux**, directeur exécutif du *Conseil des ressources humaines en biotechnologie* (CRHB).

« En 1996, avec l'appui de **Développement des ressources humaines Canada** (DRHC), nous avons pu réaliser une enquête dressant un portrait de nos lacunes en matière de formation et de personnel qualifié. »

Au total, 120 entreprises sur les 300 que comptait, il y a deux ans, le secteur des biotechnologies furent interrogées afin de constituer le portrait le plus fiable de cette industrie au Canada.

La première recommandation contenue dans l'étude concernait la création d'un organisme sectoriel de la main-d'oeuvre en biotechnologie qui aurait précisément pour mission la mise en oeuvre des solutions proposées par l'étude. Ce fut chose faite à l'été 1997 avec la création du CHRB. De son côté, DRHC décidait d'accorder 1 M$ au *Conseil* pour mettre en oeuvre ses actions prioritaires.

Actions concrètes

« La première des choses qui devait nous sauter aux yeux, c'est que nous allions devoir travailler fort en amont de la formation collégiale et universitaire, dit M. Leroux.

« Au secondaire, les enseignants des disciplines scientifiques connaissent très mal les biotechnologies et, partant, leurs étudiants ne sont pas du tout éveillés à l'intérêt de faire une carrière dans le domaine. »

D'ici une dizaine de mois donc, le *Conseil* proposera aux écoles secondaires de tout le pays un cédérom interactif ainsi que des exercices proposés aux étudiants sur support vidéo afin de les informer sur l'univers biotechnologique.

Le *Conseil* produira également sous peu un ouvrage de 164 pages présentant les témoignages de 50 professionnels de la biotechnologie engagés dans une carrière prestigieuse ainsi qu'une liste complète des établissements d'enseignement qui offrent de la formation dans le domaine.

« Nous sommes également préoccupés du fait que notre secteur est en constante ébullition et exige sans cesse l'acquisition de connaissances nouvelles. Cela pose l'urgence de solutions de formation continue.

On envisage une immigration sélective pour combler les besoins.

« Il était crucial de se doter d'un outil qui nous donne en permanence un portrait fidèle des défis en formation qu'ont à relever nos entreprises. »

Pour ce faire, le CHRB compte créer rapidement une banque d'une centaine de bio-entreprises qui accepteront de fournir en continu des informations sur leurs besoins en personnel. L'organisme disposera ainsi d'un échantillonnage représentatif à partir duquel il lui sera possible de prendre des décisions rapides sur des nouvelles mesures nécessaires pour améliorer la performance en matière de recrutement et de formation.

Participation des universités et collèges

La participation des universités et des collèges sera également sollicitée. En mai prochain, le *Conseil* produira d'ailleurs un document sur l'évolution des programmes de biotechnologies dans les universités canadiennes.

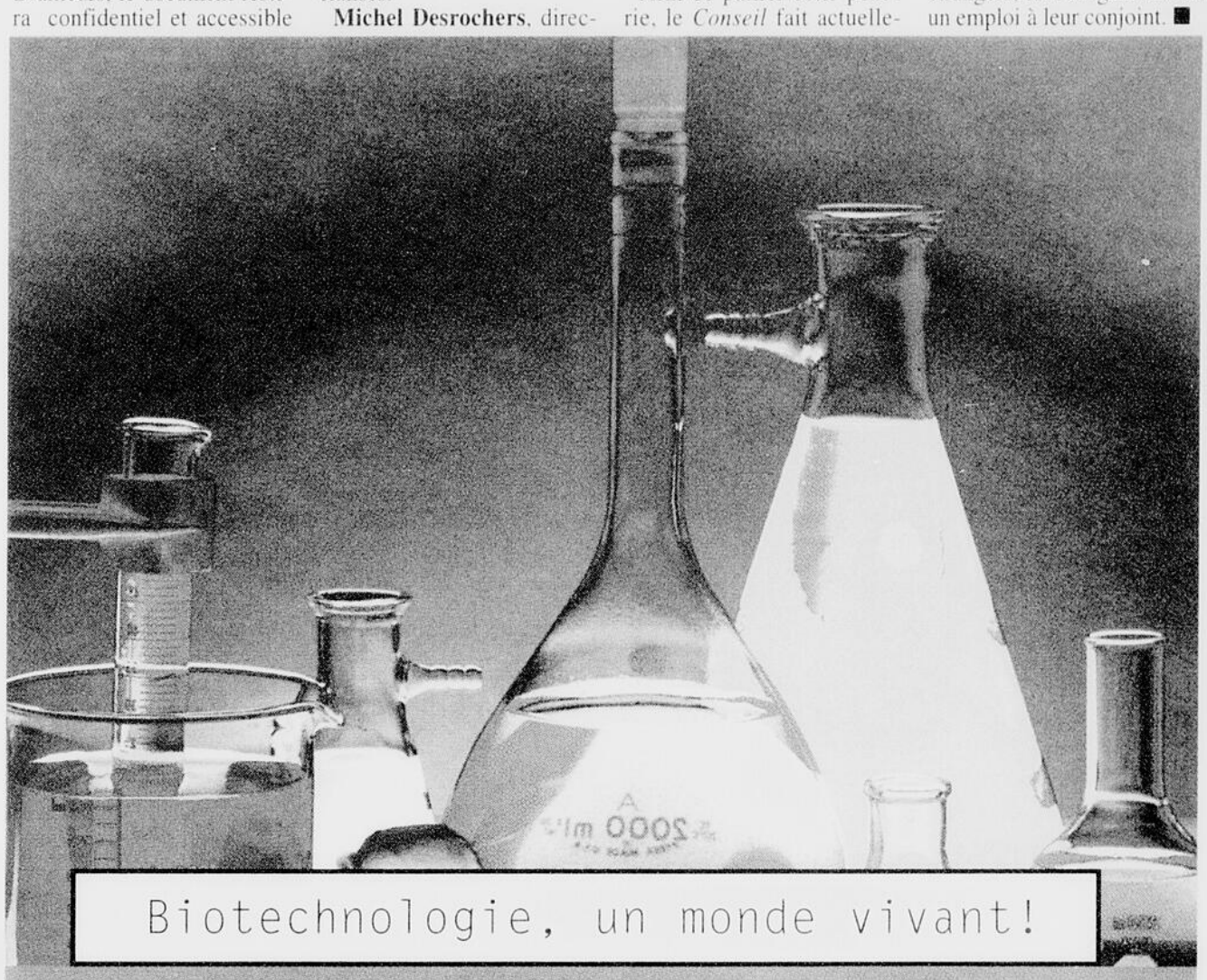
« Il n'est pas question de mettre les établissements en concurrence. Nous refusons de les classer qualitativement. D'ailleurs, le document restera confidentiel et accessible seulement aux institutions d'enseignement. »

Malgré tout, M. Leroux admet que toutes ces mesures ne seront pas suffisantes pour assurer les bio-industries d'une main-d'oeuvre qualifiée dans des domaines hautement spécialisés.

Michel Desrochers, directeur général de l'**Institut de recherche en biotechnologie** (IRB), partage aussi cette inquiétude. « L'industrie manque cruellement de bio-informaticiens, de toxicologistes ou encore de pharmaco-économistes. »

Afin de pallier cette pénurie, le *Conseil* fait actuellement des représentations auprès d'**Immigration Canada** - et de son homologue provincial dans le cas du Québec - afin d'en arriver à une entente d'immigration sélective permettant l'entrée rapide au pays de biotechnologues étrangers, tout en garantissant un emploi à leur conjoint. ■

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



La Bourse de Montréal offre un environnement dynamique, des critères d'accessibilité distincts, des services-conseils qui répondent aux besoins spécifiques d'une industrie en pleine croissance; la biotechnologie !

Pour plus d'information, communiquez avec le Service aux entreprises au (514) 871-2424, poste 557 ou sans frais au Canada au 1 800 361-5353, poste 557.

Bourse de Montréal

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

Biotechnologies

Dossier spécial

Les sociétés de capital de risque se spécialisent

En 1997, les biotechnologies ont attiré 11 % de tout le capital-risque au Québec, comparativement à 20 % en 1996

Daniel Germain

L'intérêt des sociétés de capital de risque pour l'industrie québécoise des biotechnologies s'est-il refroidi en 1997 ? C'est la question que suscitent les chiffres dévoilés la semaine dernière par *Réseau Capital*, qui regroupe les principales sociétés de capital-risque au Québec. En 1997, les sommes investies dans les entreprises de biotechnologie ont connu une baisse : 61 M$ comparativement à 65 M$ en 1996.

La question est d'autant plus pertinente que, toutes industries confondues, il n'y a jamais eu autant d'investissements en capital-risque au Québec. L'année dernière, 546 M$ ont été investis au Québec, comparativement à 325 M$ l'année précédente, soit une hausse de 68 %. En 1996, les biotechnologies ont accaparé 20 % de tout le capital-risque investi au Québec. En 1997, cette proportion a chuté à 11 %.

Par contre, durant la même période, le nombre d'investissements s'est accru. En effet, l'année dernière, 51 investissements ont été accordés à 28 entreprises de biotechnologie; en 1996, 20 entreprises avaient bénéficié de 41 investissements. C'est donc dire que les bailleurs de fonds répartissent de plus en plus leurs investissements. Ils injectent moins d'argent, mais investissent plus souvent.

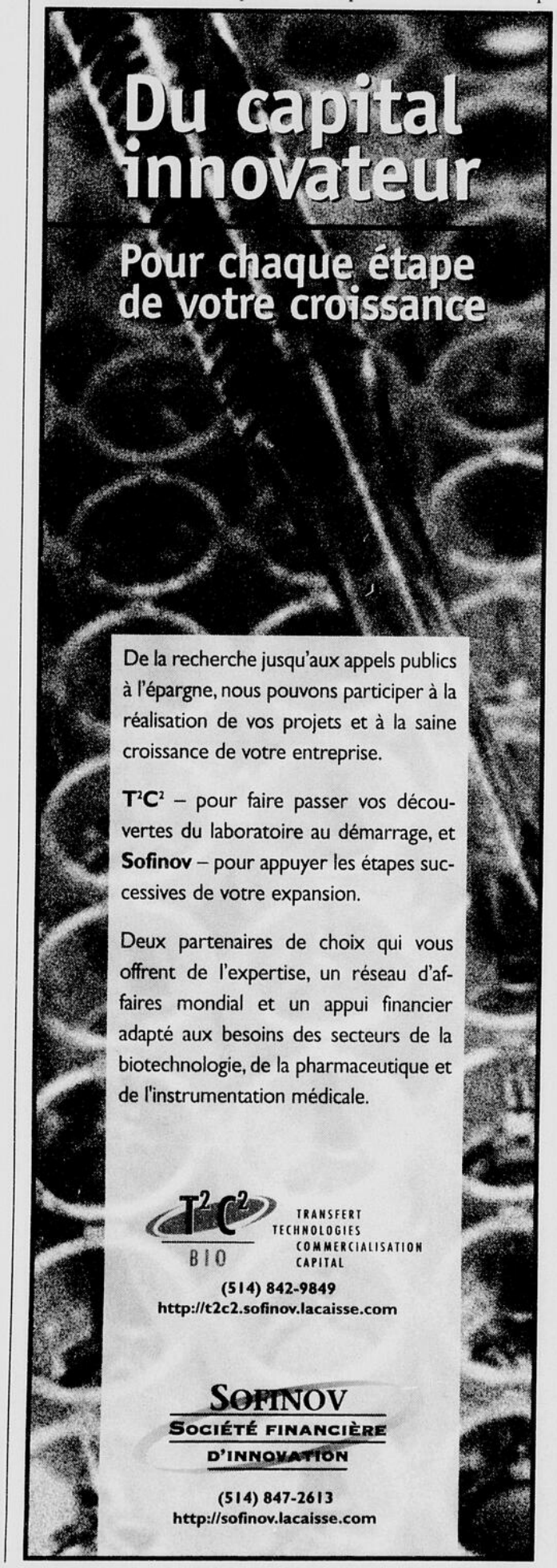
« Mon impression, ce n'est pas que les biotechnologies sont moins attrayantes, déclare **Michel Ré**, vice-président, capital de risque, de la **Banque de développement du Canada** (BDC). Les chiffres tendent à démontrer que les sociétés de capital de risque investissent dans des entreprises qui sont rendues à des stades de recherche moins avancés. »

Nouvelles venues

Signe que le capital-risque n'est pas prêt à tourner le dos aux biotechnologies, plusieurs nouvelles sociétés se sont greffées au paysage ces derniers mois. Parmi les six nouvelles sociétés de capital-risque qui ont vu le jour au Québec en 1997, deux sont spécialisées dans les biotechnologies : T²C² et **Genechem**. L'arrivée de ces deux sociétés marque le début de la spécialisation des investissements dans l'industrie. La première, comptant quelque 60 M$ (30 M$ pour les technologies de l'information et 30 M$ pour les biotechnologies), vise exclusivement les entreprises en démarrage. Pour donner raison à l'analyse de M. Ré, T²C², une filiale de **Sofinov**, investit moins que les sociétés traditionnelles (250 000 $ en moyenne), mais intervient à un stade précoce du développement des entreprises.

Genechem, qui dispose de 100 M$, scrute particulièrement les entreprises en génomique. Cette société, mise sur pied par **BioChem Pharma** et qui réunit plusieurs investisseurs, se donne quatre ans pour investir ses fonds. Quelque 17 M$ ont déjà été investis dans le cadre de 10 ententes, dont quatre au Québec.

La **Banque Royale** s'est associée à une société de gestion américaine, **Research Corporation Technologies**, pour animer au début de l'année une nouvelle société de capital de démarrage, **Milestone Medica**. Les deux actionnaires ont injecté 20 M$ dans la société, dont 15 M$ seront investis dans des entreprises qui en sont au stade préliminaire de leurs recherches. Ce n'est pas la première incursion de la Banque dans le capital-risque voué aux biotechnologies. Elle a déjà participé à **Biocapital**, à Genechem et à **Neuroscience Partner**. ■



BIEN POSITIONNÉ DEPUIS QUELQUES ANNÉES DANS L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE ET DE LA BIOTECHNOLOGIE, DDSM A SU DÉVELOPPER UNE GAMME DE SERVICES RELIÉS AUX BESOINS SPÉCIFIQUES DE CE TYPE D'ENTREPRISES.

N'HÉSITEZ PAS À COMMUNIQUER AVEC UN DES AVOCATS DE NOTRE ÉQUIPE DU DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DU DROIT DE LA TECHNOLOGIE :

	Ligne directe	Courrier électronique
Jocelyn Auger*	(418) 640-4406	augejoc@ddsm.ca
Luc Bigaouette	(514) 878-5513	bigaluc@ddsm.ca
Jean Brunet*	(418) 640-4405	brunjea@ddsm.ca
Pierre-Yves Châtillon	(514) 878-5649	chatpie@ddsm.ca
Richard Comtois	(514) 878-5525	comtric@ddsm.ca
Michel Demers*	(418) 640-4408	dememic@ddsm.ca
Jean-François Drolet*	(418) 640-4403	droljea@ddsm.ca
Charles G. Gagnon*	(418) 640-4411	gagncha@ddsm.ca
Claude R. Gravel*	(418) 640-4438	gravcla@ddsm.ca
Guy Lord	(514) 878-5567	lordguy@ddsm.ca
Paul Marcotte	(514) 878-5571	marcpau@ddsm.ca
Sophie Picard	(514) 878-5583	picasop@ddsm.ca
André Vautour	(514) 878-5595	vautand@ddsm.ca

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

VOUS AVEZ LE DROIT DE RÉUSSIR

MONTRÉAL
600, rue de la Gauchetière Ouest
Bureau 2400, Montréal (Québec)
H3B 4L8
Téléphone : (514) 878-9411
Télécopieur : (514) 878-9092

QUÉBEC*
1150, rue de Claire-Fontaine
Bureau 300, Québec (Québec)
G1R 5G4
Téléphone : (418) 529-6531
Télécopieur : (418) 523-5391

AFFILIÉ À
Tory Tory DesLauriers & Binnington
Toronto, Londres

MEMBRE DE
Lex Mundi, affiliation internationale de plus de 135 cabinets d'avocats indépendants

INTERNET
Site Web : www.ddsm.ca
Courriel : avocat@ddsm.ca

Dossier spécial

Biotechnologies

750 M$ de capital de risque pour les trois prochaines années

Malgré quelques ratés des biotechnologies aux États-Unis, les investisseurs d'ici gardent confiance

Daniel Germain

En dépit d'une année 1997 plutôt ordinaire, le capital de risque spécialisé dans les biotechnologies continue d'affluer au Québec. **Denis Dionne**, président de **Sofinov**, évalue à 750 M$ les sommes disponibles pour les trois prochaines années.

Sofinov, la société de capital de risque la plus active au Québec dans le secteur des biotechnologies, possède un portefeuille de 450 M$ sous gestion, dont 330 M$ dans les biotechnologies. Cette filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a reçu une nouvelle allocation de 500 M$, dont la moitié sera injectée dans les entreprises de biotechnologie.

« Trois raisons fondamentales expliquent notre engouement pour cette industrie. D'abord, les occasions commerciales sont immenses. Les maladies actuellement non traitées représentent un marché de 570 milliards de dollars.

« Deuxièmement, la productivité des biotechnologies est beaucoup plus importante. En l'an 2000, on estime que 44 % des médicaments approuvés par les autorités seront biotechnologiques. Enfin, la tendance démographique fait en sorte que la demande de médicaments s'accroît constamment. »



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Selon Denis Dionne, les occasions commerciales sont immenses.**

Sofinov investira 250 M$ dans les biotechnologies.

Toutes les étapes de financement

Sofinov participe financièrement à toutes les étapes de financement des entreprises, si le potentiel est là.

« Si la qualité de l'équipe de recherche et de la science est là, qu'on décèle des occasions commerciales et des avantages concurrentiels, on investit. C'est un atout si la nouvelle technologie permet de déboucher sur des applications multiples », indique **Claude Miron**, vice-président, secteur santé et biotechnologie, de Sofinov.

Une myriade d'investisseurs lorgnent de plus en plus les biotechnologies. Aux sociétés de capital-risque québécoises (Sofinov, **Genechem**, **Biocapital**, **T²C²**), on doit ajouter le capital-risque canadien, qui s'intéresse de plus en plus au côté Québec.

Ainsi, **MDS** (135 M$) a commencé à investir au Québec. **Medical Discovery Fund** (95 M$) va bientôt avoir une adresse à Montréal. Le **Working Venture**, un prolongement du **Labor Sponsor Fund**, l'équivalent du **Fonds de solidarité de la FTQ**, investit en catimini au Québec. **Milestone Medica** (15 M$) regarde aussi de ce côté-ci de l'Outaouais.

Il est difficile de connaître le montant exact qui sera investi au Québec, mais personne n'ose remettre en doute de manière catégorique le chiffre avancé par M. Dionne.

Ralentissement aux États-Unis

Décidément, rien ne semble ébranler la confiance des grands bailleurs de fonds pour les biotechnologies. Pourtant, cette industrie a montré certains signes d'essoufflement chez nos voisins du Sud.

Selon un document publié par **Ernst & Young** (*New Directions 98*), le capital de risque américain a déserté en partie les biotechnologies pour se précipiter sur l'industrie d'Internet.

Plus problématique encore, beaucoup moins d'entreprises de biotechnologie américaines sont parvenues au parquet de la Bourse en 1997, l'appel à l'épargne de ces entreprises s'étant chiffré à 707 M$ US, soit 1 000 M$ US de moins qu'en 1996 ! Depuis le début de l'année, aucune entreprise québécoise de biotechnologie n'a franchi les portes de la Bourse. Pourtant, une des préoccupations premières des investisseurs, c'est bien de voir les entreprises accéder au marché public.

« Cela risque de ralentir la chaîne », croit **Claude Bismuth**, associé chez Ernst & Young et spécialiste de l'industrie des biotechnologies.

Même si le capital de risque est capable de participer à toutes les rondes de financement de la recherche, il ne peut fournir les dizaines - parfois plus d'une centaine - de millions de dollars nécessaires à la commercialisation des découvertes scientifiques. Et surtout, les investissements en capital de risque doivent procurer un certain rendement pour favoriser le réinvestissement. Jusqu'à aujourd'hui, beaucoup d'argent a été investi, mais les rendements se font attendre. Les investissements en biotechnologie doivent être effectués dans une perspective à long terme.

L'industrie doit faire son deuil des subventions. Alors, les autres sources de financement se résument au marché public, aux alliances stratégiques entre entreprises biotechnologiques et pharmaceutiques, ou à la commercialisation de produits dérivés, comme des techniques de recherche (en génomique surtout). ■





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

Biotechnologies

Dossier spécial

La SGF investit dans des projets structurants pour le Québec

La SGF investira 100 M$ dans les biotechnologies et l'industrie de la santé en trois ans

Daniel Germain

Connue pour son intérêt marqué pour les grands projets industriels, la **Société générale de financement** (SGF) a un penchant de plus en plus marqué pour l'économie du savoir, pour les biotechnologies plus particulièrement.

À preuve, la société de portefeuille du gouvernement du Québec y investira 100 M$ au cours des trois prochaines années.

« Il ne faut pas nous confondre avec le capital de risque. Nous ne sommes pas là pour démarrer des projets », précise d'entrée de jeu **Gérald André**, directeur développement secteur santé de la SGF, celui qui tient les cordons de la bourse.

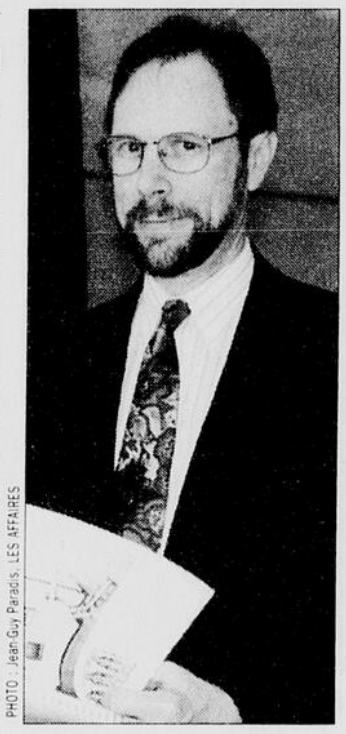


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Gérald André, directeur développement santé de la SGF, investira ses 100 M$ dans des projets parvenus à maturité. « Nous ne sommes pas un fonds de capital de risque. »

La SGF se positionne en aval du capital de risque. Elle investit dans des projets parvenus à maturité, donc moins risqués, mais elle mise davantage. Sa cible : les projets de 10 M$ et plus.

Les fonds de M. André ont déjà été entamés dans le cadre de trois investissements, dont 15 M$ dans l'usine *Bio-Intermédiaire* de la société hollandaise **Gist-Brocades**. Fonctionnelle depuis un an, l'usine fabrique des médicaments biopharmaceutiques pour les essais cliniques en phase III et de petites séries commerciales.

« Un investissement type de la SGF : une usine. La SGF a toujours été un *développeur* industriel. Cet investissement démontre toutefois qu'elle s'intéresse de plus en plus à la nouvelle économie », fait observer M. André.

Intérêt de longue date

Malgré les apparences, la SGF lorgne depuis longtemps le secteur des biotechnologies. En fait, cet intérêt remonte au milieu des années 1980. La Société voulait alors participer à un projet visant à récupérer les chercheurs du laboratoire en sursis de la pharmaceutique **Ayers**.

« La Société prêchait dans le désert. » À cette époque, les biotechnologies n'avaient pas encore fait leur apparition au Québec.

La création d'**Andromed**, une entreprise de stéthoscopes électroniques issue de **Theratechnologies**, et l'usine pilote à l'Île des Soeurs de **RTP Pharma**, une étoile montante des biotechnologies, représentent les deux autres investissements de la division santé de la SGF jusqu'à ce jour.

Outre la nécessité d'avoir franchi l'étape de démarrage, les entreprises doivent répondre à certains critères pour solliciter les deniers de la SGF. Le cycle de développement de l'éventuel produit doit être court. Pas question pour la société d'investir dans un projet de longue haleine comme le *3TC*.

■ La SGF vise les projets de 10 M$ et plus. ■

« Il faut que le produit atteigne le marché dans un horizon de trois à cinq ans, pas plus », insiste M. André.

La SGF doit aussi compter sur un partenaire stratégique de taille. « Nous sommes un peu schizophrènes. Notre mission est double : développer l'économie tout en assurant la rentabilité financière de nos investissements. »

La SGF injecte de l'argent dans des projets structurants pour l'économie du Québec. Si elle se refuse à investir à l'étranger, elle n'hésite pas à courtiser les entreprises étrangères pour qu'elles viennent s'établir au Québec, seules ou en partenariat avec une entreprise locale. « Nous prospectons en dehors de nos frontières, c'est évident. »

La SGF a quelque 80 M$ à investir au cours des prochains mois. Elle a donc plusieurs projets d'investissement dans ses cartons. M. André se garde bien de dévoiler le nom des entreprises avec lesquelles la SGF négocie, ou de celles qu'elle compte approcher. ■

BIORTHEX INC.

Fondée en 1994 par la société BioCapital, **BIORTHEX** est une compagnie qui se spécialise dans le développement et la commercialisation de produits médicaux indiqués au niveau des désordres de la colonne vertébrale. Nous avons des produits uniques et innovateurs, dont un sera mis-en-marché dès cette année au quatrième quart. De plus, nous possédons une technologie unique, remplie de potentiel, et reconnue mondialement : Les matériaux intelligents ou à mémoire de formes. Notre potentiel de croissance est significatif : Le marché orthopédique est le deuxième marché médical en importance à travers le monde (après le cardio-vasculaire) et est evalué à plus de 11 milliards $US, avec une croissance projetée nettement supérieure à sa croissance historique qui le mènera vers une estimation de près de 15 milliards $US pour l'an 2000.

Cinquante-huit compagnies orthopédiques sont devenues publiques depuis 5 ans et le prix de leurs parts a grimpé au-delà de 38 % en moyenne en 1997. Les compagnies spécialisées au niveau de la colonne ont vu leurs parts haussées de l'ordre de 49,8 % en moyenne pour la même année.

BIORTHEX : Un excellent investissement

BIORTHEX : Notre approche est globale, notre concept est révolutionnaire et nos produits sont innovateurs.

9001, boul. de l'Acadie, Bureau 902
Montréal (Québec) H4N 3H5
Tél. : (514) 382-4800
Fax : (514) 382-4048

Bio Agro Contact 98

SYMPOSIUM INTERNATIONAL
sur les
BIOTECHNOLOGIES AGROALIMENTAIRES

du 8 au 10 novembre 1998

Hôtel Gouverneur de Saint-Hyacinthe
(Anciennement Auberge des Seigneurs)
1200, rue Johnson, Saint-Hyacinthe

Activités :

- La présentation de cinq entreprises technologiques en émergence au Québec, issues des biotechnologies agroalimentaires.
- La présentation du portefeuille des technologies bio-agroalimentaires actuellement disponibles dans les centres de recherche universitaires et gouvernementaux au Québec.
- La 2ième Rencontre internationale des Technopoles agroalimentaires.
- La soirée spéciale au Centre de recherche et de développement sur les aliments (CRDA) d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.
- Le symposium international sur les aliments-santé (aliments nutraceutiques, fonctionnels, bio-ingrédients).
- Le bilan et les perspectives de développement des biotechnologies agroalimentaires au Québec, au Canada et dans le monde ainsi que la protection de la propriété intellectuelle.
- Une exposition industrielle et institutionnelle (25 kiosques) de produits et services bio-agroalimentaires.
- Le prix d'excellence du 250ième anniversaire de la fondation de Saint-Hyacinthe.

ORGANISÉ PAR

BIOAGRAL inc.

Corporation de développement économique et industriel de la région de Saint-Hyacinthe inc.

RENSEIGNEMENTS
Bioagral inc.
780, avenue de l'Hôtel-de-Ville, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5B2
Téléphone : (514) 773-4232 **Télécopieur** : (514) 773-6767
E-mail : heberts@st-hyacinthetechnopole.qc.ca

Cuba cherche des partenaires dans le secteur biomédical

Cuba compte une centaine de centres de recherche biomédicale

Madeleine Guay

La vétusté apparente des pharmacies cubaines est trompeuse. En fait, Cuba possède un système de soins de santé des plus modernes et un excellent secteur biomédical. Et afin de pouvoir exploiter le mieux possible les progrès scientifiques, Cuba se cherche des partenaires.

Soignant les rescapés de Tchernobyl et les enfants atteints de radioactivité provenant de Goiana, au Brésil, lieu de la deuxième catastrophe nucléaire en importance (survenue en 1987), Cuba compte une centaine de centres de recherche biomédicale et fabrique des produits uniques au monde.

Important producteur d'interféron, une protéine qui inhibe la reproduction de virus, et de vaccins, Cuba a mis au point un certain nombre de processus de pointe en biotechnologie pour les diagnostics médicaux et les thérapies. Très réputé pour ses procédures de chirurgie de l'oeil, le pays fabrique également de l'équipement médical électronique sophistiqué.

Récoltant des millions de dollars grâce à la vente de vaccins en Amérique du Sud, Cuba mise depuis quelques années sur l'exportation des biotechnologies pour se procurer des devises.

« Pour la première fois, nous avons quelque chose que ne possède personne d'autre », déclarait **Fidel Castro**, tel que le rapporte le *Monde diplomatique* dans son édition bimestrielle de fin d'année 1997.

À preuve, notons le deuxième prix remporté par le *Centre de génie génétique et de biotechnologie* de Cuba au 46e *Salon mondial de l'innovation, de la recherche et des nouvelles technologies Eureka Bruxelles 97*. L'événement réunissait plus de 750 exposants provenant d'une quarantaine de nations.

Occasions d'affaires

Alors que Cuba répondait à lui seul à plus des trois quarts de ses besoins en produits pharmaceutiques, la crise financière déclenchée par l'effondrement de l'Union soviétique a déclenché une pénurie de médicaments. De plus, le manque de devises fortes s'est traduit par une réduction marquée des montants consacrés aux importations depuis 1990.

Cuba est donc aux prises avec un manque de fournitures, ce qui nuit à l'efficacité des systèmes des soins de santé et de la recherche. Des intrants servant à la fabrication et à la commercialisation pour l'exportation des produits sont donc en demande.

Selon le *Guide pour les entreprises canadiennes à Cuba* préparé par la Section des affaires commerciales de l'ambassade du Canada à La Havane, des sociétés canadiennes travaillent déjà en partenariat avec des homologues cubains pour fournir ce type de produits et services.

Et quelles sont les meilleures possibilités d'affaires ? L'ambassade a identifié l'exportation de vaccins contre la méningite de type B, de vaccins contre la tique du bétail, des facteurs de croissance épidermique et le *PPG*, un médicament qui réduit le taux de cholestérol.

De plus, le document indique que Cuba dispose de bonnes installations de recherche et développement de produits industriels, d'usines et de biotechnologie du bétail. Le pays favorise donc la possibilité pour les entreprises étrangères de créer des associations avec les Cubains sous la forme de coentreprises ou d'attribution de licences.

Selon l'Ambassade du Canada, on comptait 260 sociétés étrangères au début de 1997 qui avaient constitué des coentreprises avec des organismes du gouvernement cubain dans divers secteurs.

Ententes

Des entreprises québécoises dans le domaine des biotechnologies ont d'ailleurs amorcé des négociations à Cuba pour conclure de telles ententes de partenariat. Du 14 au 21 mars dernier, une dizaine d'entreprises ont participé, à La Havane, à la mission commerciale organisée par le ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST).

Or, malgré qu'il soit réputé difficile de conclure rapidement des affaires sur l'île cubaine et que la mission se fixait plutôt comme objectif d'explorer les possibilités, les entreprises québécoises ont toutes signé des ententes.

Ces résultats ont dépassé largement les attentes, a indiqué **Joseph Molina**, conseiller en affaires internationales du MICST et organisateur de la mission. « Qu'il s'agisse de mise au point de vaccins ou d'autres produits biomédicaux, l'expertise cubaine est aussi avancée que celle d'Amérique du Nord. »

Quant à savoir qui fait affaire là-bas, on préserve jalousement le secret. Il faut dire qu'en plus de la loi de la concurrence, la loi américaine *Helms-Burton* pourrait pousser toute tendance à la paranoïa à son paroxysme.

Destinée à empêcher les pays étrangers à investir ou à s'implanter à Cuba, la loi donne aux citoyens américains qui ont des réclamations concernant des propriétés nationalisées par le gouvernement cubain le droit de poursuivre les sociétés étrangères qui tirent l'utilisation de ces dites propriétés.

Les entreprises qui utilisent ces propriétés peuvent même voir leurs propres propriétés saisies sur le territoire des États-Unis. De plus, la loi autorise les autorités américaines à interdire aux dirigeants de sociétés faisant le *trafic* de biens nationalisés d'entrer aux États-Unis. Ces mesures s'appliquent aussi aux familles immédiates de ces dirigeants. Bien qu'il soit peu probable que cette disposition touche les investisseurs canadiens, mentionne l'ambassade du Canada, les Américains l'ont tout de même utilisée contre plusieurs dirigeants de **Sherritt International**, une société canadienne qui est devenue le plus important producteur de nickel à Cuba. ■

Tradition ~ *innovation*MC

Technologies de pointe

Ogilvy Renault et Swabey Ogilvy Renault s'imposent à la fois comme pionniers et chefs de file du droit des biotechnologies. Ensemble, ils ont regroupé dans une équipe des technologies de pointe des spécialistes de plusieurs disciplines pour vous aider à protéger votre savoir-faire et vos inventions, à mettre sur pied votre compagnie et la faire grandir et à gérer votre propriété intellectuelle de la façon la plus efficace possible.

OGILVY RENAULT
AVOCATS

Montréal Ottawa Québec Toronto Londres

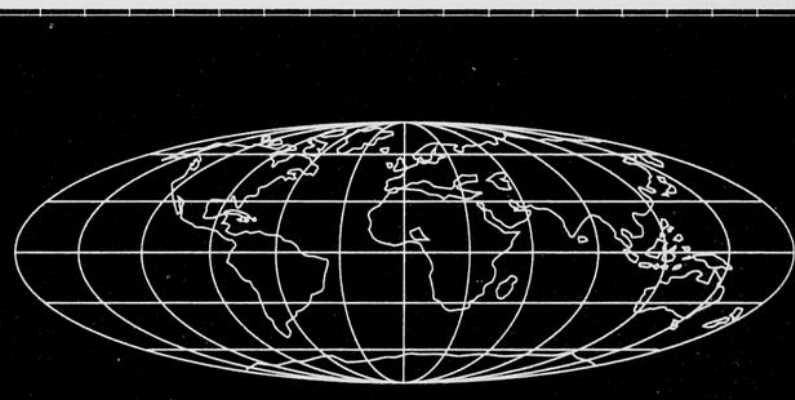
1981, av. McGill College
Bureau 1100
Montréal (Québec)
H3A 3C1
Tél. : (514) 847-4747
Téléc. : (514) 286-5474

SWABEY OGILVY RENAULT
AGENTS DE BREVETS ET DE MARQUES DE COMMERCE

Montréal Ottawa Toronto Québec

1981, av. McGill College
Bureau 1600
Montréal (Québec)
H3A 2Y3
Tél. : (514) 845-7126
Téléc. : (514) 288-8389

www.ogilvyrenault.com
info@ogilvyrenault.com



Société générale de financement du Québec :
Un catalyseur de capitaux et de savoir-faire venus de tous les coins du monde.

notre mission :
le développement

Avec nos partenaires, nous développons
les secteurs stratégiques de l'économie du Québec.
La SGF – Le partenaire de choix
des entreprises du secteur des biotechnologies.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
DE FINANCEMENT
DU QUÉBEC

600, rue de La Gauchetière Ouest, Bureau 1700, Montréal (Québec) H3B 4L8
Téléphone : (514) 876-9290 Télécopieur : (514) 395-8055



Avocats de formation

POMPIERS

à l'occasion

McMaster Gervais

AVOCATS

LE NOUVEAU CABINET NÉ DE LA FUSION DE MCMASTER MEIGHEN ET DE MACKENZIE GERVAIS.

1000, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST, BUREAU 900, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 5H4

TÉLÉPHONE: (514) 879-1212 INTERNET: INFO@MCMASTERGERVAIS.QC.CA

MCMASTER GERVAIS, L'UN DES PLUS IMPORTANTS CABINETS D'AVOCATS AU QUÉBEC, EST MEMBRE DE BORDEN DUMOULIN HOWARD GERVAIS

AVEC BUREAUX À TORONTO, VANCOUVER, CALGARY, MONTRÉAL ET LONDRES.

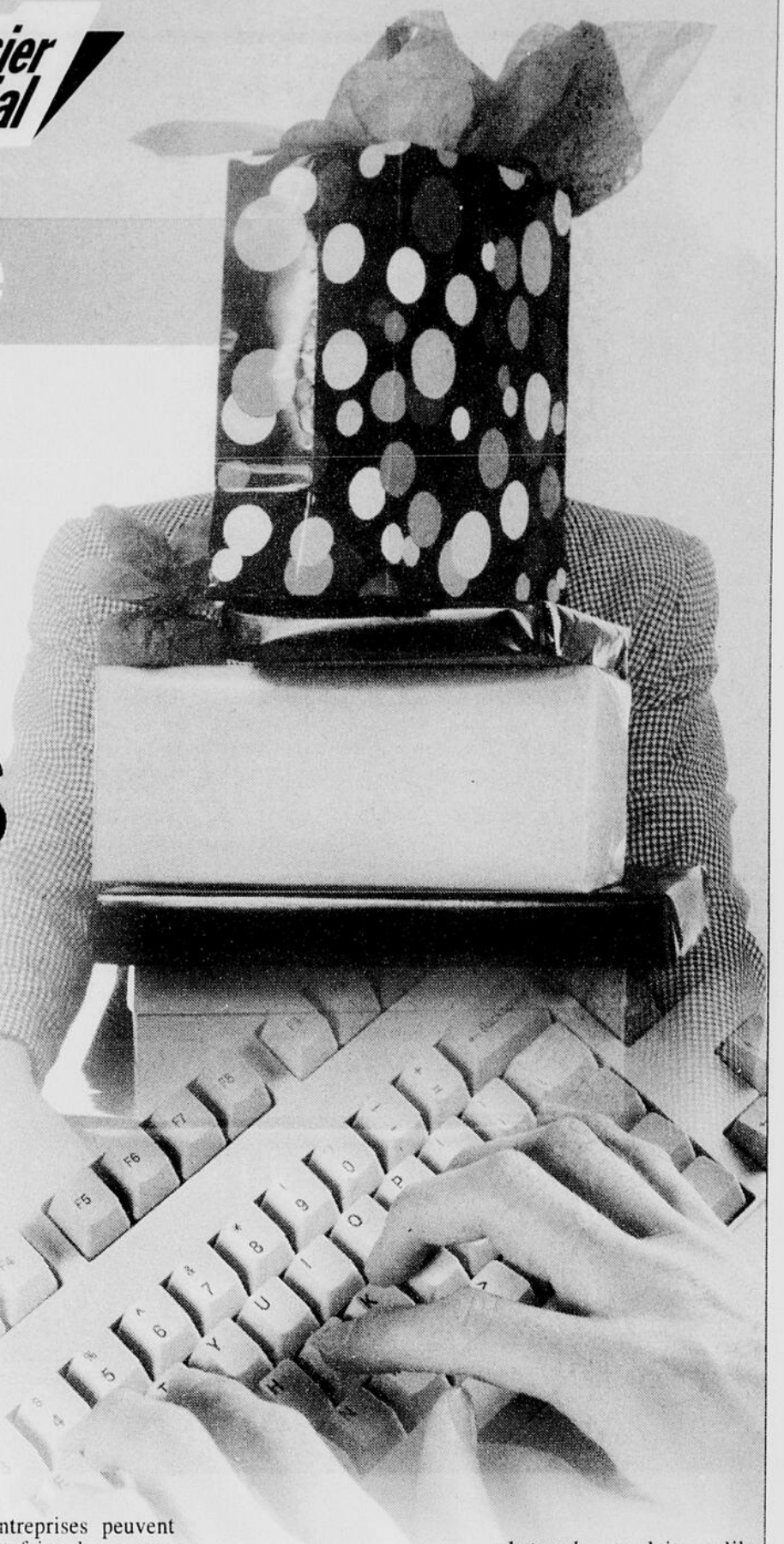
LES AFFAIRES

Dossier spécial

De l'EDI au commerce électronique

Le cybercommerce est à nos portes

Monnaie électronique et cartes à puce : oublierons-nous la couleur de l'argent ?



Danielle Turgeon

Tout le monde le prédit : 1998 sera l'année de l'éclosion du commerce électronique. Certains sceptiques diront qu'on en parle depuis longtemps sans que personne en tire encore vraiment les avantages. Il semble que cette fois soit la bonne.

Les retombées de ce marché sont difficilement quantifiables; à preuve, les spécialistes divergent d'opinion à ce sujet. Selon **International Data Corporation**, par exemple, les transactions de commerce électronique par le truchement d'Internet se chiffreront annuellement à 100 milliards de dollars US à partir de l'an 2000.

Par ailleurs, **Forrester Research** prévoit 4,8 milliards de dollars US en 1998 alors qu'en 2002 on devrait atteindre les 327 milliards de dollars US. « Peu importe les chiffres, le momentum est là », estime **Adel El Zaïm**, du **Centre de recherche informatique de Montréal** (CRIM).

M. El Zaïm donne quelques exemples. Le gouvernement américain a une stratégie de commerce électronique dans sa politique et l'on discute même qu'Internet soit une zone sans taxes.

Le gouvernement français a fait du commerce électronique l'un de six axes de sa politique. À la prochaine conférence de l'*Organisation de coopération et de développement économique* (OCDE), qui se tiendra à Ottawa en octobre 1998, les ministres chargés des inforoutes discuteront de réglementation du cybercommerce.

Au Québec, **Louise Beaudoin**, ministre des inforoutes, aime bien dire que 30 % du contenu francophone disponible sur Internet provient du Québec. Il faudrait bien, en suivant cette logique, que nous soyons également des précurseurs dans les services de commerce électronique.

Le commerce repose sur la relation de confiance.

Les Québécois sont d'ailleurs des acheteurs : 30 % des internautes ont déjà acheté et payé par des moyens électroniques, révèle la dernière enquête du **Réseau interordinateur scientifique québécois** (RISQ).

Du commerce en réseau

Dans son sens le plus strict, le commerce électronique est synonyme d'achat ou de vente de biens par le truchement d'Internet au moyen d'une carte de crédit ou d'un autre mode de paiement. Mais il englobe aussi les projets comme *Mondex*, où les utilisateurs n'ont plus besoin d'argent pour faire leurs achats.

Le commerce virtuel ressemble au commerce traditionnel à certains égards. Il faut des acheteurs, des marchands et leurs produits, et des processus d'affaires qui relient tous ces gens entre eux.

Il peut s'agir de transactions entre deux individus, un individu et une entreprise ou deux entreprises. Les besoins, les réseaux et les avantages qui caractérisent ce commerce varient en fonction du type de commerce que l'on effectue.

Des réseaux électroniques existaient déjà pour le commerce; les banques offrent la possibilité aux individus de traiter avec les entreprises sous forme de transfert électronique de fonds ou télévirement.

L'*Échange de documents informatisés* (EDI) constitue déjà une solution - fort coûteuse - qui permet les communications entre entreprises. On parle également de faire communiquer des entreprises entre elles en les reliant au moyen d'extranets.

Bref, le commerce électronique peut signifier beaucoup plus si l'on y greffe toutes les communications et transactions effectuées sur le *Net* entre une entreprise, ses fournisseurs, ses clients et ses concurrents.

Le simple fait de communiquer en ligne change la façon de faire des affaires.

« La vraie révolution est dans les processus d'affaires, estime **Marc Lebuis**, chargé du développement des affaires de **Connectalk**.

« Les entreprises peuvent dorénavant faire des ventes, effectuer le suivi des commandes ou tenir leur inventaire sur Internet. En parallèle, les clients peuvent accéder eux-mêmes à toutes ces informations. Ce qui a toujours été impossible jusqu'à maintenant. »

Des conditions préalables

Tous les outils sont en place pour que les achats puissent se faire par le truchement d'Internet. Dans les milieux d'affaires, les développements sont en cours.

En ce qui concerne le commerce entre un marchand et un consommateur, il faudra atteindre certains critères pour que la fiction devienne enfin réalité.

Selon M. El Zaïm, la simplicité d'utilisation et l'universalité des services seront cruciales. « L'idéal serait que je puisse, avec une seule carte et un numéro d'identification personnel, acheter des produits où que je sois. »

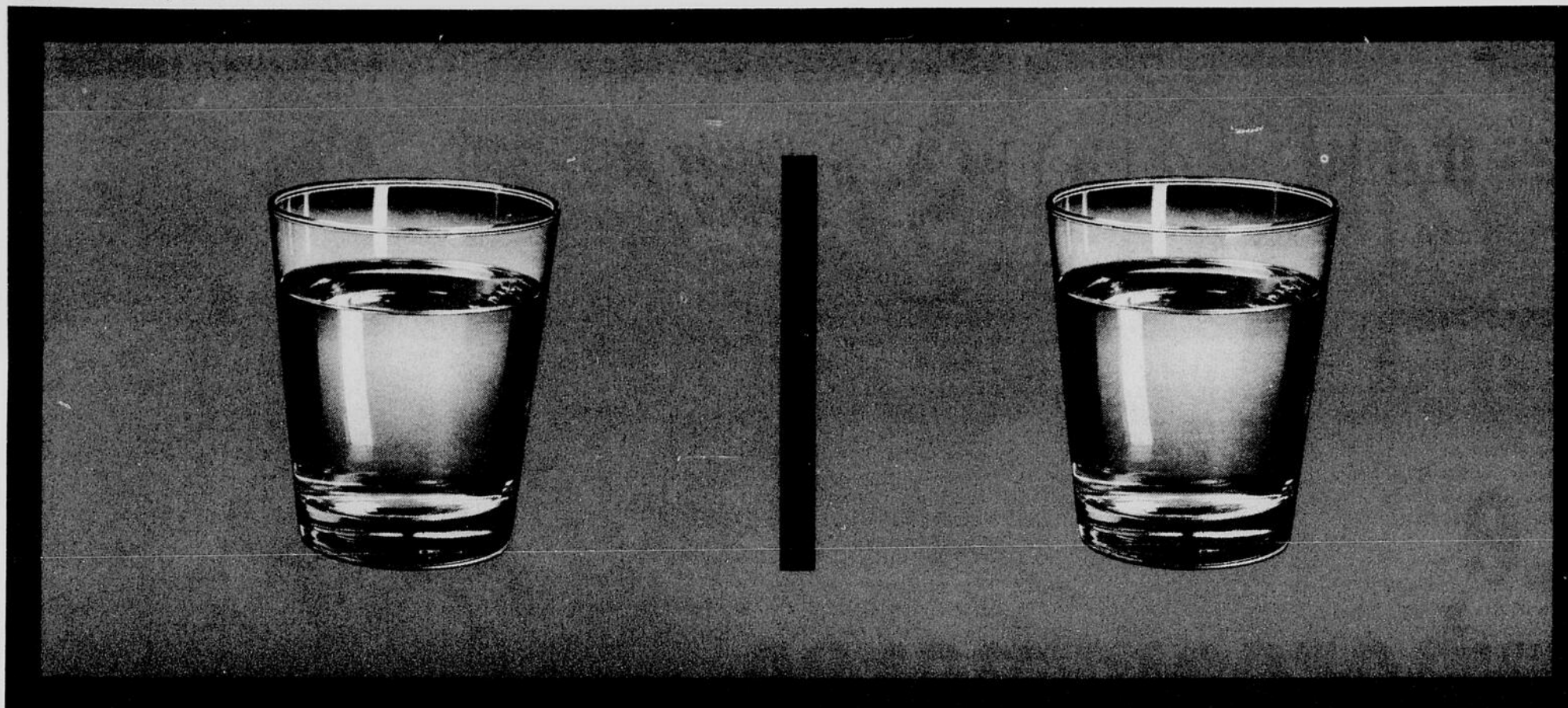
Pour que le commerce nouveau genre soit possible, les utilisateurs devront avoir de bonnes raisons d'acheter par le truchement d'un réseau électronique : coûts réduits, taxes éliminées, temps épargné ou tracasseries administratives allégées.

Mais la vraie bataille, celle qui servira de levier ou non à ce marché, repose sur une question très simple et fondamentalement humaine : la confiance.

Les clients achèteront-ils d'une entreprise virtuelle ? Confieront-ils leur argent à un réseau informatique pour acheter des produits qu'ils n'auront vu que sur écran ? Auront-ils assez confiance pour donner leur numéro de carte de crédit au système, même si on leur dit que la cryptographie garantit la confidentialité ?

La période des fêtes de 1997 a donné confiance à tous les défenseurs du commerce électronique. « À l'occasion des emplettes des fêtes, les achats par le truchement d'Internet se sont multipliés et ont atteint un niveau spectaculaire sinon respectable », indiquent les auteurs **Vallier Lapierre** et **Yves Leclerc** dans le livre *État du cybercommerce*.

Il faudra attendre la période des Fêtes de 1998 pour savoir si, comme on l'avait prédit, le commerce électronique est passé dans les moeurs une fois pour toutes. ■



Ils sont identiques.

COMBIEN

êtes-vous prêt à payer

DE PLUS

pour celui de gauche?

Vous trouvez que c'est une drôle de façon de faire des affaires ? C'est pourtant ce que plusieurs gens d'affaires font lorsqu'ils n'optent pas pour les services d'interurbain et de numéro sans frais Maxi Affaires[MC] de Sprint Canada.

Sprint Canada vous offre le même produit que votre compagnie de téléphone locale; on compose, ça sonne, on parle. Sauf qu'en plus - et c'est là que commence la différence!- Sprint Canada vous fait économiser sur chacun de vos appels avec sa structure tarifaire simplifiée et la facturation à la seconde qui garantit que vous ne payez que pour le temps utilisé.

De plus, avec le service «contact unique» de Sprint Canada, vous faites toujours affaire avec une même équipe responsable de votre dossier qui assurera une transition en douceur et veillera à ce que votre entreprise profite au maximum de tous les services offerts par Sprint Canada.

Rapports détaillés d'appels conçus pour vos besoins, choix de modalités de facturation, voici quelques outils que Sprint Canada vous propose pour gérer les communications de votre entreprise avec plus de facilité et de rapidité.

Des avantages concrets conçus pour vous simplifier la vie tout en réduisant vos coûts: c'est ça la différence avec Sprint Canada. Plus de 50 000 entreprises canadiennes ont déjà fait le bon choix.

Maxi Affaires[MC]

www.sprintcanada.ca

1 888 889-9339

Sprint Canada

le maximum pour vos affaires

MD, MC: Sprint Canada, le logo Sprint Canada, Maxi Affaires et le logo Maxi Affaires sont des marques de commerce de Sprint Communications Company L.P., utilisées sous licence par Sprint Canada Inc. ©1997. Sprint Canada Inc. Tous droits réservés.

Dossier spécial

De l'EDI au commerce électronique

Les modes de paiement se multiplient

De moins en moins d'argent en circulation

Danielle Turgeon

Si vous désirez devenir un acheteur dans Internet, il vous faut posséder l'un des deux prérequis suivants : un compte bancaire ou une carte de crédit. Par la suite, différentes façons s'offrent à vous pour effectuer vos paiements.

Aucun moyen n'est encore normalisé. Plusieurs systèmes sont en cours; d'autres, en phase de développement.

Adel El Zaïm, directeur, spécialiste des inforoutes du **Centre de recherche informatique de Montréal** (CRIM), a repertorié dans une étude les différents moyens de paiement électronique existants. Il a accepté de livrer aux AFFAIRES les résultats de ses recherches. « Les achats à distance ne sont pas nouveaux, qu'ils soient faits par téléphone ou par correspondance. Mais il fallait de nouveaux outils pour que les marchands et les clients arrivent à se comprendre. »

Parmi ces outils existe le porte-monnaie électronique. Si vous prévoyez faire de nombreux achats, vous pourrez vous munir de billets virtuels *E-cash*, achetés auprès des banques qui les détiennent avec du vrai argent (espèces, chèques, cartes de crédit).

L'argent électronique sera stocké sur le disque dur de votre ordinateur et vous pourrez faire vos achats chez les marchands participants. Vous pourrez toujours trimbaler votre argent sur disquette.

Au Québec, la solution *Cybercash* gagne en popularité. Ce protocole de paiement est notamment utilisé par la **Banque Nationale** sous le nom de *SECURNAT*.

L'utilisateur télécharge son logiciel de porte-monnaie électronique du titulaire de la licence *Cybercash*. Par exemple, si vous entrez sur le site de la Banque Nationale ou sur le site de certains marchands et voyez l'icône *SECURNAT*, vous cliquez dessus et pouvez télécharger le logiciel.

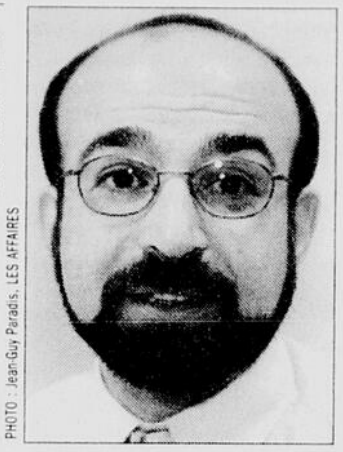


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Adel El Zaïm, du CRIM, a testé toutes les options offertes. Rien n'est encore parfait.

Vous devrez vous enregistrer en donnant votre numéro de carte de crédit. L'opération est entièrement cryptée, comme toutes les autres transactions que vous ferez sur le réseau. Au Québec, les boutiques *InfiniT* du **Groupe Vidéotron** sont affiliées à *SECURNAT*. Au total, une soixantaine de marchands ont une accréditation.

« Cette solution de paiement est plus sécuritaire que de donner sa carte au personnel chez un marchand. Ici, le vendeur n'a même pas accès à votre numéro de carte. L'échange d'information s'effectue uniquement entre vous et la Banque », explique **Myriam Gaudreault**, chargée de comptes de la Banque Nationale.

Carte de crédit et NIP

Le *First Virtual* est un autre moyen d'effectuer une transaction. Vous appelez l'entreprise pour vous enregistrer et donnez votre numéro de carte de crédit par téléphone. *First Virtual* vous attribuera un numéro d'identification personnel (NIP).

Lorsque vous vous trouvez dans le site d'un vendeur participant, vous choisissez votre marchandise et donnez votre NIP. Un message électronique de confirmation est envoyé et, si vous acceptez, votre carte de crédit est débitée. Par ce procédé, l'information qui circule n'a pas besoin d'être cryptée.

Le consommateur peut aussi faire affaire directement avec les marchands en payant par carte de crédit. Les marchands font habituellement affaire avec des entreprises comme **MPACT Immedia** pour assurer la sécurité de leur réseau. Les systèmes de ces entreprises vérifient les transactions de crédit auprès des banques, transmettent la commande au fournisseur concerné et confirment l'expédition du produit.

Quelle que soit la méthode utilisée, les systèmes confirment toujours que vous avez bien commandé un produit avant de traiter la commande.

L'option du micropaiement est offerte en test par **Digital**. En téléchargeant un logiciel, le consommateur achète des coupons virtuels qu'il paie en argent aux marchands. La caractéristique de ce mode d'achat est de permettre des achats de quelques cents seulement. Grâce à *MilliCent*, il serait possible d'acheter un article de revue, une feuille de musique ou toute autre information. Il ne s'agit plus seulement de produit. ■

Une question de confiance

Le succès du commerce électronique repose sur la responsabilité individuelle. Pour que le commerce électronique prenne son envol, il faudra que les particuliers, les institutions et les entreprises se sentent en confiance.

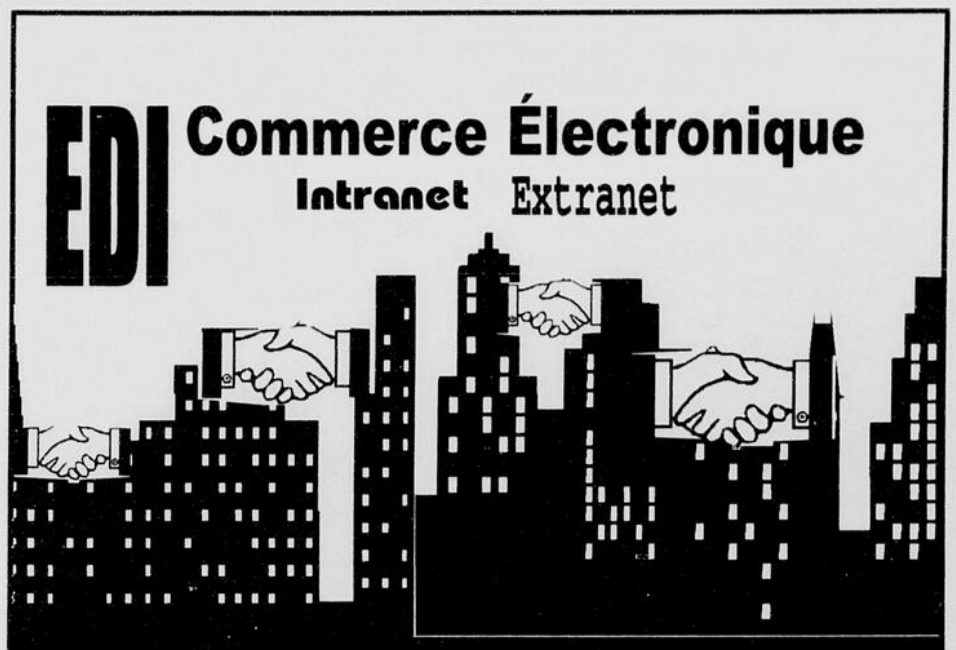
L'une des façons de protéger des documents électroniques et des renseignements stockés dans les ordinateurs est la cryptographie. Elle permet aux utilisateurs d'authentifier des documents par des signatures numériques et de protéger les données importantes.

En fait, elle consiste à brouiller de façon mathématique des textes originaux.

À l'aide de clés numériques (une combinaison unique de uns et de zéros), l'utilisateur code l'information numérique de sorte que seules les personnes détenant la bonne clé peuvent la déchiffrer.

Sans clé, les données codées ne seront jamais transformées en un texte compréhensible.

Le gouvernement canadien est en train d'établir sa politique cadre en matière de cryptographie. (DT) ■



"En réunissant notre expertise et la vôtre, vous obtiendrez une solution personnalisée pour vous ouvrir à la collectivité."

cce

Centre de Commerce Électronique Inc.

1550 Ampère, suite 510
Boucherville, Québec, J4B 7L4
téléphone: (514) 449-7763
télécopieur: (514) 449-7946
www.commelec.com
admin@commelec.com



UN GESTIONNAIRE SI PUISSANT QU'IL VOUS GARDE EN PLEIN CONTRÔLE

De la facturation aux comptes clients, de la conciliation bancaire à la gestion des devises, **Dynamics de Great Plains** offre un accès ouvert aux données et une puissante capacité de production de rapports. Pour obtenir les réponses dont vous avez besoin, au moment où vous en avez besoin.

TRANSIGEZ EN TOUTE SÉCURITÉ SUR INTERNET

Développé sous « Windows », **Dynamics de Great Plains** est le premier logiciel comptable à utiliser pleinement l'environnement technologique « Back Office » de Microsoft. Dynamics devance la technologie, **assure le passage à l'an 2000** et offre déjà la capacité d'effectuer des transactions en toute sécurité sur Internet.

Contactez-nous pour en connaître davantage sur la solution comptable la plus performante qui soit, et envisagez le prochain millénaire en toute quiétude.

SYSTÈMES INFORMATIQUES JOVACO
Des experts en gestion

Tél. : (514) 354-8874 Téléc. : (514) 354-3520
www.jovaco.ca/jovaco@jovaco.ca

GREAT PLAINS DYNAMICS
Maintenant en français

GREAT PLAINS SOFTWARE Great Plains Software et Dynamics sont des marques déposées de Great Plains Software, inc.

De l'EDI au commerce électronique

Dossier spécial

Les comptables agréés certifient les commerces virtuels

Le sigle *Webtrust* donnera confiance aux consommateurs

Danielle Turgeon

Depuis le début de l'année, il existe un sceau de certification de commerce électronique fourni par l'**Institut canadien des comptables agréés** (ICCA) et l'**American Institute of Certified Public Accountants**.

Un commerçant qui affichera le sigle *Webtrust* sur son site aura l'obligation de présenter à l'écran toutes ses pratiques commerciales.

Ainsi, les consommateurs pourront savoir à qui ils ont affaire et ce qui peut leur arriver si un pépin se présente en cours de route. Les comptables poursuivent donc dans Internet le rôle qu'ils jouent déjà ailleurs. « Nous ajustons nos services en fonction des besoins du marché », dit **Mario Pitre**, de **Samson Bélair Deloitte & Touche**.

La confidentialité des données sera assurée.





PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Mario Pitre, de Samson Bélair Deloitte & Touche : « L'accréditation ajoute de la transparence aux pratiques commerciales. »

La certification porte sur trois critères de base : les pratiques commerciales (modalités de paiement, politique de retour, garantie, processus de réclamation ou de plainte); l'intégrité des transactions pour éviter que les données transmises par les consommateurs ne soient modifiées, perdues ou reproduites; et la protection des renseignements personnels.

Webtrust est normalisé au Canada et aux États-Unis. L'Angleterre, l'Écosse, l'Irlande, l'Afrique du Sud, la Hollande et l'Australie sont en discussion pour offrir la certification.

Des réticences

Un sondage réalisé par **Yankelovich Partners** pour le compte des comptables révèle que les internautes craignent de faire des achats parce qu'ils s'inquiètent de la sécurité, ne savent pas avec qui ils font affaire et n'aiment pas que l'on puisse les retracer.

Ils ne veulent pas divulguer certains éléments, dont leur situation financière (95 %), leur numéro de carte de crédit (85 %), leur numéro de téléphone (74 %) et leur adresse (67 %).

Tous les marchands qui auront le sceau de certification assureront les clients de la confidentialité de ces données.

Le coût de l'accréditation varie selon les systèmes informatiques en place dans les entreprises. Le renouvellement de l'accréditation se fera aux trois mois. ■

Prenez les commandes de la voie de l'avenir : le commerce électronique

De plus en plus les entreprises font des affaires grâce à l'univers informatique : cartes de guichet, EDI, ventes et achats, réseautage intranet, etc...
Demandez aux professionnels chez LGS comment vous pouvez profiter maintenant des technologies de l'avenir.
Pour plus de renseignements, appelez un de nos bureaux, ou via messagerie au **ecomm@lgs.ca**

ÉLABORATION DE STRATÉGIES D'AFFAIRES • RÉVISION DES PROCESSUS D'AFFAIRES DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE • ARCHITECTURE ET INTÉGRATION TECHNOLOGIQUES • ADAPTATION DES SYSTÈMES EXISTANTS • SÉCURITÉ INFORMATIQUE • IMPLANTATION ET DÉPLOIEMENT

Ottawa (613) 234-9089
Montréal (514) 861-2673
Saguenay Lac-St-Jean (418) 548-8001
Québec (418) 653-3574

LGS www.lgs.ca

Dossier spécial

De l'EDI au commerce électronique

Hausse des cybercommerces à prévoir

Plusieurs marchands migreront bientôt vers un site *Web* transactionnel

Danielle Turgeon

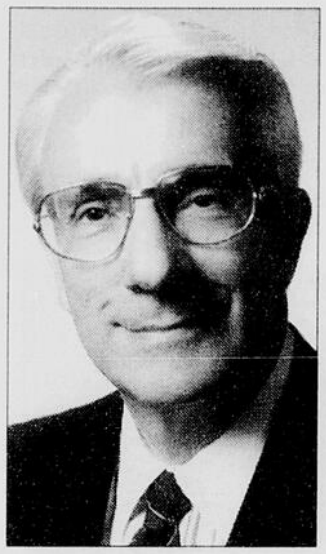
Les consommateurs qui veulent consacrer les fins de semaine à leurs passe-temps favoris se verront bientôt offrir un vaste choix de boutiques en ligne. Ils pourront y avoir accès tous les soirs de la semaine en ne sortant pas de chez eux.

Bien qu'ils ne connaissent pas encore un succès fracassant, les marchands du cybermonde envisagent une plus grande popularité de leur outil de commercialisation au cours de l'année qui vient. D'autant plus que l'augmentation du nombre de marchands et les transactions sécurisées devraient faire démarrer le commerce électronique.

Certains marchands préfèrent faire cavalier seul, avoir pignon sur rue et ne pas devenir locataires d'un centre commercial. C'était le cas de **CD-ROM Dépôt**, qui reçoit une vingtaine de commandes de cédéroms par semaine, dont 80 % sont de langue française. Les ventes se font jusqu'au Japon et en Australie.

Pour l'instant, CD-ROM Dépôt poste ses produits et se fait payer au moyen de cartes de crédit. **Jean-Luc Boutin**, président, songe à une autre façon de procéder. « Nous avons beaucoup de visites et relativement peu d'achats. Nous songeons à nous joindre à un centre commercial où les transactions sont approuvées par *SECURNAT*. Les gens feront davantage confiance à ce type d'achat. »

Dans un centre, avec l'approbation *SECURNAT*, M. Boutin compte bien voir augmenter ses ventes. Le commerce a déjà une bonne renommée parmi les utilisateurs d'Internet, ce qui ne devrait pas nuire.



■ **Jean-Guy Leboeuf ouvrira bientôt le centre commercial *Commerce Montréal*.**

■ **Le logo *SECURNAT* donne confiance aux clients.** ■

Les centres commerciaux

Un centre commercial virtuel a des avantages. « Le site *InfiniT* du **Groupe Vidéotron** nous offrait de l'aide pour concevoir le site et l'héberger. En plus, il nous permettait d'avoir des transactions sécurisées », explique **Sonia Benoît**, directrice du marketing de **Teckn-O-Laser**, qui vend des cartouches réusinées pour imprimantes, de 40 à 200 $ pièce.

Mme Benoît avoue que le revenu des ventes n'est pas élevé, car l'entreprise n'a pas fait encore beaucoup de promotion pour son service transactionnel.

Les produits de l'entreprise sont liés à l'industrie de l'informatique et les acheteurs sont surtout des PME et des travailleurs autonomes. Teckn-O-Laser modernise présentement son site et fera davantage de promotion dans l'avenir.

D'autres firmes envisagent même la possibilité d'ouvrir des centres commerciaux virtuels. **Jean-Guy Leboeuf**, propriétaire du collège qui porte son nom, vient justement d'acheter de l'équipement pour offrir à des marchands de s'installer dans le centre qu'il nommera *Commerce Montréal*. Il vend déjà des produits sur son site.

M. Leboeuf assure la formation des agents immobiliers. Récemment, il créait la division *CEDEP.Net* pour offrir aux gens du milieu une base de données similaire au système inter-agences immobilières *SIA* ou *MLS*.

De ce projet est née l'idée de services plus complets qu'il pourrait offrir à la collectivité : accès Internet par lignes téléphoniques et liens *RNIS*, hébergement de sites, serveur de transactions sécurisées.

« Une fois que nous avons sécurisé nos installations, fait des tests, formé le personnel et adapté nos programmes pour calculer la TPS (taxe sur les produits et services) et TVQ (taxe de vente du Québec) sur les ventes, nous avons pensé offrir notre expertise à d'autres. Pour accueillir des commerçants dans le *mail*, nous avons acheté d'autres logiciels et serveurs. »

Des sites répertoires

Il existe des pages jaunes des centres commerciaux virtuels. Au Québec, *Le Comptoir*, disponible sur *La Toile du Québec*, identifie les sites québécois qui ont des services commerciaux sécurisés, plus de 80.

« Il est évident que les industries qui ont déjà des habitudes de marketing direct ou des forts volumes de vente par catalogue sont avantagées. Elles ont déjà l'habitude des processus de vente indirecte », prétend **Yves Williams**, président de **Netgraphe**, qui gère les informations de *La Toile du Québec*.

Pour sa part, le site *Magasinez !* se présente comme un guide d'achat dans Internet. Il regroupe plus de 500 sites de commerce électronique classés par produits et services. Dans la rubrique *Ressources générales*, il est possible d'obtenir des coupons et des échantillons gratuits. Le site est conçu et géré par **InventionMédia**. ■

Des normes de sécurité

Le paiement est l'aspect du commerce électronique qui inquiète le plus les consommateurs. Plusieurs moyens sont actuellement utilisés par les entreprises. Le client peut envoyer son numéro de carte de crédit par le truchement d'Internet, sans qu'il soit chiffré.

La transmission peut aussi se faire avec un système de chiffrement appelé *SSL* (*Secure Socket Layer*).

Le 1er février 1996, **VISA**, **MasterCard** et d'autres - **Microsoft**, **IBM**, **Netscape**, **RSA** et **VeriSign** - ont annoncé l'élaboration d'une norme permettant de payer en toute sécurité, par carte de crédit, les achats faits par le truchement d'Internet. La caractéristique de cette norme - *Secure Electronic Transaction*, ou *SET* - est qu'elle comprend un certificat numérique (qui permet de savoir si c'est bien le titulaire de la carte qui fait l'achat).

La norme *SET* se fonde sur la technologie pour authentifier les parties à un achat fait sur un réseau électronique et payé par carte de crédit. Elle utilise des techniques de chiffrement complexes et, de ce fait, devrait gagner la confiance des consommateurs.

Le choix revient toujours au marchand : c'est lui qui décide d'utiliser ou de ne pas utiliser *SET*. Et, pour que cette norme fonctionne, elle doit aussi être appuyée par les établissements financiers.

L'avantage de *SET*, c'est que les numéros de cartes de crédit ne transitent pas dans Internet. C'est le consommateur qui est certifié. Il va à sa banque, où il fait enregistrer son profil et son numéro de carte. La banque garde ces renseignements dans une chambre forte à laquelle personne n'a accès, et elle remet à son client un certificat logiciel, qu'il installe dans son *PC*. (JdeL) ■

TrelliSyS Technologies inc.

Solutions Stratégiques

- Conforme aux exigences de l'an 2000
- Commerce électronique
- Réingénierie des systèmes de gestion
- Optimisation des systèmes manufacturiers
- Intégration des ressources informatiques
- Analyse du plancher de production
- Transformation de l'entreprise

Résultats

- Fiabilité et intégrité des systèmes
- Augmentation du taux de rentabilité
- Réduction du délai de mise en marché
- Diminution des frais d'exploitation

www.trellisys.com
(514) 695-9500
Montréal - Québec - Toronto

AVANTAGEDI

LA SOLUTION *EDI* INTÉGRÉE LA PLUS EFFICACE SUR LE MARCHÉ!

Le logiciel AVANTAG*EDI* facilite les échanges de documents informatisés avec vos partenaires d'affaires. Vous augmentez ainsi votre efficacité opérationnelle en réduisant les délais d'échanges de documents tels que les commandes-client et la facturation.

Le logiciel AVANTAG*EDI* s'intègre parfaitement au logiciel **AVANTAGE Gestion d'Inventaire**.

Le développement et l'installation du logiciel AVANTAG*EDI* sont faits en collaboration avec **DATA DIS INC.**

«Le logiciel AVANTAGEDI nous permet de mieux servir nos clients majeurs, d'accélérer le processus de traitement des commandes et des factures, d'éviter les erreurs qui retardent les paiements, le tout sans effort ou temps supplémentaire.»

Stéphane Simoneau
Directeur
VIANDES EXPERT (1994 INC.)

AVANTAG*EDI*, UN OUTIL ESSENTIEL DANS UN MARCHÉ D'AVENIR!

AVANTAGE LOGICIELS COMPTABLES

Québec : (418) 622-8288
Montréal : (514) 333-7108
Téléphone sans frais : (888) 622-8288
Site internet : http://www.logava.com

Data Dis
Analyse et conception de logiciels

Québec : (418) 877-2787
Téléphone sans frais : (888) Data Dis
Site Internet : www.datadis.com

De l'EDI au commerce électronique

Dossier spécial

Sherbrooke, 1re ville francophone à adopter la monnaie électronique

Danielle Turgeon

Un an après avoir lancé son programme de monnaie électronique à Guelph, en Ontario, **Mondex** fera de Sherbrooke la deuxième ville où les paiements seront basés sur la technologie des cartes à puce.

À Guelph, 12 000 titulaires de cartes ont effectué pour une valeur de plus de 2 M$ d'opérations auprès des 565 marchands participants.

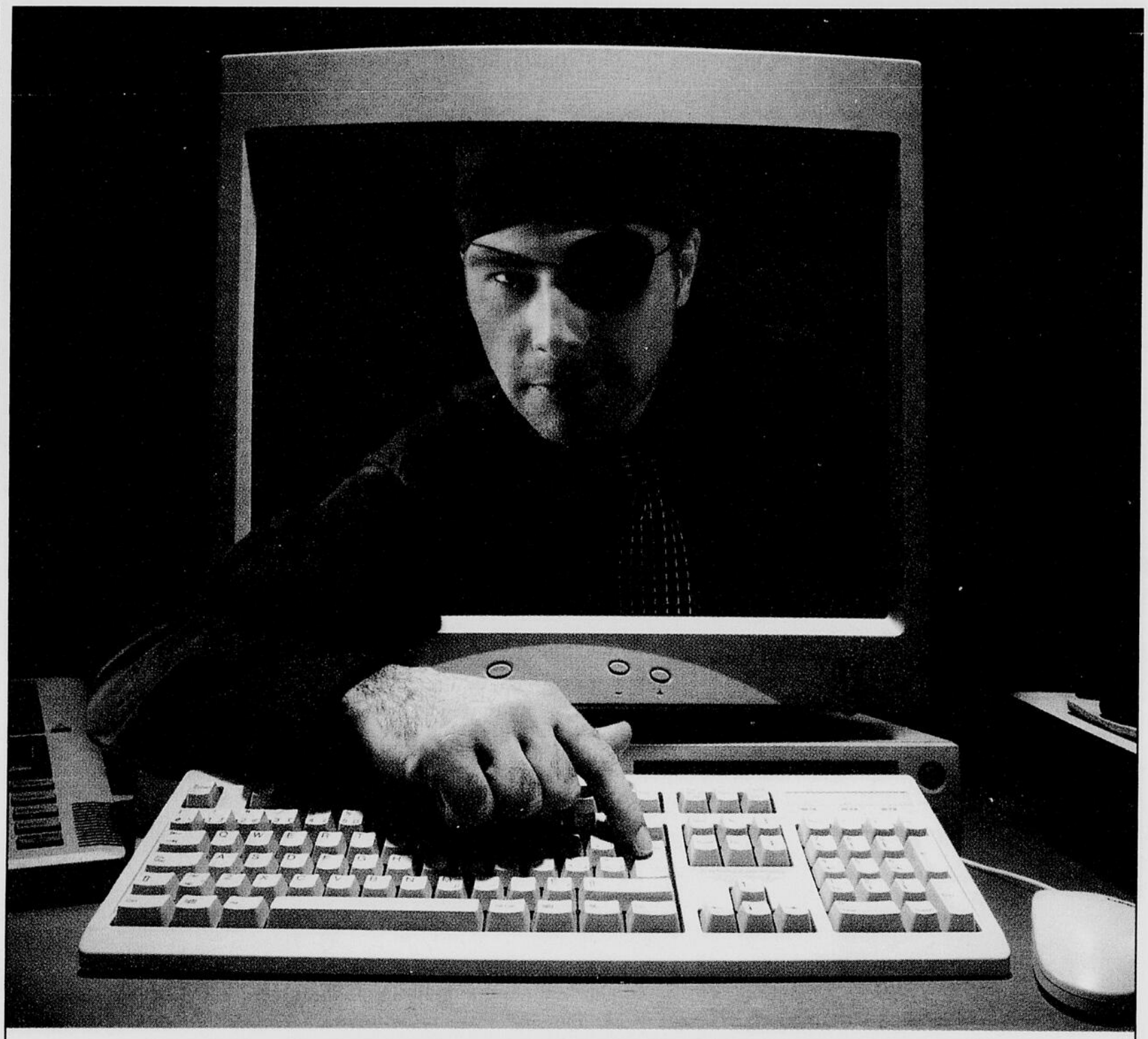


■ Joanne De Laurentiis : « Les Québécois acceptent les nouvelles technologies plus rapidement qu'ailleurs au Canada. »

« Nous visons à ce que 80 % de la population de Sherbrooke et des environs ait sa carte *Mondex*, avance **Joanne De Laurentiis**. En peu de temps, nous aurons atteint une masse critique pour que les marchands et les organismes municipaux emboîtent le pas et veuillent s'équiper des terminaux nécessaires à la lecture de la carte. »

L'implantation de Mondex a Sherbrooke dépendra de la vitesse à laquelle les institutions financières investiront dans le projet. Ce sont elles qui émettront des cartes à leurs clients et installeront des terminaux chez les marchands qui en feront la demande. La norme *Mondex* fonctionnera partout où les clients iront, car les banques se sont entendues sur l'universalité du service. « Par contre, la mise en marché de la carte sera extrêmement concurrentielle », estime Mme De Laurentiis.

Qui rendra la carte disponible en premier ? Qui convertira ses guichets pour que l'on puisse y télécharger de l'argent ? Quels services offriront les banques et les caisses avec leur carte ? Autant d'éléments qui permettront aux institutions financières de recruter des clients en premier en poussant leurs produits et services.



Une carte pratique

La carte électronique *Mondex* est une carte à puce intelligente qui remplace l'argent comptant. Peu à peu, elle amènera la disparition des cartes bancaires comprenant une bande magnétique noire au verso et peut-être des cartes de débit.

L'utilisateur de la carte *Mondex* y télécharge le montant d'argent qu'il désire à partir d'un guichet automatique ou d'un téléphone adapté. La carte devient son portefeuille et, grâce à elle, il peut effectuer tous ses achats, qu'ils soient de 10 $ ou de 1 000 $. Le microprocesseur à l'intérieur de la carte soustrait les montants dépensés.

En principe, il faut un compte de banque pour avoir une carte. Mais les parents qui veulent en fournir à leurs enfants pourront le faire. Ils n'auront qu'à télécharger de l'argent sur des cartes qu'ils leur remettront. Le jour où les ordinateurs personnels seront équipés de lecteur de carte à puce, les jeunes auront un accès facile au commerce électronique dans Internet.

Lorsque les grandes banques canadiennes font une alliance pour susciter l'adhésion à un produit, il y a fort à parier que ledit produit deviendra vite la norme.

Mondex est une filiale de **MasterCard International**. La **Banque CIBC** et la **Banque Royale** ont été les premières à acquérir la licence; peu à peu, les autres projets de carte, dont *Exact* (**Banque de Montréal**, **Banque Toronto-Dominion**, **Canada Trust**) et *VISA autonome* (**VISA** et **Banque Scotia**), ont été délaissés au Canada.

Mondex regroupe toutes ces banques, en plus de la **Banque Hongkong**, la **Banque Nationale**, la **Centrale des caisses de crédit du Canada** et le **Mouvement des caisses Desjardins**. Mondex est aussi établie en Australie, à Hong Kong, en Nouvelle-Zélande, en Grande-Bretagne et aux États-Unis, ce qui pourrait en faire une norme mondiale. ■

Et si quelqu'un cambriolait tout le contenu de votre système informatique ?

L'année dernière, une moyenne de 66 % * des entreprises ont vécu un problème de sécurité quelconque : virus informatiques, accès non-autorisés, espionnage industriel, cyber-terrorisme, etc... La liste des problèmes est longue et les répercussions sont des plus néfastes. **Ne faites pas partie des statistiques.** Communiquez avec les professionnels chez LGS.
Appelez un de nos bureaux ou via messagerie au **secur@lgs.ca**

ANALYSE • POLITIQUES • ARCHITECTURE • IMPLANTATION • ENTRETIEN • «FIREWALL» • ET PLUS.

Ottawa (613) 234-9089
Montréal (514) 861-2673
Saguenay Lac-St-Jean (418) 548-8001
Québec (418) 653-3574

LGS www.lgs.ca

** Sourse : Moyenne basée sur les données du rapport «5th Information Security Survey» de Ernst & Young, décembre 1997.*

Les affaires électroniques



JAVA, ÇA VA PLUS LOIN QUE DE SIMPLES JEUX DE MOTS.

Il y a deux ans, l'arrivée des logiciels tournant sous Java[MC] avait fait sensation et donné lieu à une foule de jeux de mots reliés au café. Devait-on y voir un simple battage?

Chez IBM, nous croyons que Java mérite largement toute l'agitation qu'il a suscitée, car il offre deux grands avantages aux entreprises qui veulent devenir des entreprises électroniques : le développement nettement plus rapide d'applications, et la promesse de normes et de connectivité ouverte.

Si l'avènement du Web a bouleversé le monde des technologies de l'information, c'est sans doute d'abord à cause de cette culture des normes. C'est grâce à cette capacité qu'on peut parler de connectivité universelle et que plus de 80 millions de personnes ont accès au Web. Java est le premier langage qui permet de faire tourner une même application sur n'importe quelle plateforme (écrite une fois, exécutable partout).

Cela peut accélérer le processus de développement d'application car vous n'avez pas à créer une version différente de votre logiciel pour chaque client, chaque serveur et chaque navigateur. Et puisque la plupart des environnements d'entreprise sont composés d'un grand nombre de plateformes informatiques différentes, Java est une solution logique.

Java est-il parfait? Pas encore. Comme toute nouvelle technologie, il demande des ajustements. Mais il évolue plus vite que tout autre langage dans l'histoire, et IBM contribue à en faire une réalité.

Ces jours-ci, il y a plus de personnes qui travaillent sur Java chez IBM que dans toute autre entreprise, créant des applications adaptées aux réalités des domaines des finances, de la fabrication et de la distribution (pour ne nommer que ceux-là).

Nous créons également des outils de programmation primés, comme les logiciels VisualAge[MD] et Lotus Bean Machine[MC], des outils puissants qui facilitent l'élaboration de solutions sur mesure comme des sites Web de service à la clientèle et des intranets coopératifs.

Pour en savoir plus sur la façon dont IBM et Java peuvent aider votre entreprise à devenir une entreprise électronique, tapez www.ibm.com/java ou faites le 1 800 IBM-2255*, poste 58J.

IBM[MD]

Des solutions pour une petite planète[MD]

*1 800 426-2255. IBM et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corporation, 1998. © IBM Canada Ltée, 1998. Tous droits réservés

Dossier spécial

Catalogue électronique : plusieurs solutions possibles

Avant d'ouvrir un magasin virtuel, faites un plan d'affaires

Danielle Turgeon

Les marchands qui rêvent de se lancer dans le commerce dans Internet pour joindre les consommateurs à la maison ont le choix entre plusieurs solutions techniques. Mais, avant de faire de son site *Web* un site transactionnel, il est bon de revoir ses processus d'affaires.

Il existe des différences radicales entre le commerce traditionnel et le commerce cybernétique, autant dans la façon de cibler la clientèle que dans la livraison de la marchandise.

Dans une boutique réelle, le client part avec la marchandise qu'il a payée ou paie à la livraison quand il a le produit en main. Dans un réseau électronique, il paie sur-le-champ ! Il ne veut donc pas avoir à attendre pour donner sa commande, pour son approbation de crédit, ni pour la livraison.

« Faire attendre un client en ligne est pire que de ne pas lui offrir le produit. Le client fait sa transaction rapidement, il veut une réponse rapide », estime **Corinne Charette**, directrice, services-conseils d'**IBM**.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Corinne Charette, d'IBM.

Avant de se lancer dans cette aventure, il faut pouvoir suffire à la demande et régler tous les détails techniques pour faciliter la vie aux clients.

Les étapes à suivre

Avant de choisir la plate-forme technologique sur laquelle stocker son catalogue électronique, le commerçant doit d'abord déterminer ses objectifs d'affaires et décider comment il va exploiter ce nouveau canal de distribution.

À quelle clientèle va-t-il s'adresser ? Comment la joindre dans Internet ? Quelle puissance veut-il donner à son réseau ? Son catalogue aura-t-il 100 ou 1 000 produits en démonstration ? Prévoit-il un trafic intense sur son site ? La plate-forme informatique qu'il choisira dépendra de ses prospectives.

Comme l'explique Mme Charette, le commerçant doit savoir ce qu'il veut offrir à ses clients. « Si le catalogue électronique est relié aux stocks, par exemple, les clients pourront savoir instantanément si l'article qu'ils désirent est disponible. S'il n'est pas disponible, le commerçant peut vouloir suggérer un produit similaire. Il existe une foule d'applications pour conseiller le client ou l'aider dans sa recherche. »

Certaines plates-formes offrent la possibilité de faire une recherche dynamique selon les critères d'achat.

Par exemple, pour l'achat d'un ordinateur, un client entre certains critères, comme le prix, la largeur de l'écran, la puissance du microprocesseur, etc. Le magasin peut faire une sélection, lui proposer des choix, lui montrer une photo des modèles disponibles et lui donner plus d'information sur celui qui l'intéresse.

Il est donc possible d'aller beaucoup plus loin que de montrer des images, de donner des prix et de proposer des couleurs, puis d'inciter le client à appuyer sur la touche *Commander*.

Des acquis à l'interne

Le choix d'une plate-forme informatique de commerce électronique dépendra du réseau que l'on a déjà à l'interne. Si la marchandise est stockée sur une base de données, il peut être avantageux de choisir un système qui s'y adapte.

Le personnel en place dans l'entreprise a peut-être les compétences pour choisir les outils de commerce électronique et les installer. Si ce n'est pas le cas, les firmes spécialisées en intégration pourront venir à la rescousse.

Une fois votre catalogue prêt et le réseau en place, la mise à jour régulière du catalogue est sans doute l'élément qui assure le succès du site.

« Un catalogue qui n'est pas mis à jour n'a pas plus de valeur qu'un document imprimé. Dans l'entreprise, quelqu'un doit hériter du rôle des mises à jour et doit relever les commandes régulièrement », insiste Mme Charette.

Un magasin virtuel est ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Afin de prendre l'habitude de ce rythme de travail, les commerçants peuvent construire leur commerce par étapes et tester un ensemble de produits et services. Graduellement, ils peuvent en ajouter, varier les applications et offrir plus de services. ■

Les produits de commerce électronique

Les marchands doivent faire le choix d'une plate-forme de commerce électronique parmi toutes celles qui se trouvent sur le marché. En voici quelques-unes :

- *Commerce Server* de **Microsoft**;
- *NetCommerce* d'**IBM**;
- *Domino Merchant* de **Lotus**;
- *Sweet Spot* de **Netscape**;
- *Appolo* d'**Oracle**;
- **RES International**.

Il y en a d'autres, les fournisseurs Internet et les intégrateurs informatiques peuvent en suggérer à leurs clients. (DT) ■

Commerce électronique et EDI pour tous

Le commerce électronique n'est plus une idée en voie de se concrétiser, mais une activité bien réelle, accessible à toutes les entreprises - pas seulement à celles faisant partie du groupe des *Fortune 1000*, mais aussi aux millions de PME qui font des affaires sur le marché local, national ou international.

Cette révolution économique passe par Internet, les intranets, les extranets et les réseaux privés.

MPACT Immedia est une entreprise qui profite de cette révolution, car elle a été créée justement pour concevoir les logiciels et exploiter les réseaux nécessaires au commerce électronique.

« Nous prenons l'information d'un ordinateur, nous la gérons et la traduisons en un format électronique que nous pouvons ensuite expédier sur un réseau privé, un intranet, un extranet ou Internet, explique **Brian Edwards**, président et chef de la direction. Nos outils sont les microprocesseurs de l'industrie du logiciel, le moteur qui fait tout le travail en arrière- plan. »

Les logiciels et services de MPACT sont utilisés par des grandes entreprises, notamment **Chrysler**, mais aussi par des millions de PME partout dans le monde, et par de plus en plus de marchands et de clients qui font affaire dans le *Net*. Cette année, MPACT se trouve au coeur de l'action, avec de nouveaux produits qui mettent le commerce électronique à la portée de plus en plus d'entreprises. À ses produits *MessageWay* et *ExpressWay*, applications d'EDI (*Échange de documents informatisés*) et de messagerie pour grandes entreprises, la société en a ajouté deux autres, destinés aux PME et aux utilisateurs d'Internet : *Edikit* et *BuyWay*.

« En ce qui concerne *Edikit*, notre stratégie consiste à travailler avec des concepteurs et à leur permettre d'intégrer nos outils dans leurs logiciels, qu'ils vendent ensuite aux PME. »

Les partenaires de MPACT sont certains des plus grands concepteurs du monde. **Jetform** a intégré *Edikit* pour *Windows* dans ses formulaires électroniques. **ACI Development** fournit *Edikit* à ses évaluateurs d'hypothèques partout aux États-Unis. **BBS/Bank-Axept**, consortium bancaire norvégien, l'utilise pour accélérer les activités de compensation bancaire dans le pays.

Quant à *BuyWay*, il est proposé aux marchands du *Net*. Il s'agit d'un service qui permet d'effectuer achats et paiements par le truchement d'Internet en toute sécurité. L'une des premières applications a été réalisée pour **Quebecor Multimédia**. « Nous avons aussi conçu un logiciel pour l'industrie américaine de l'aviation et des voyages, dont nous exploitons le réseau de commerce électronique », poursuit M. Edwards. Ce logiciel a été conçu dans le cadre d'une alliance stratégique avec **Communications by Proxy**.

Enfin, MPACT travaille étroitement avec la **Banque Royale** au lancement de *CAN-ACT*, l'un des premiers systèmes bancaires en ligne pour les entreprises de toutes tailles. Qu'il s'agisse du petit propriétaire du magasin du coin qui veut acquitter sa facture de téléphone ou sa taxe de vente par voie électronique ou d'une importante entreprise de service public souhaitant recevoir ses paiements sous forme électronique, *CAN-ACT* ouvre la voie.

« Le potentiel de ce réseau est immense et, d'ici peu, nous compterons des milliers de clients. » (JdL) ■

LES ÉCHANGES ÉLECTRONIQUES AVEC LE MINISTÈRE DU REVENU, C'EST

3,9 milliards de dollars perçus

L'engagement du ministère du Revenu du Québec, des institutions financières, des entreprises de conception de logiciels de transmission et des entreprises ayant un service de paye, l'informatisation des entreprises québécoises et l'utilisation par celles-ci, pour leurs besoins quotidiens, d'outils de transmission électronique de données, font en sorte qu'en 1997, 3,9 milliards de dollars en paiements (retenues à la source, taxes à la consommation, impôts des particuliers et des sociétés) ont été transmis électroniquement.

Les paiements par échanges électroniques exigent maintenant très peu d'équipements et de connaissances : un micro-ordinateur, un modem et l'expertise d'une institution financière ou d'une entreprise offrant des services de paiement accrédités par le Ministère, et le tour est joué.

En tant qu'entreprise, vous pouvez participer aux échanges électroniques pour effectuer les paiements suivants : les retenues à la source ; les taxes à la consommation (mensuels, trimestriels, annuels et acomptes provisionnels) ; les acomptes provisionnels des sociétés et des particuliers ; les pensions alimentaires retenues à la source par les employeurs. D'autres projets seront présentés au cours des prochains mois.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES PAIEMENTS DE VOTRE ENTREPRISE PAR VOIE ÉLECTRONIQUE, COMMUNIQUEZ AVEC

Groupe de promotion des échanges de données informatiques
et de l'acquisition des données électroniques
Téléphone : (418) 652-5281
Télécopieur : (418) 646-0713
Internet : Yvan-Denis.Veilleux @ revenu.gouv.qc.ca

Gouvernement du Québec
Ministère du Revenu

Bureau & Associés

Michèle Bureau-Dion, Présidente

Consultants en informatique et en commerce électronique

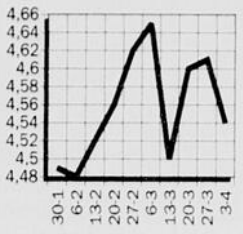
- Planification stratégique
- Orientation technologique
- EDI, commerce électronique
- Intranet, extranet, Internet

915, de la Pérouse, Boucherville
(Québec) Canada J4B 7S5
Tél.: (514) 641-9304

Investir

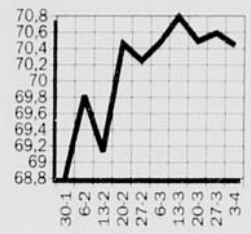
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 4,54 %
Précédent: 4,61 %
Variation - 0,07
52 semaines
H/4,66 %
B/2,80 %



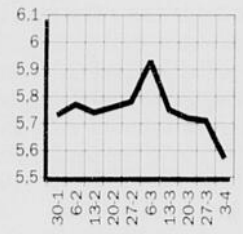
Le dollar ($ canadien en ¢ US)

Fermeture: 70,44 ¢ US
Précédent: 70,59 ¢ US
Variation - 0,15 ¢ US
52 semaines
H/73,46 ¢ US
B/68,21 ¢ US



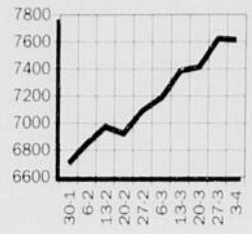
Les obligations
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 5,57 %
Précédent: 5,71 %
Variation - 0,14 %
52 semaines
H/7,40 %
B/5,57 %



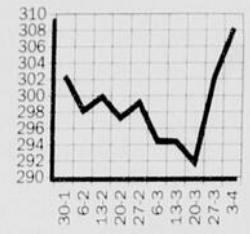
La Bourse (TSE 300)

Fermeture: 7612,73
Précédent: 7622,50
Variation - 9,77
52 semaines
H/7635,10
B/5657,80



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 308,25 $ US
Précédent: 302,25 $ US
Variation + 6,00 $ US
52 semaines
H/349,50 $ US
B/278,15 $ US



CanWest et Shaw en lice pour un portefeuille d'actif prisé d'un milliard

Le démantèlement du diffuseur WIC apparaît inévitable

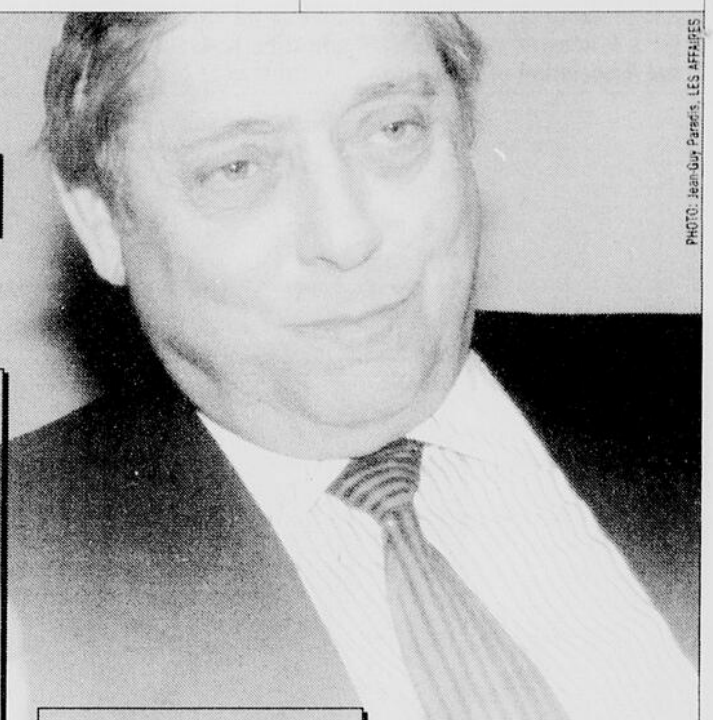


PHOTO: Jean-Guy Parent, LES AFFAIRES

Dominique Beauchamp

Piquée au vif par des manoeuvres juridiques qui lui soutirent une proie longtemps convoitée, **CanWest Global Communications** (Tor., *CGS.A*, 26,90 $) a entrepris une lutte pour sa rivale, **WIC Western International Communications** (Tor., *WIC.B*, 40,15 $).

Effectuant un coup de théâtre qui mettra à l'épreuve les droits des actionnaires minoritaires au Canada, la famille fondatrice de WIC, **Griffith**, a récemment vendu son bloc de contrôle de 61 % de WIC à la famille **Allard**, d'Edmonton, et au câblodistributeur **Shaw Communications** (Tor., *SCL*, 22,90 $) pour 91 M$.

Non seulement la famille Griffith a-t-elle obtenu une prime inéquitable de 22 $ l'action pour ses actions avec droit de vote, mais la transaction a été structurée de façon à ce que les acquéreurs de son bloc de contrôle ne soient pas tenus de faire une offre aux actionnaires minoritaires.

Les statuts de WIC prévoient qu'un changement de contrôle doit avoir lieu pour que les actions sans droit de votese transforment en actions avec droit de vote. Or, la famille Allard et Shaw ont respectivement 49,9 % de WIC (mais seulement 24,7 % des actions ensemble).

CanWest est déjà le plus important actionnaire de WIC avec 35 % des actions, mais elle n'a que 0,035 % des droits de vote. La société fondée par l'avocat **Israel (Izzy) Asper** a répliqué en déposant une offre de 650 M$ ou de 39 $ l'action. Elle prend fin le 14 avril. Sa première tentative d'acquisition en 1995, au prix de 24 $ l'action, avait échoué lorsqu'un tribunal avait confirmé l'emprise de la famille Griffith sur WIC.

La bataille s'est corsée depuis. WIC a instauré une pilule empoisonnée : une clause qui permet aux actionnaires autres que Shaw, CanWest et la famille Allard d'acquérir dans le marché des actions additionnelles de WIC à fort escompte si l'une de ces parties achète plus d'actions de WIC. Généralement, cette manoeuvre a pour effet de décourager les offres hostiles car elle accroît leur coût de façon considérable.

WIC soutient que cette pilule empoisonnée a pour but de donner au conseil d'administration quatre mois pour maximiser la valeur des actionnaires au-delà des 39 $ offerts par CanWest. Une telle pilule est rare quand le contrôle est déjà bien assuré.

Le démantèlement de WIC

Même le télédistributeur et diffuseur Shaw ne cherchait pas le contrôle en prenant possession d'un bloc d'actions de la veuve du fondateur de WIC, **Emily Griffith**. Il veut simplement un siège à la table qui décidera du sort éventuel de multiples filiales de WIC, a admis son président, **Jim Shaw**, aux médias.

« Il était très facile pour eux de justifier de payer 79 M$ pour obtenir la moitié du vote de contrôle d'une société qui a un actif d'un milliard de dollars. Il est impossible pour une entité de conserver l'ensemble de WIC », a affirmé **Murray Grossner**, de **Canaccord Capital**.

L'an dernier, WIC a survécu à une proposition de démantèlement amenée par **Oppenheimer Capital**, de New York. La semaine dernière, WIC a vendu sa participation indirecte de 10 % dans **Expressvu** à **BCE** (Mtl, *B*, 58,35 $). Les analystes spéculent maintenant sur la vente éventuelle de ses autres éléments d'actif de distribution **Cancom** (Mtl, *SAT*, 15,25 $), **EDD** et **Connexus** (voir tableau).

Shaw a déclaré qu'elle ne déposerait pas ses actions à l'offre de CanWest et qu'elle évaluait ses options incluant sa propre offre publique pour WIC. Avec 1,4 milliard de dette, Shaw a aussi moins de marge de manoeuvre que CanWest.

« Le CRTC (**Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes**) ne pourra pas laisser passer le fait que le deuxième câblodistributeur (Shaw) devienne aussi le troisième diffuseur canadien », a affirmé **Benoît Dubé**, analyste de **C.M. Oliver**, à Montréal.

Les analystes estiment que CanWest, le télédiffuseur le plus rentable au Canada, a les atouts pour mener à terme le combat : la motivation, la ténacité, les moyens financiers et l'avantage moral. CanWest vient de conclure un financement d'un milliard avec un syndicat de banques.

Néanmoins, CanWest est dans l'heureuse situation d'avoir le plus à gagner si elle réussit à mettre la main sur les stations de télévision et de radio de WIC. Les quatre stations de l'Alberta de WIC compléteraient la couverture canadienne de son réseau *Global*. La société pourra ainsi rentabiliser davantage les coûts élevés d'achat d'émissions américaines populaires.

CanWest est aussi intéressée par les stations de radio de WIC à l'aube de la déréglementation de la propriété et du jumelage de stations dans un même marché. Elle a aussi pris pied dans la télévision spécialisée avec *Prime TV* et a déposé plusieurs nouvelles demandes de canaux.

En revanche, dans l'éventualité d'un échec, CanWest ne serait pas en reste. La société a identifié six dossiers, incluant WIC, parmi une vingtaine de projets d'acquisitions étudiés depuis un an pour mettre à profit son savoir-faire en diffusion et poursuivre sa croissance accélérée, a fait valoir **Megan Anderson**, analyste des **Valeurs mobilières Yorkton**, dans un rapport récent.

Ce sont en partie les acquisitions hors du Canada qui ont permis à CanWest de faire croître ses profits à un rythme annuel de 45 % depuis cinq ans. Sans acquisition, CanWest se dirige vers des ventes de 1,1 milliard en l'an 2000, sur trois continents : le Canada, l'Australie-Nouvelle-Zélande et l'Europe. Ses activités non canadiennes ont contribué pour la moitié de ses profits records de 142 M$ en 1997. ■

Ce que reluquent Izzy Asper et J.R. Shaw, de WIC Western International Communications

Télévision

Neuf stations : *CISA* Lethbridge (Alb.), *BCTV*[1] Vancouver, *CHBC* Kelowna (C.- B.), *CHEK*[1] Victoria (C.-B.), *CFCF*[1] Montréal (70 %), *ITV* Edmonton (Alb.), *CICT* Calgary (Alb.), *RDTV* Red Deer (Alb.), *ONtv* Hamilton (Ont.)

Radio

12 stations : *CJOB 68/Power97* Winnipeg (Man.), *900 CHML/Y95,3* Hamilton (Ont.), *CKNW98/Classic Rock101* Vancouver, *Talk640/Q107* North York (Ont.), *QR77/Power107*, Calgary (Alb.), *630 CHED/Power 92* Edmonton

Télévision payante et à la carte

100 % Viewer's Choice
100 % de SuperChannel
100 % de MovieMax
50 % de The Family Channel
40 % de Teletoon
50 % de Report on Business TV

Technologie

50 % de Electronic Digital Delivery (EDD)
téléchargement numérique de films sur demande d'un satellite; lancement du satellite en septembre 1998

WIC Connexus

Nouvelle technologie de transmission sans fil de la voix, des données et de l'image; déploiement commercial en 1998, licences dans 33 marchés principaux et 127 marchés secondaires

53,7 % de Canadian Satellite Communications

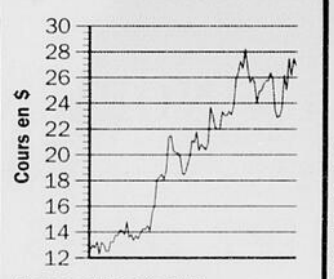
Principal fournisseur canadien de services numériques par satellite dans les régions éloignées, fournisseur de services de messagerie mobile et de localisation de véhicules pour l'industrie du camionnage et de services Internet et intranet satellite et de formation interactive à distance; Cancom est aussi l'actionnaire majoritaire de Globalstar Canada, qui compte offrir la téléphonie par satellite.

[1] : Affiliées au réseau CTV

Source : WIC **Tableau : LES AFFAIRES**

CanWest (Toronto, CGS, hebdo.)

Du 12 juil. 1996 au 3 avril 1998



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

■ Izzy Asper a menacé de ne pas donner suite à son offre pour WIC si les autorités réglementaires ne rejettent pas la pilule empoisonnée de WIC.

À surveiller

Les chasseurs d'aubaines ont fait rebondir Discreet Logic

Le titre du spécialiste montréalais des effets spéciaux avait chuté de près de 40 % en mars

Stéphanie Grammond

La faiblesse du titre de **Discreet Logic** (Nasdaq, *DSLGF*, 22 $ US) n'est pas passée inaperçue. Quelques jours après être tombée sous 16 $, l'action a repris des forces.

« Le rebond de 37 % du titre est provoqué par l'optimisme des investisseurs face à la présence de Discreet Logic à la réunion de la **National Association of Broadcasters** aux États-Unis », a précisé **Joe Vejvoda**, de **Lévesque, Beaubien, Geoffrion**.

Le titre du spécialiste montréalais des effets spéciaux avait chuté de près de 40 % en mars en raison de craintes émises par des analystes américains face aux résultats du troisième trimestre, qui seront publiés la dernière semaine d'avril.

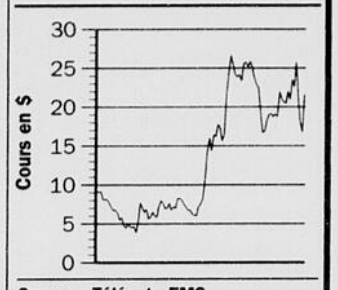
Pourtant, la société a révélé qu'elle ne voyait aucune explication pouvant justifier la volatilité et le fort volume de transactions sur son titre le 20 mars et le 23 mars dernier. La direction de Discreet croit réaliste le consensus des prévisions des analystes de 0,19 $ de bénéfice par action (BPA).

« Les investisseurs américains réagissent souvent de façon excessive », a expliqué **Steven Satov**, de **Midland Walwyn**. « Le trimestre à venir est toujours plus faible à cause d'un phénomène saisonnier dont nous avons tenu compte dans nos prévisions », a noté **Byron Berry**, de **Yorkton valeurs mobilières**, qui n'a pas modifié sa prévision de BPA de 0,18 $.

L'analyste croit que la volatilité du titre reflète en partie les difficultés passées de la société. Mais il souligne que Discreet Logic est bien différente de ce qu'elle était en 1995-96.

Après le départ de son fondateur, **Richard Szalwinski**, l'entreprise s'était effectivement enlisée, enregistrant une perte de 1,23 $ par action en 1996.

Discreet Logic
(Nasdaq, DSLGF, hebdo.)
Du 3 mai 1996 au 3 avril 1998



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

En février 1996, après 15 mois d'absence, M. Szalwinski a repris la barre. La rentabilité a été rétablie au deuxième trimestre de 1997, et depuis, les bénéfices ont été en croissance constante à chaque trimestre.

L'action, qui valait environ 6 $ il y a un an, a atteint un plafond de 28 $ US en septembre dernier. Mais, entre juillet 1995 et septembre 1996, le titre avait déboulé de 32 $ US à 4 $ US.

Une faiblesse à surveiller...

« La restructuration est terminée. Avec une réputation de chef de file dans les équipements professionnels, Discreet Logic veut utiliser son savoir-faire pour se lancer dans les équipements destinés à la consommation de masse, un marché qui offre un potentiel de croissance important. Nous nous attendons à une croissance annuelle des bénéfices par action de 25 à 30 % pour trois à cinq ans », a exposé M. Berry.

L'analyste notait qu'à 18 $ US, la faiblesse du titre constituait une belle occasion d'achat en vue d'un prix cible de 30 $ US d'ici 12 à 18 mois.

« Discreet s'échange actuellement à un multiple d'environ 20 fois son bénéfice de 1998, comparativement à 25 à 30 fois pour les comparables américains, tels qu'**Avid Technology** (Nasdaq, *AVID*, 39,88 $ US) ou **Pinnacle Systems** (Nasdaq, *PCLE*, 36,38 $ US) », a relevé M. Satov, qui recommande chaudement l'achat du titre en vue d'un cours cible de 26,50 $.

L'analyste financier s'attend à des bénéfices dilués par action de 0,18 $ au troisième trimestre, de 0,82 $ en 1998 (avant l'effet de l'acquisition), de 0,92 $ en 1999 et de 1,07 $ en 2000. ■

Fusion de 150 M$ avec l'ontarienne MGI

Le 9 mars, **Discreet Logic** (Nasdaq, *DSLGF*, 22 $) et **MGI Software** (Tor., *MGI*, 4,80 $), qui conçoit des logiciels de traitement de photo et de vidéo sur ordinateurs, ont signé une entente de fusion. Chaque action de MGI sera échangée contre 0,162 action de Discreet Logic. La transaction est de 108 M$ US (153 M$ CA).

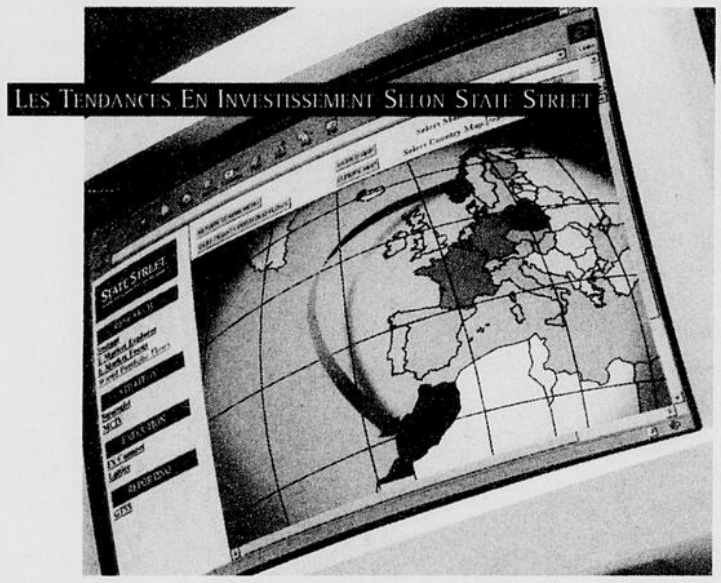
« Le prix payé par Discreet est élevé, mais MGI est une entreprise de qualité dont les produits dominent l'industrie. *PhotoSuite*, par exemple, s'approprie environ le quart du marché. La transaction aura un effet de dilution de 15 % pour Discreet Logic, mais elle devrait avoir un impact financier positif dans un an ou deux. De plus, le fait qu'**Intel** soit partenaire de Discreet et de MGI est très intéressant », a affirmé **Steven Satov**, de **Midland Walwyn**.

Le 5 mars, Intel (Nasdaq, *INTC*, 76,75 $ US) annonçait en effet un projet de développement de nouveaux produits destinés aux marchés professionnels en collaboration avec Discreet Logic. L'américaine, qui avait déjà acquis en septembre 5 % de MGI, a alors acheté 2,2 % des actions de Discreet Logic.

Les revenus de MGI sont en explosion. Ils ont atteint 13,3 M$ en 1997, par rapport à 5,1 M$ en 1996. La société a affiché une perte de 0,35 $ par action, plus élevée que ce que les analystes avaient prévu, mais inférieure à la perte de 0,48 $ par action en 1996.

Joe Vejvoda, de **Lévesque, Beaubien, Geoffrion**, est très enthousiaste face à la fusion avec MGI. « Discreet Logic bénéficiera de la base de clientèle de consommateurs de MGI et de sa solide équipe de direction. »

Byron Berry, de **Yorkton valeurs mobilières**, voit la fusion d'un oeil favorable. « La transaction élargira la gamme de produits de Discreet et réduira sa dépendance face à **Silicon Graphics** (New York, *SGI*, 14 $), qui constitue présentement 30 % de ses ventes. (SG) ■



Global Link

Analyse Financière

Outils De Gestion Des Devises

Modèles D'Optimisation

Diagrammes De Mouvements De Portefeuilles

Analyse En Ligne Dédiée

Exécution Des Opérations De Change

LA NORVÈGE, UN PAYS

Voici Global Link, un ensemble inédit d'outils de gestion de portefeuille. Tout a été prévu, des études

«CHAUD»? NOUS DISPOSONS DE LA

de marché aux mouvements de portefeuilles, de l'analyse à l'exécution des opérations financières en

SEULE CARTE QUI PUISSE

temps réel. Chacun de leur côté, ces outils affichent une performance fort impressionnante. Mais, une

CONVAINCRE LES SCEPTIQUES

fois réunis, ils travaillent en synergie afin d'ouvrir des perspectives insoupçonnées aux investisseurs

LES PLUS FRILEUX.

ambitieux. Pour en savoir plus long, appelez Jean-François Courville, vice-président, au 514-282-2401.

STATE STREET
Serving Institutional Investors Worldwide℠

©1998 State Street Corporation.

En bref

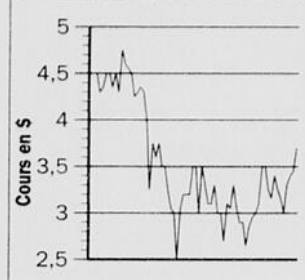
Coscient se positionne à l'international

Stéphanie Grammond

Le **Groupe Coscient** (Mtl, *CST.A*, 3,70 $) a signé une entente pour la production de 12 films dotés d'un budget de 2 à 3 M$ chacun en 1998.

Les films tournés en langue anglaise seront produits par la filiale de Coscient **Allegro Film**, en collaboration avec **Super Écran** et **TMN-The Movie Network**. Ils seront diffusés sur ces réseaux dès l'automne prochain. La division de distribution de Coscient **Motion International** conservera les droits de distribution pour le Canada et les États-Unis tandis que **Saban International**, un important acteur américain, obtiendra les droits pour la distribution internationale.

Coscient
(Montréal, *CST.A*, hebdo)
du 20 déc. 1996 au 3 avril 1998



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

Vicky Girard, de **Valeurs mobilières Desjardins**, a souligné que depuis un an, Coscient a prouvé qu'elle pouvait percer le marché anglophone et s'étendre à l'extérieur du Québec. Elle recommande l'achat du titre en vue d'un prix cible de 5 $ d'ici 18 mois et s'attend à un bénéfice avant intérêt, impôt et amortissement de 0,52 $ en 1998 et de 0,63 $ en 1999, ainsi qu'à un bénéfice net dilué par action de 0,20 $ en 1998 et de 0,25 $ en 1999.

Au premier semestre 1998, les ventes de Coscient ont crû de 49,5 % à 59,5 M$. Le bénéfice net a bondi de 36 % à 1,2 M$. Mais le bénéfice dilué par action est demeuré à 0,06 $ à cause de l'émission de nouvelles actions complétée en novembre 1996.

Christian Godin, analyste de **Midland Walwyn**, a conservé son prix cible de 4,15 $, en soulignant que Coscient éprouve toujours certains délais dans le paiement des factures dues par les agences gouvernementales et les diffuseurs.

« Mais l'annonce de la production de 12 films pour 30 M$ ainsi que la production d'une deuxième saison de la série *Popular Mechanics for Kids* sont deux événements majeurs qui permettront à Coscient de renforcer sa librairie de droits », dit-il.

Une ombre de moins

Par ailleurs, la jeune industrie canadienne de la télévision et du cinéma a poussé un soupir de soulagement. L'**Organisation de coopération et de développement économique** (OCDE) a reporté aux calendes grecques la réunion qui devait se tenir au mois d'avril au sujet de l'*Accord multilatéral d'investissement* (AMI). De nouvelles négociations auraient pu mettre en péril les crédits d'impôt qui ont aidé à mettre l'industrie du divertissement au monde.

« Plusieurs estiment qu'il s'agit d'un dossier qui devrait être traité par le GATT plutôt que par l'OCDE. Si c'était le cas, les processus pourraient s'étendre sur deux ou trois ans », explique M. Godin.

L'analyste croit que, d'ici quelques années, l'industrie canadienne pourrait acquérir assez de maturité sur les marchés internationaux pour se prémunir contre une éventuelle disparition du support gouvernemental. ■

Air Transat prévoit un été moins chaud

Le nombre de réservations pour la saison estivale chez **Air Transat** (Mtl, *TRZ*, 11,85 $) est 10 % moins élevé que l'an dernier pour les liaisons entre l'est du Canada et l'Europe. Le transporteur aérien montréalais a consolidé certains vols et pourrait offrir des réductions sur des liaisons comme Toronto-Angleterre.

« La baisse de l'achalandage est probablement due à l'ajout de capacité par d'autres transporteurs, comme **Canadien**, **Air Canada** et **Royal**, ainsi que par le recul du franc et de la livre sterling par rapport au dollar canadien. Au cours des dernières années, la faiblesse du dollar canadien avait fait gonfler le tourisme européen, qui représente 75 % de la clientèle d'Air Transat », explique **Louis Wermenlinger**, directeur de la recherche de **Valeurs mobilières Desjardins**.

La clientèle européenne est d'autant plus importante pour Air Transat que les prix des billets d'avion sont plus élevés en Europe.

Hausse de 7,3 % des revenus

Par ailleurs, Air Transat a haussé ses revenus de 7,3 % à 300,2 M$ au premier trimestre de 1998 terminé le 31 janvier. La compagnie a affiché une perte de 0,14 $ l'action, par rapport à une perte de 0,17 $ un an plus tôt.

La perte liée aux activités de sa filiale française **Look Voyages** a diminué de moitié. Mais cette amélioration a été atténuée par la hausse du dollar américain, par les prix moins élevés à cause de surcapacité dans certains marchés et par les conséquences de la crise du verglas.

M. Wermenlinger a réduit ses prévisions de bénéfices par action de 0,95 $ à 0,75 $ pour l'exercice 1998. Il recommande de conserver le titre tout en rappelant que l'entreprise dispose de 3,80 $ d'encaisse par action et demeure donc en bonne position pour conclure des acquisitions. (SG) ■

La Chambre de commerce et d'industrie de Laval

MIDI-CAUSERIE



Jacques Lévesque
Président
Entourage Solutions Technologiques

Date
Le mercredi 22 avril 1998
Heure
de midi à 14 heures
Endroit
Centre des congrès de Laval
2440, autoroute des Laurentides
Prix du billet
40,00 $ membres (taxes incl.)
50,00 $ non-membres (taxes incl.)
Réservations
Roselyne Sauvé
(514) 682-5255

Les midis-causeries sont présentés grâce à la collaboration de :

Les caisses Desjardins de Laval
Bell
Hoechst Marion Roussel
La santé, notre raison d'être
VIA Rail Canada

Voici votre prochaine décision stratégique.

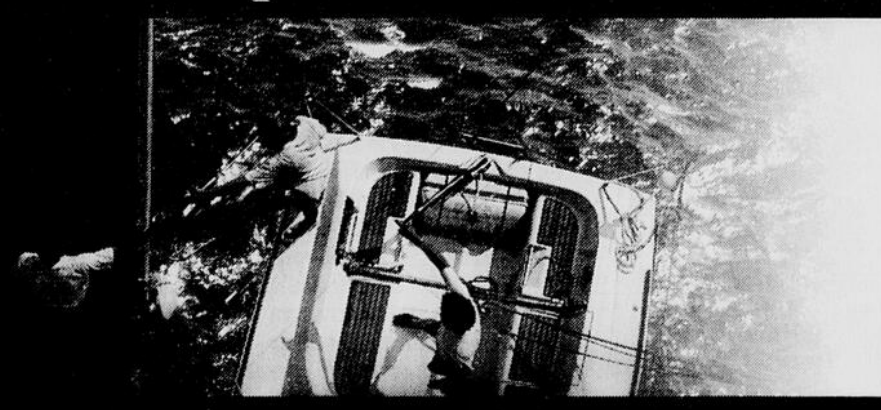
• Emplacement stratégique
• Main d'oeuvre bilingue et diversifiée
• Vie communautaire enrichissante
• Excellent réseau de gens d'affaires
• Développement environnemental responsable
• Plaque tournante touristique de l'Atlantique
• Chef de fil en qualité de vie

Greater Grand Moncton

COMMISSION ÉCONOMIQUE
DU GRAND MONCTON, INC.
Téléphone : (506) 858-9550
Télécopieur : (506) 859-7791
ou appelez sans frais :

DIEPPE • MONCTON • RIVERVIEW
1-888-577-0000
www.greater.moncton.nb.ca

En quête d'une relation financière qui a du sens ?



Le Service aux intermédiaires* offre des services très spécialisés aux ***conseillers financiers indépendants***. À titre de chef de file en matière d'investissements au pays, nous sommes sans doute le meilleur partenaire que les conseillers financiers pourraient souhaiter. Avec nos formulaires d'utilisation facile, notre service rapide et notre programme exceptionnel de **Prêts investissement**, le Service aux intermédiaires continue de favoriser des relations financières d'une grande fiabilité, d'un océan à l'autre.

Pour plus de renseignements sur le programme de Prêts investissement** du Service aux intermédiaires, communiquez dès aujourd'hui avec votre conseiller financier.

* Une division de la Banque Laurentienne
** Les conseillers financiers doivent s'assurer que les prêts sont conformes aux objectifs de placement et à la situation financière du client.

SERVICES AUX INTERMÉDIAIRES
BANQUE LAURENTIENNE

Montréal : 1 514 937-8046
Toronto : 1 800 263-8349

INVESTIR — À vos risques

DelSecur est à un doigt de percer la Chine

Réjean Bourdeau

Les fraudeurs de cartes de crédit ou de communications cellulaires n'ont qu'à bien se tenir. L'ex-producteur de cinéma et de télévision, **Pierre de Lanauze**, 58 ans, pense avoir trouvé le moyen d'enrayer le fléau du piratage, qui coûte annuellement des centaines de millions de dollars aux entreprises et aux gouvernements.

Conçu en 1995, son système d'authentification personnelle *del-ID* repose sur l'imagerie. Pour ce faire, il suffit d'insérer un doigt dans un boîtier de forme sphérique où se trouve une caméra miniature. L'image du doigt est ensuite transformée en une signature électronique, le *delgram*, qui ne requiert qu'un espace informatique de 150 bytes. « L'équivalent de 15 % du bout de l'index », précise le président de **delSecur**.

On identifie l'utilisateur en comparant la lecture du del-ID à un programme informatique, à une base de données ou à une carte à puce qui possède déjà une image identique.

Puisqu'il s'agit d'une image analogique, qui peut être mélangée au besoin, son inventeur la juge indéchiffrable par les pirates.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Pierre de Lanauze (assis) et Marc Descheneaux présentent le *del-ID*, un système d'authentification basé sur l'imagerie.

De plus, pour répondre aux tenants des droits de la personne, le delgram ne contient qu'une information partielle, mais suffisante pour identifier les individus avec une précision absolue.

Contrairement à ses concurrents, le système de M. de Lanauze n'utilise pas les empreintes digitales. « Psychologiquement, le fait de laisser ses empreintes a une consonance criminelle pour la plupart des gens, explique le vice-président exécutif **Marc Descheneaux**. Plutôt que de garder une image numérique des doigts sur deux dimensions, notre système ne retient qu'une petite partie d'une image abstraite, ce qui assure la confidentialité. »

Clients intéressés

Pour le moment, delSecur n'a pas encore de ventes à son actif et son budget pour les prochaines années reste confidentiel.

La société montréalaise, qui compte une dizaine d'employés, se concentre dans la commercialisation du del-ID. La fabrication du produit sera réalisée par des spécialistes, telle **Industries C-MAC** (Mtl, *CMS*, 24,60 $).

Les applications du système sont immenses : il permet de solutionner les problèmes de sécurité informatique, d'administration des soins de santé, de communications et de transfert de données, de sécurité industrielle.

Le président indique que plusieurs acheteurs potentiels sont intéressés par son invention.

Le plus important est certainement le consortium **Tianjin Global Magnetic Card** (GMCC) avec qui delSecur vient de signer un protocole d'entente afin de déployer sa technologie pour les cartes de crédit, pour les cartes d'étudiants et pour les cartes de santé sur l'ensemble de la République populaire de Chine. « C'est une ouverture très importante quand on sait que GMCC imprime les billets de banque et gère en exclusivité *VISA* et *Master Card* sur tout le territoire chinois », dit M. de Lanauze.

Les experts chinois étudient présentement le système d'authentification et le président s'attend à des développements positifs sous peu.

À plus long terme, les deux partenaires étudient la possibilité de lancer une carte d'identité à microprocesseur pour la population chinoise.

Le gouvernement du Québec tend aussi l'oreille pour la question des soins de santé. Sans oublier que delSecur participe aussi au projet pilote MIAMI, concernant les télécommunications européennes, avec des multinationales comme **Alcatel** et **Hitachi**.

Évaluation scientifique

Pour s'assurer de la validité du système, delSecur a demandé au **Centre de recherche informatique de Montréal** (CRIM) d'en faire une évaluation scientifique neutre, qui prendra certainement plusieurs trimestres.

S'il est encore trop tôt pour se prononcer, le vice-président, recherche et développement, **Serge Boudreault**, n'en croit pas moins que le produit « offre une valeur technique intéressante et du potentiel ». Ce travail d'analyse se fera parallèlement à celui des Chinois.

Pour accélérer son expansion et s'offrir une vitrine internationale, delSecur a fait son entrée au marché newyorkais *Nasdaq*, en mars, en achetant la société **Grandeur**, du Nevada. Échangé au comptoir, le titre est rapidement passé de 0,25 $ US à un peu plus de 4 $ US.

M. de Lanauze s'attend à ce que delSecur fasse officiellement son entrée sur le marché électronique bientôt. ■

Vous rêvez d'un bureau à proximité de tous les services ?



Nous l'avons.

Nos immeubles de bureaux sont situés là où les gens rêvent de faire des affaires. Au cœur d'un monde vivant, vibrant, stimulant.

Vous y trouverez un confort incomparable et des équipes de gestion soucieuses de votre bien-être, qui font preuve de souplesse pour satisfaire vos besoins.

Vous verrez qu'en définitive, notre rôle est de vous aider à faire progresser vos affaires et à toujours loger vos rêves.

- Le 500 Sherbrooke Ouest, Montréal
- Le 1200 McGill College, Montréal
- Le 1981 McGill College, Montréal
- Le 2075 University, Montréal
- Place Mercantile, Montréal
- Place Dupuis, Montréal
- Palais du Commerce, Montréal
- Westmount Square, Westmount
- Centre de commerce mondial de Montréal, Montréal
- Édifice Bois-Fontaine, Québec
- Édifice Mérici, Québec
- Édifice Promutuel, Québec
- Place Hauteville, Québec
- Complexe de Ville, Sainte-Foy
- Le Delta, Sainte-Foy
- Place La Mauricie, Trois-Rivières

SITQ IMMOBILIER

On croit aux relations durables.

Montréal : (514) 288-6767
Québec : (418) 681-8188
1 888 599-IMMO
http://www.sitq.com

Fonds de revenu viager : assouplissement des normes

Depuis le 1er janvier 1998, les règles permettant des retraits des fonds de revenu viager (FRV) ont été modifiées en profondeur. Elle sont maintenant plus souples et ressemblent davantage à celles des autres provinces.

• Les retraits maximums prescrits par la **Régie des Rentes du Québec** sont dorénavant basés sur des tables de facteurs.

• Il n'est plus nécessaire de convertir le FRV en rente viagère avant la fin de l'année où le rentier atteint 80 ans.

• Le rentier peut maintenant utiliser l'âge du conjoint pour fins de calcul si ce dernier est plus jeune.

• Il est aussi possible d'encaisser le FRV si la valeur comptable est inférieure à 14,760 $.

Retraits minimum et maximum

Pour les moins de 71 ans (au 1er janvier), le montant du retrait miminum se calcule en divisant la valeur du FRV par le chiffre qui correspond à 90 moins l'âge du rentier ou celui du conjoint.

Pour ceux qui avaient 71 ans le 1er janvier, il se calcule de la même façon que pour un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR).

Pour le retrait maximum, la formule actuarielle a cédé la place à une table de facteurs basée sur l'âge et le taux *Cansim* utilisé. Anciennement ce taux variait de mois en mois. Aujourd'hui il est constant pour l'année en cours. Le taux utilisé est celui du dernier mercredi de l'année précédente et il est arrondi au demi de 1 % supérieur.

Par exemple : si le taux *Cansim* était de 6,05 %, il sera automatiquement arrondi à 6,5 %. Cela permet au rentier d'avoir un revenu légèrement supérieur à celui qu'il aurait eu si le taux avait été fixé à 6,05 %.

Le taux Cansim utilisé pour l'année 1998 est de 6,5 % et ce taux n'a aucun effet sur le rendement du placement. Le taux *Cansim* sert uniquement à calculer le retrait maximum permis.

Pour calculer le retrait annualisé maximum permis, il suffit de multiplier la valeur du FRV à la date d'achat, ou la valeur comptabilisée en date du 1er janvier lorsqu'il s'agit d'un ancien contrat, par le facteur correspondant à l'âge atteint en date du 1er janvier.

Les nouvelles règles provinciales permettent aux rentiers âgés de moins de 65 ans de niveler leur pension en provenance d'un FRV avec la pension qu'ils auraient à 65 ans et qui inclut la prestation aux aînés, anciennement appelée pension de vieillesse et celle de la **Régie des rentes du Québec** (RRQ).

Le but de ce changement est de faciliter l'intégration à la retraite aux moins de 65 ans. Cette option permet d'augmenter substantiellement les revenus de pension jusqu'à 65 ans, tout comme cela a toujours été possible avec les rentes viagères en provenance d'un régime de pensions agréé (RPA).

Pour ceux qui choisissent cette nouvelle option, le versement temporaire supplémentaire maximum est fixé à 40 % du gain maximum admissible au RRQ, soit 14 760 $ pour l'année 1998. La personne qui aura choisi cette option verra les prestations en provenance du FRV diminuer d'autant à partir de 65 ans. Cette baisse sera compensée « en principe » par la prestation aux aînés et par la RRQ.

Avec les compressions budgétaires et coupures que les gouvernements imposent depuis des années, les contribuables ont le droit de se demander si ces prestations gouvernementales seront aussi élevées que prévu lorsqu'ils atteindront 65 ans.

Il est donc important de prendre soin de bien s'informer sur cette option. ■



André Matte

André Matte est courtier en fonds enregistrés de revenus de retraite (FERR) et en annuités.

Retraits maximums pour 1998

Âge	Facteur	Âge	Facteur	Âge	Facteur
54 et moins	0,063	66	0,076	78	0,106
55	0,067	67	0,077	79	0,111
56	0,067	68	0,078	80	0,117
57	0,068	69	0,080	81	0,124
58	0,069	70	0,082	82	0,132
59	0,069	71	0,084	83	0,140
60	0,070	72	0,086	84	0,151
61	0,071	73	0,088	85	0,163
62	0,072	74	0,091	86	0,176
63	0,073	75	0,094	87	0,191
64	0,074	76	0,097	88	0,200
65	0,075	77	0,101	et plus	

Source : Option Retraite **Tableau : LES AFFAIRES**

Les meilleures rentes disponibles pour divers montants et diverses situations au 20 mars 1998

Les cotes apparaissant dans le tableau fluctuent de jour en jour. Au moment d'acheter une rente, il est impératif d'obtenir les cotes les plus récentes

	Investissement de 25 000 $		Investissement de 50 000 $		Investissement de 100 000 $	
Rente viagère simple	**Compagnie**	**Mensualité**	**Compagnie**	**Mensualité**	**Compagnie**	**Mensualité**
Homme 60 ans						
Garantie 15 ans	Equitable	154,82	Transamerica	313,04	Equitable	629,17
Garantie 10 ans	Manu-vie	160,33	Transamerica	323,99	Manu-vie	648,48
Garantie 5 ans	Manu-vie	163,94	Manu-vie	330,33	Manu-vie	663,09
Homme 65 ans						
Garantiee 15 ans	Transamerica	165,70	Transamerica	334,29	Equitable	670,54
Garantie 10 ans	Manu-vie	175,75	Manu-vie	354,12	Manu-vie	710,86
Garantiee 5 ans	Empire	183,31	Manu-vie	368,63	Empire	744,30
Homme 69 ans						
Garantie 15 ans	Transamerica	174,29	Transamerica	352,60	Transamerica	707,01
Garantie 10 ans	Transamerica	190,51	Transamerica	383,80	Manu-vie	769,70
Garantie 5 ans	Empire	204,48	Empire	410,64	Empire	829,70
Femme 60 ans						
Garantie 15 ans	Transamerica	145,97	Transamerica	295,70	Transamerica	591,40
Garantie 10 ans	Transamerica	148,84	Transamerica	301,14	Transamerica	601,31
Garantie 5 ans	Transamerica	150,17	Transamerica	303,63	Métropolitaine	608,92
Femme 65 ans						
Garantie 15 ans	Transamerica	156,63	Transamerica	316,83	Standard	632,82
Garantie 10 ans	Transamerica	162,05	Transamerica	327,10	Métropolitaine	652,78
Garantie 5 ans	Transamerica	164,92	Transamerica	332,46	Empire	669,98
Femme 69 ans						
Garantie 15 ans	Transamerica	166,44	Standard	335,45	Standard	674,58
Garantie 10 ans	Transamerica	174,90	Standard	352,71	Standard	709,18
Garantie 5 ans	Empire	181,88	Empire	365,24	Empire	738,53
Rente réversible à 100 %						
Homme et Femme 60 ans						
Garantie 15 ans	Equitable	138,24	Equitable	279,57	Equitable	562,22
Garantie 10 ans	Equitable	138,51	Equitable	280,11	Equitable	563,32
Garantie 5 ans	Equitable	138,24	Equitable	280,26	Equitable	563,62
Homme et Femme 65 ans						
Garantie 15 ans	Transamerica	147,63	Transamerica	298,70	Métropolitaine	600,68
Garantie 10 ans	Transamerica	149,00	Transamerica	301,21	Métropolitaine	605,98
Garantie 5 ans	Transamerica	148,80	Métropolitaine	301,33	Métropolitaine	607,82
Homme et Femme 69 ans						
Garantie 15 ans	Transamerica	157,90	Transamerica	319,00	Métropolitaine	639,61
Garantie 10 ans	Transamerica	161,19	Transamerica	325,03	Métropolitaine	652,35
Garantie 5 ans	Transamerica	161,44	Métropolitaine	325,93	Métropolitaine	656,96
Rente à terme certain à 90 ans						
Durée 21 ans	Equitable	162,78	Equitable	328,98	Equitable	661,37
Durée 25 ans	Equitable	149,71	Equitable	302,65	Equitable	608,53
Durée 30 ans	Standard	136,69	Standard	276,87	Standard	557,24

Avec un FERR-certificat de placement 5 ans (50 000 $) (Le rendement annuel le plus élevé est de 4,75 %)

Années du régime	1	5	10	15	20	25	Valeur résiduelle à 90 ans
	$	$	$	$	$	$	$
Âge de 60 ans Versement annuel minimum	1 728,83	2 095,20	2 668,57	3 965,40	3 717,69	3 478,41	25 541,55
Âge de 65 ans Versement annuel minimum	2 074,59	2 517,94	3 741,57	3 507,84	3 282,07	3 063,09	24 099,85
Âge de 69 ans Versement annuel minimum	2 469,75	3 718,48	3 484,83	3 263,45	3 046,91	2 834,54	23 638,61

Compagnies vérifiées :
Canada, Crown, Empire, Équitable, Great West, Impériale, L'Industrielle-Alliance, Laurier, London, Manu-vie financière, Maritime, Métropolitaine, Mutuelle du Canada, NN financière, North West, Royale, Standard, Sun, Transamérica.

Source : Cannex 1-800-387-1269 **Tableau : LES AFFAIRES**

TRANSCONTINENTAL



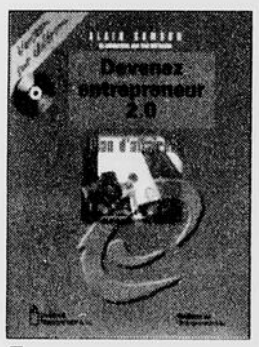
SAMSON BÉLAIR/ DELOITTE & TOUCHE
392 PAGES
CÉDÉROM INCLUS
WINDOWS 95 REQUIS
40,61 $ (TPS INCLUSE)



SAMSON BÉLAIR/ DELOITTE & TOUCHE
392 PAGES
CÉDÉROM INCLUS
WINDOWS 95 REQUIS
37,40 $ (TPS INCLUSE)



FERNAND LANDRY
168 PAGES
26,70$ (TPS INCLUSE)



ALAIN SAMSON
REDIGEZ UN PLAN D'AFFAIRES A LA MESURE DE VOS ASPIRATIONS
WINDOWS 95 OU 3.1 REQUIS
4 DISQUETTES
45,95 $ (TAXES INCLUSES)
1 CÉDÉROM
80,46 $ (TAXES INCLUSES)

ENTREPRISE :
NOM :
ADRESSE :
CODE POSTAL :
TÉLÉPHONE : ( ) TÉLÉCOPIEUR : ( )
CHÈQUE ☐ CARTE DE CRÉDIT VISA ☐ MASTERCARD ☐ AMEX ☐
NUMÉRO : ÉCHÉANCE :

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CRÉDIT, APPELEZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479. LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS. TÉLÉCOPIEUR : (514) 392-4726.
ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À :
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
24e ÉTAGE
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

AJOUTEZ 3,21 $ DE FRAIS DE POSTE.

Dois-je vendre mes obligations à profit comme le suggère mon courtier ?

J'ai des obligations municipales que je peux vendre avec un gain important. En contrepartie, elles me rapportent des revenus réguliers élevés (taux de 7 % à 9 % l'an) pour des périodes de cinq ans et plus.

Mon courtier me conseille de les vendre. Moi, j'hésite à le faire. Je suis retraité et j'ai investi cet argent dans le but d'en récolter des revenus réguliers sans aucun tracas.

Que feriez-vous à ma place ?

P.S.
Saint-Laurent

Trois points doivent être considérés pour décider de vendre ou non vos obligations.

Un : le poids de vos titres à revenus fixes dans votre portefeuille global, qui comprend vos placements REER (régime enregistré d'épargne-retraite) et hors REER. Comme vous êtes à la retraite, les titres à revenus fixes devraient correspondre à au moins 60 % de la valeur totale de vos portefeuilles. Si ce ratio est inférieur à 60 %, il n'y a probablement pas lieu de les vendre. S'il est supérieur à 60 %, une partie des obligations pourrait être vendue. Le produit devra alors servir à acheter strictement des actions à dividendes élevés de grandes compagnies canadiennes qui oeuvrent dans les secteurs suivants : télécommunications, services financiers, pipelines, santé et infrastructures.

Deux : l'échéance moyenne de votre portefeuille. Si elle est très longue (huit ans et plus), vendre une partie des obligations à long terme sur force du marché afin de les remplacer par des obligations d'échéance plus courte peut être justifié. À notre avis, l'échéance moyenne du portefeuille d'obligations de tout individu devrait être de quatre ans dans le contexte actuel.

Trois : la fiscalité. En dehors du REER et du FERR (fonds enregistré de revenu de retraite), la vente d'obligations implique la réalisation de gains imposables. À moins de pouvoir exempter d'impôts ces gains (en déduisant par exemple des pertes en capital), il est généralement préférable dans ce cas de conserver les obligations jusqu'à l'échéance. Le facteur fiscal ne joue pas pour les obligations inscrites dans le REER ou FERR. ■

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

La place des options dans votre portefeuille : zéro

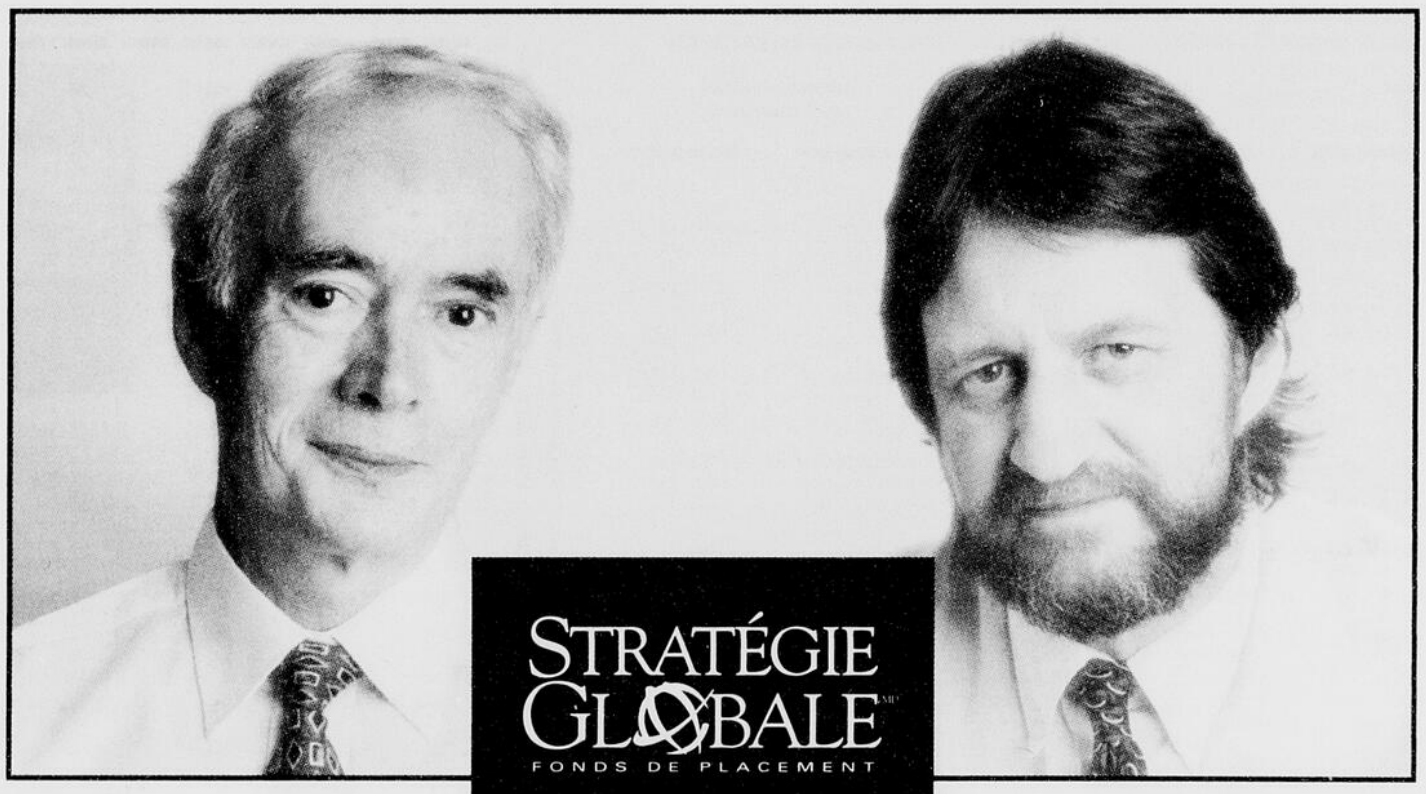
Je suis un jeune homme de 22 ans qui aimerait investir dans les options, dont celles de Discreet Logic. Quel poids accordez-vous aux options dans un portefeuille que l'on veut à risque élevé ?

L.R.
Anjou

Zéro. Pour le petit investisseur, acheter des options s'apparente à jouer au casino ou encore à la loterie.

Les investisseurs institutionnels ont recours aux options certes. Mais, ils le font afin de protéger la valeur de leur portefeuille d'actions, ce qui s'appelle faire une contrepartie (*edging*). Si vous désirez effectuer des placements à risque élevé, faites-le en achetant les actions ou, lorsque c'est possible, les débentures convertibles. Et sachez que le placement dans les petites sociétés à forte croissance exige de la part de tout investisseur un suivi très serré. Il faut connaître l'entreprise à fond, être en mesure de visiter ses usines et ses points de vente et même de rencontrer ses cadres au moins une fois l'an à l'assemblée des actionnaires. C'est grâce à la qualité de l'information obtenue que vous serez en mesure de concentrer votre épargne dans les actions de quelques sociétés à fort potentiel de croissance et, ainsi, de vous enrichir. (CC) ■

L'expérience a sa valeur.
Quand ça compte.



Tony Massie, conseiller
Fonds multirevenu
Fonds canadien de croissance

« [M. Massie] est un gestionnaire prudent qui choisit ses titres en fonction de leur valeur et qui refuse de payer trop cher pour une action. »
Gordon Pape
Mutual Funds Update (07-97)

John Sartz, conseiller
Fonds de perspectives canadiennes
Fonds canadien de petites capitalisations

« Sartz est l'investisseur par excellence pour la valorisation [...] sur qui vous pouvez vous fier à long terme, peu importe les conditions du marché. »
Jonathan Chevreau
Smart Funds 1998

Renseignez-vous sur les fonds canadiens de Stratégie Globale.
Appelez le 1-800-661-2179.

Le prospectus simplifié contient des renseignements importants sur les fonds de Stratégie Globale. Obtenez-en un exemplaire auprès d'un courtier en valeurs mobilières, d'un conseiller en placement ou de Stratégie Globale et lisez-le attentivement avant d'investir. Les rendements passés ne suggèrent pas des rendements futurs équivalents. Le rendement des placements et la valeur des parts fluctueront. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la SADC. Ces renseignements ne constituent pas et ne visent pas à remplacer les conseils d'un expert. Il est recommandé de demander les conseils d'un expert ou d'un conseiller en placement.
MD Une marque déposée de la Société financière Stratégie Globale Inc.



Claude Chiasson

Le fisc québécois rend encore plus alléchants les dividendes

Non seulement se sont-elles appréciées sensiblement depuis 1996, mais en plus, les actions à dividende reçoivent un petit coup de pouce du gouvernement québécois.

Les revenus de dividende jouissent d'un traitement fiscal avantageux par rapport aux revenus d'intérêt. Les gouvernements fédéral et provincial leur allouent un crédit d'impôt qui vient réduire directement l'impôt à payer du contribuable. Les taux de crédit sont comme suit : 8,87 % au Québec et 13,33 % au fédéral. Le taux de crédit s'applique sur les dividendes reçus majorés de 25 %.

Or, dans son budget dévoilé le mardi 31 mars, **Bernard Landry**,ministre d'État de l'**Économie** et des **Finances** du Québec, a annoncé la majoration du taux de crédit provincial qui se fera en deux temps : de 8,87 % à 9,85 % en 1999, puis à 10,86 % en l'an 2000. Pour les investisseurs, cela équivaut à une hausse de dividende venant du ciel.

Le tableau ci-contre donne les 14 grandes entreprises dont les actions affichent un taux de dividende annuel parmi les plus élevés au pays. Au premier rang se trouve **TransAlta Utilities** (Mtl, *TA*, 23,55 $), le plus important producteur d'électricité de l'Alberta.

L'action verse un dividende annuel de 0,98 $. À son cours actuel de 23,75 $, elle s'échange sur la base d'un rendement courant annuel de 4,18 %. La hausse du taux de crédit à 9,85 % en 1999 ajoutera l'équivalent de 0,012 $ au dividende actuel de 0,98 $. En l'an 2000, alors que le taux du crédit pour dividende passera à 10,86 %, l'ajout équivalant au dividende sera de 0,024 $.

Autrement dit, sans aucun autre changement, les deux hausses successives du taux de crédit équivaudront à faire passer le dividende annuel de TransAlta Utilities de 0,98 $ à 1,04 $. En supposant que l'action s'échange toujours à l'an 2000 sur la base d'un rendement courant annuel de 4,18 %, l'action vaudrait 24,33 $ si les investisseurs tiennent compte de la hausse du crédit d'impôt provincial.

Un contexte très favorable

Outre l'avantage fiscal, d'autres facteurs favorisent le placement à long terme dans ces entreprises. Les taux d'intérêt historiquement faibles et stables en sont un. L'autre et non le moindre : plusieurs de ces entreprises appartiennent à des secteurs qui, autrefois considérés comme mûrs, sont de plus en plus dynamiques.

Depuis le début de 1998, le marché américain de la distribution d'électricité est ouvert à nos entreprises. TransAlta Utilities a été la première firme canadienne à obtenir le feu vert pour exporter son électricité au sud de notre frontière. L'**Hydro-Ontario**, contrainte de fermer ses centrales nucléaires, doit maintenant se tourner vers les autres producteurs pour s'approvisionner en électricité.

Voilà un contexte très favorable pour TransAlta, **Canadian Utilities** (Mtl, *CU*, 48 $) et **Great Lake Power** (Tor., *GLZ*, 21,25 $).

Par ailleurs, on assiste à la convergence du gaz naturel et de l'électricité. C'est-à-dire que le gaz naturel devient l'énergie de base pour fabriquer l'électricité, ce que font les usines de cogénération. **TransCanada PipeLines** (Mtl, *TRP*, 32,95 $), **IPL Energy** (Mtl, *IPL*, 63 $), **Gaz Métropolitain** (Mtl, *GZM.UN*, 18,20 $), **BC Gas** (Mtl, *BCG*, 31,40 $) et **Westcoast Energy** (Mtl, *W*, 34,75 $) sont bien positionnées pour profiter de cette tendance.

Côté télécommunications, nouvelles technologies et déréglementation modifieront en profondeur le paysage de la téléphonie au Canada. Un vaste mouvement de consolidation des firmes du secteur est à prévoir.

Telus (Mtl, *T*, 41,20 $) envisage acheter **AT&T Canada**. On parle même d'alliance possible entre Telus, **Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 17,90 $) et **Rogers Communications** (Mtl, *RCI*, 8,85 $). Par ailleurs, **GTE** (N.Y., *GTE*, 60,38 $US) procédera à la vente d'éléments d'actif pour lever trois milliards de dollars américains.

BC Telecom (Mtl, *BCT*, 54,25 $) et **QuébecTel** (Mtl, *QTG*, 35,10 $), deux de ses filiales, pourraient bien être à vendre. ■

Impact de la hausse du taux de crédit sur les dividendes

Compagnies	Cours	Dividende	Avantage fiscal net en 2000[1]	Rend. cour.	Cours ajusté au nouv. crédit
TransAlta	23,75	0,98	0,024	4,12 %	24,34
Nova Scotia Power	20,00	0,82	0,020	4,10 %	20,49
Fortis	46,05	1,80	0,044	3,90 %	47,19
QuébecTel	35,00	1,32	0,032	3,77 %	35,87
TransCan. PipeLines	33,10	1,24	0,030	3,74 %	33,92
Noranda	27,85	1,00	0,024	3,59 %	28,54
Westcoast Energy	34,80	1,24	0,030	3,56 %	35,66
Pacific North. Gas	30,00	1,04	0,025	3,46 %	30,74
Canadian Utilities	48,25	1,64	0,040	3,39 %	49,45
Edper Brascan	28,90	0,98	0,024	3,39 %	29,61
Maritime T&T	38,25	1,28	0,031	3,34 %	39,20
BC Gas	31,00	1,00	0,024	3,22 %	31,77
NewTel	42,75	1,36	0,033	3,18 %	43,81
Manitoba Télécom	21,95	0,68	0,016	3,09 %	22,49

[1] Calcul base sur le taux de crédit de 10,86 % en 2000
Tableau : LES AFFAIRES

Business
à la carte
Les déjeuners-causeries
1997-1998
Conférencier invité

L'industrie aérospatiale canadienne à l'heure des choix
Mardi 21 avril

Montréal
Bonaventure Hilton
M. Gilles P. Ouimet
Président et chef de l'exploitation
Pratt & Whitney Canada
Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal
Vasco design
Réservations :
Ghislaine Larose
Telephone : (514) 871-4000 poste 4001
Telecopieur : (514) 871-5971
Billet :
48 $ membre
60 $ non-membre
Carnet de 10 billets :
435 $ membres seulement
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus
Bell
BOMBARDIER
BYERS CASGRAIN
enRoute
Pratt & Whitney Canada
Samson Bélair Deloitte & Touche
SNC-LAVALIN
SSQ VIE
TELEGLOBE

INVESTISSEZ DANS L'AVENIR : C'EST AUSSI LE VÔTRE.

1 AN 55,6%
2 ANS 26,6%
DEPUIS LA CRÉATION DU FONDS 26,6% LE 3 AOÛT 1995

FONDS SCIENCE ET TECHNOLOGIE

Lorsque vous pensez à l'avenir, pensez au **Fonds Science et technologie Altamira***. Ce fonds investit dans des entreprises s'occupant de développer et d'exploiter des technologies qui permettront aux économies mondiales d'atteindre des taux de croissance encore plus élevés. Les 27 fonds communs de placement performants d'Altamira sont sans commission. Puisque vous ne payez jamais de commission, une plus grande partie de votre placement devient immédiatement productive.

Altamira

NOUS VOUS AIDONS À PRENDRE LE CONTRÔLE

POUR RECEVOIR VOTRE TROUSSE GRATUITE D'INVESTISSEMENT OU POUR PARLER À L'UN DE NOS REPRÉSENTANTS EN FONDS COMMUNS DE PLACEMENTS, APPELEZ LE
1-800-361-2354
www.altamira.com

Les taux de rendement correspondent aux rendements annuels composés historiques des périodes terminées le 31 mars 1998, en tenant compte de la variation de la valeur des parts et en présumant que toutes les distributions sont réinvesties. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 $ sont exigés. * Assujetti à la limite en biens étrangers dans le cadre de votre REER, soit 20 % de la valeur comptable de votre REER.

INVESTIR — Ressources naturelles

SOQUEM conserve sa vocation et son budget

François Riverin

La **Société québécoise d'exploration minière** (SOQUEM) conservera son conseil d'administration, son président et son budget d'exploration de 7,5 M$ pour l'année 1998-99.

C'est ce qu'à déclaré aux AFFAIRES **Yves Harvey**, président-directeur général de SOQUEM, en poste depuis 1991. « Nous conservons notre mandat d'exploration. Ce qui s'ajoute, c'est de pouvoir participer à des projets miniers en développement, jusqu'à hauteur de 49 %, des projets que nous n'aurons pas nécessairement initiés », ajoute M. Harvey.

SOQUEM est l'une des sociétés d'État du Québec qui viennent d'être regroupées sous la coupe de la **Société générale de financement** (SGF), laquelle devient l'actionnaire unique.

M. Harvey dit ne pas s'attendre à des réductions de personnel, « puisque tel n'est pas le but de l'exercice ». Il s'attend même que la participation de la SGF, par son expérience dans les investisseurs internationaux, permette de démarrer des projets qui, autrement, seraient plus difficiles à démarrer par SOQUEM seule. Il cite par exemple le gisement de silice de Saint-Urbain. ■

Le prix de l'or se raffermit

Le prix de l'or a bondi jusqu'à 313 $ US l'once à Londres le lundi 6 avril, son niveau le plus élevé depuis l'automne 1997, pour finalement retraiter à 310 $ US à la deuxième séance d'établissement du prix, soit le prix d'ouverture sur le **Comex**, à New York, marché qui ouvre plus de six heures après celui de Londres.

Les analystes ont du mal à discerner un seul facteur qui, en lui-même, est à l'origine de cette vigoureuse reprise du marché de l'or. Ils citent plutôt une série d'événements favorables qui ont agi simultanément.

Rhona O'Connel, analyste chez **T. Hoare & Co.**, croit que la hausse de prix ne résulte pas uniquement de la réaction de vendeurs à découvert, mais également de l'action d'acheteurs qui prennent une position stratégique vis-à-vis du métal jaune. Selon la firme **Macquaries Equities**, de New York, il y avait 3,6 M d'onces d'or vendues à découvert le 24 mars sur le Comex, comparativement à 6 M d'onces au début de 1998.

Mme O'Connel souligne également que les commentaires de plus en plus favorables au métal jaune qui émanent des grandes banques centrales européennes ont changé les perspectives. On évoque de plus en plus la possibilité que la future banque centrale européenne conserve plus d'or à titre de réserve monétaire qu'on n'avait cru à l'origine.

L'analyste soupçonne que les fluctuations des devises et la situation financière du Japon ont peut-être également joué dans la hausse du prix de l'or. Elle ne croit pas que ces facteurs puissent faire grimper le métal jaune jusqu'à 400 $ US l'once comme en 1993. Cependant, dit-elle, si le prix se maintient près de 310 $ US l'once à court terme, le marché établira une base solide pour un gain additionnel.

Ted Arnold, analyste des métaux précieux de **Merrill Lynch**, se méfie quant à lui des ventes d'or à terme des producteurs, qui pourraient assommer le marché aussitôt que le prix touchera 320 $ US l'once.

Par ailleurs, on soupçonne le financier **Warren Buffet** d'avoir vendu le tiers des 130 M d'onces d'argent achetées au milieu de 1997. L'argent s'échange à 6,27 $ US l'once à New York, en hausse par rapport à son prix plancher de 4,20 $ US l'once établi en juillet 1997.

Pendant ce temps, le prix de l'aluminium a atteint son niveau le plus bas en 17 mois à Londres la semaine dernière, à 0,63 $ US la livre. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 03-04-98	Fermeture 27-03-98	Variation %
Métaux			
Aluminium ($ US la lb)	0,63	0,65	3,08
Argent ($ US l'once)	6,73	6,35	5,98
Cuivre ($ US la lb)	0,75	0,78	- 3,85
Nickel ($ US la lb)	2,39	2,46	- 2,84
Or ($ US l'once)	306,00	301,95	1,01
Platine ($ US l'once)	418,20	416,40	4,32
Zinc ($ US la lb)	0,50	0,50	0
Indice CRB	228,00	230,00	- 0,87
Indice Dow Jones (à terme)	138,64	139,50	- 0,62
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	15,98	16,78	- 4,77
Brent (Mer du Nord)	13,74	14,99	- 8,34
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	400,00	395,00	1,26
Prix composés			
Toronto $ CA	381,65	377,43	1,12
Columbus $ US	357,48	349,39	2,31

Marché à terme (Comex)

		Livraisons		Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mai	6,55	6,32	3,64
	juillet	6,58	6,34	3,78
Cuivre ($ US la livre)	avril	0,76	0,79	- 3,80
	juin	0,77	0,80	- 3,75
Or ($ US l'once)	avril	308,00	303,10	1,62
	juin	310,00	305,00	1,64
Platine ($ US l'once)	avril	418,20	410,20	1,95
	juillet	411,70	406,40	1,30
Café C ($ US la livre)	mai	1,40	1,47	- 4,76
	juillet	1,36	1,40	- 2,86
Coton 2 ($ US la livre)	mai	0,66	0,70	- 5,71
	juil.	0,67	0,71	- 5,63
Sucre 11 (¢ US la livre)	mai	9,91	9,77	1,43
	juillet	9,61	9,53	0,84

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

Minières du Nord : bons résultats en Tanzanie

Les **Explorations minières du Nord** (Mtl, *MDN*, 1,00 $) ont annoncé des résultats d'exploration positifs sur la propriété *Kanegele* située en Tanzanie.

Minières du Nord peut y acquérir un intérêt de 50 % en finançant les travaux d'exploration qui sont supervisés par **Pangea Goldfields** (Tor., *PGD*, 2,30 $), le propriétaire des terrains.

Selon **Michael Curran**, analyste de **Midland Walwyn**, Pangea et Minières du Nord ont identifié trois zones de minéralisation aurifère qui s'étendent sur une longueur substantielle. L'une des zones montre des teneurs allant jusqu'à 18,4 grammes d'or la tonne sur des largeurs d'entre 4 et 7 mètres, sur une longueur de 400 mètres.

Une autre zone s'étend sur 350 mètres de longueur, avec une largeur variant entre 10 et 30 mètres et des teneurs d'entre 1 et 3 grammes d'or la tonne. La troisième zone est semblable à la deuxième, mais s'étend sur 500 mètres de longueur. De plus, Minières du Nord signale que plusieurs forages ont été stoppés alors qu'ils étaient encore dans la zone minéralisée.

Selon **Robert Hamelin**, porte-parole de l'entreprise, les forages devraient reprendre d'ici quatre à cinq semaines sur le bloc *Tulawaka* qui couvre 454 km^2.

M. Curran a recommandé vivement l'achat de Pangea, notamment en raison des propriétés qu'elle possède en Tanzanie et en particulier la propriété Tangele. ■

Boréale confirme la présence d'or près de Chibougamau

Exploration Boréale (Mtl, *BOR*, 0,20 $) a détecté de fortes teneurs en or sur sa propriété *Fenton* située à 50 kilomètres au sud-ouest de Chapais.

Les trois premiers forages ont détecté des teneurs en or variant entre 1 et 29 grammes la tonne sur des largeurs qui varient entre 1 et 2 mètres.

Le programme de forage avait pour but de tenter de trouver suffisamment de minerai proche de la surface pour permettre une exploitation à ciel ouvert. Le gîte Fenton renferme 303 000 tonnes à 4,24 grammes d'or la tonne.

Par ailleurs, Boréale a signé une entente récemment afin d'acquérir la propriété *Gold Hill* située au Nevada, aux États-Unis. (FR) ■

Aurizon reporte la signature de l'entente avec TVX

TVX Gold (Tor., *TVX*, 5,65 $) et les **Mines Aurizon** (Mtl, *ARZ*, 0,65 $) ont convenu de reporter jusqu'au 31 mai la date de la signature définitive sur l'achat des mines d'or de TVX dans le canton Casa Berardi.

Aurizon a déposé comme convenu 1 M$ en fiducie et a pris la responsabilité des coûts d'entretien des installations en activité à partir du 1er avril.

Le montant qu'Aurizon devra payer a été abaissé de 8 M$ à 6 M$. Le montant de 1 M$ sera payé à la signature définitive, et le reste sera échelonné sur trois ans. Finalement, Aurizon devra payer une redevance maximale de 10 M$ sur la production.

Aurizon a préparé un programme d'exploration de 7 M$ qui sera mis en branle dès l'obtention du financement approprié. ■

Sodemex investit sans Sirios

Sodemex et **Sodemex 11** ont investi un montant total de 100 000 $ dans les **Ressources Sirios** (Mtl, *SOI*, 0,25 $) par l'achat de 400 000 actions ordinaires à 0,25 $ l'action, accompagnées de bons de souscription échangeables contre une action au prix de 0,35 $ pour une période de 18 mois. ■

Ditem signe une entente avec Uranerz

Ditem Explorations (Mtl, *DIT*, 4,65 $) vient de signer une entente avec **Uranerz Exploration and Mining** pour la prospection d'une zone diamantifère possible située dans la région des monts Otish, située à 300 kilomètres au nord de la ville minière de Chibougamau.

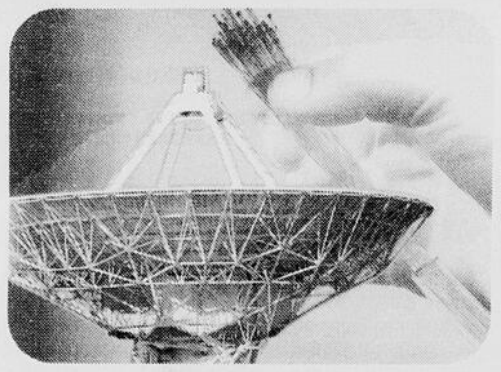
Ditem pourra y acquérir une participation de 49 % en investissant 1,5 M$ en travaux d'exploration sur une période de quatre ans. (FR)■

Rejoignez les décideurs avec le

cahier spécial

LES AFFAIRES

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS



date de parution : 2 mai 1998

Pour informations : **(514) 392-9000**

Rejoignez vos clients potentiels avec le

dossier spécial

LES AFFAIRES

LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE



date de parution : 2 mai 1998

Pour informations : **(514) 392-9000**

Ressources naturelles

Noranda prévoit investir 1,4 milliard en 1998

François Riverin

En l'espace d'un trimestre, **Noranda** (Tor., *NOR*, 27,80 $) a réalisé trois importantes transactions stratégiques qui s'intègrent dans sa stratégie de se positionner comme chef de file mondial dans les secteurs métallurgique et minier.

Le 30 mars, Noranda a signé une lettre d'intention pour acquérir 75,2 % des actions de **Fundicion Refimet S.A.**, une société qui exploite une fonderie de cuivre d'une capacité de 158 000 tonnes métriques par année au Chili. Noranda possédait déjà 25 % de la société à la fin de 1997.

Ces actions appartenaient à **Inversiones Mineras del Pacifico S.A.** (50,1 %) et **Compania Minera Barrick Chile Limitada** (25,1 %), une filiale de **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 30,20 $). L'accord est soumis à l'approbation des autorités compétentes. Une fois la transaction complétée, Noranda se propose de hausser la capacité de production de la fonderie de 100 000 tonnes par année.

Le 24 mars 1998, Noranda a signé une lettre d'intention afin d'acquérir 100 % des actions de la **Huron Valley Steel Corporation**, un recycleur du Michigan dont le chiffre d'affaires annuel atteint 700 M$.



PHOTO: Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

■ David Goldman

Le 16 février 1998, Noranda, par l'entremise de sa filiale **Noranda USA**, a annoncé un projet de construction d'une usine de feuilles d'aluminium de 240 M$ US dans le Midwest américain. Il s'agirait de la quatrième du genre pour Noranda.

En 1997, **Métallurgie Magnola** a annoncé la construction d'une usine d'extraction de magnésium à partir de résidus de mine d'amiante, au coût de 720 M$ à Asbestos. La société attend l'autorisation du conseil des ministres du gouvernement du Québec avant de commencer les travaux, bien qu'elle dépense 1 M$ par jour pour le projet.

« Huron Valley possède une technologie que nous n'avions pas, soit celle de récupérer et de séparer l'aluminium, le zinc, le cuivre et la fonte contenus dans les automobiles de rebut. Cette activité complète très bien notre savoir-faire dans le recyclage des produits de l'électronique », explique **David Goldman**, vice-président directeur et chef de l'exploitation de Noranda.

La fonderie chilienne est aussi dans le domaine de compétence de Noranda. M. Goldman ajoute que l'acquisition aura des effets bénéfiques pour les fonderies de la société au Québec.

« Il va y avoir également une croissance importante de la production de concentré de cuivre en Amérique du Sud. Notre filiale **Falconbridge** (Tor., *FL*, 20,30 $) démarrera la mine de cuivre **Collahuasi** », a rappelé M. Goldman.

Budget de 1,4 milliard

Les acquisitions sont loin d'être terminées puisque M. Goldman dispose d'un budget de 1,4 milliard de dollars en 1998, « dont 90 % servira à améliorer la rentabilité de la société par l'entremise d'initiatives de croissance ».

Noranda investira 100 M$ en exploration en 1998 à l'échelle internationale, soit le même montant qu'en 1997.

Noranda regorge de liquidités à la suite de la vente de **Norcen Energy** qui lui a rapporté 1,8 milliard. Pour mener à bien son recentrage sur la métallurgie et les mines, Noranda distribuera les actions de **Foresterie Noranda** (Tor., *FN*, 9,35 $) (filiale à 67 %) et de **Canadian Hunter** (filiale à 100 %), un producteur de pétrole, à ses actionnaires.

M. Goldman ne considère plus la participation de 28,4 % de Noranda dans **Battle Mountain** (Tor., *BMC*, 9,25 $) comme un élément d'actif stratégique, mais ne semble pas pressé de s'en départir.

Noranda est-elle intéressée par la **Corporation minière Inmet** (Mtl, *IMN*, 5,40 $) ou par sa participation de 50 % dans la mine de cuivre *Antamina*, au Pérou ? Pas de réponse de M. Goldman, sauf pour dire qu'il est d'accord qu'Antamina semble une bonne mine.

Seule ombre au tableau, Noranda doit retarder son entrée sur le continent africain. La Zambie a refusé l'offre d'achat du consortium **Kafue**, dont Noranda a une part de 26 %, sur des éléments d'actif miniers privatisés.

Noranda, qui est équipée d'un centre de recherche moderne à Pointe-Claire, a réussi d'importantes percées technologiques au cours des dernières années. ■

Prudence à cause de la faiblesse des prix

Le faible prix des métaux communs et la progression de près de 29 % du titre de **Noranda** (Tor., *NOR*, 27,80 $) depuis l'annonce de son recentrage en novembre 1997 semblent retenir l'enthousiasme des analystes pour la société.

David Charles, analyse minier de **Nesbitt Burns**, a réduit récemment l'intensité de sa recommandation d'achat sur le titre de Noranda, mais a maintenu son prix cible de 32 $ d'ici 12 mois. « Je pense que le prix de l'action reflète tout l'effet de la restructuration et des gains de productivité », dit M. Charles.

Il ajoute toutefois que Noranda est en bonne santé financière. Son ratio de dette sur l'actif est de 40 % seulement. Elle dispose de 2 milliards de liquidité, ne laissant que 800 M$ de dette nette. La société verse 1 $ de dividende annuel et sa valeur comptable par action est de 17,51 $.

Noranda a dégagé un bénéfice de 261 M$ (1 $ l'action), sur des revenus de 6,4 milliards en 1997, comparativement à un bénéfice de 254 M$ (1,02 $ l'action), sur des revenus de 6,5 milliards en 1996. (FR) ■



Elle ne paraît chère qu'à la personne qui vous la rachète.

► **LA CLASSE C. À PARTIR DE 37 550 $:** Vous n'en croyez pas vos yeux? C'est pourtant là, noir sur blanc : à partir de 37 550 $. Il est difficile de croire que l'on puisse acheter une Mercedes pour ce prix-là. C'est pourtant vrai.

► Ne vous y trompez pas. Cette voiture est une Mercedes à part entière, avec les caractéristiques de sécurité et de luxe qui ont fait la réputation de la marque. Mais le plus attrayant, c'est peut-être que les coûts d'entretien peu élevés et la longévité propres à la Mercedes en font une des voitures de luxe les moins coûteuses à posséder. Et le fait qu'elle bénéficie de la plus haute valeur de revente de sa catégorie** ne peut que vous plaire quand vient l'heure de vous en séparer.

► Si c'est là une proposition qui vous intéresse, passez voir un concessionnaire agréé pour un essai. Pour plus de renseignements, composez le 1 800 387-0100 ou visitez notre site Web à : www.mercedes-benz.ca.

Mercedes-Benz

© Mercedes-Benz Canada Inc., 1998, Toronto, Ontario. Membre du groupe Daimler-Benz. *PDSF de la C230 Classique 1998. **Kiplinger's Personal Finance – Meilleure valeur à la revente : «C230»

INVESTIR

Ressources naturelles

Budget 1998-99 : des mesures positives pour Magnola et les juniors

François Riverin

Métallurgie Magnola et les sociétés minières qui explorent dans le Moyen et Grand Nord québécois profiteront des nouvelles mesures touchant le secteur minier annoncées dans le budget du gouvernement du Québec de 1998-99.

Québec a en effet accordé une allocation additionnelle de 15 % pour le coût des nouveaux biens et équipements qui serviront au traitement de résidus miniers. Cette nouvelle allocation s'ajoute à celle de 15 % déjà à la disposition des entreprises qui font du traitement de minerai.

Cette allocation a pour but de réduire le montant des profits qui sert au calcul des droits miniers, lesquels s'élèvent habituellement à 12 % des profits nets. L'allocation additionnelle est valide pendant 10 ans à partir de la mise en service des équipements.

L'allocation sera limitée à 65 % du profit net annuel. Il y aura donc toujours 35 % des profits soumis aux droits miniers.

La mesure arrive à point pour le projet Magnola, dont le coût s'élève à 720 M$. Métallurgie Magnola traitera des résidus des mines d'amiante de la région d'Asbestos pour en extraire le magnésium, une nouvelle technologie qu'elle a mise au point avec l'aide de partenaires.

Les droits miniers sont une redevance que le gouvernement prélève auprès des entreprises pour l'usage de la ressource minière, qui appartient à tous les citoyens.

Lorsque l'opération minière est intégrée à une usine de traitement, le fisc juge équitable d'imposer des droits sur la partie des profits qui provient de l'extraction minière.

Supporter l'innovation

Selon **Hélène Bélanger**, chef du service de l'imposition et des titres d'exploration au ministère des **Ressources naturelles** du Québec, les nouvelles mesures ne visent aucune société minière en particulier.

« Les mesures ont pour but d'encourager la mise au point de nouvelles technologies pour traiter les résidus miniers », a expliqué M^me^ Bélanger aux AFFAIRES.

Québec cherche à encourager la mise au point de nouvelles technologies pour le traitement des résidus.

Québec calcule que l'impact budgétaire de la mesure sera nul jusqu'en 2004 et dépendra de la rentabilité des entreprises qui en bénéficieront. Mise à part Magnola, les principaux projets touchés sont ceux d'**Itec-Minerals** (Mtl, *IMA*, 0,39 $), à Val-d'Or, et le projet de lixiviation de **Minéraux Noranda** à **Mines Gaspé**.

Prenons, par exemple, une installation de traitement de résidus qui aurait coûté 100 M$ et qui rapporterait 150 M$ de revenus nets par année. Avant le budget, la société aurait déboursé 16,2 M$ (150 M$ - 15 % de 100 M$ X 12 %) de droits miniers. Après le budget, les droits miniers seraient de 14,4 M$, soit une économie de 1,8 M$, et ce, pendant 10 ans.

Exploration dans le Nord

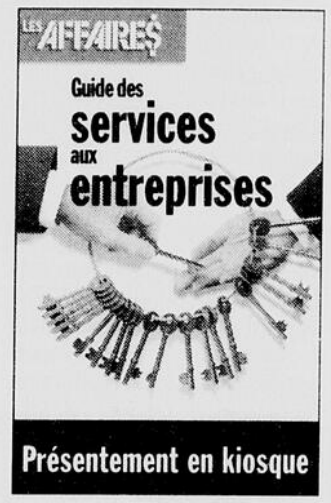
Afin de favoriser l'exploration minière dans le Moyen et Grand Nord québécois, soit presque tout le territoire situé au nord du 50^e^ parallèle, le récent budget provincial a haussé de 25 % l'allocation pour l'exploration minière, montant qui s'ajoute à l'allocation de 50 % existante.

Pour les entreprises minières qui ont des revenus, les allocations pour exploration servent à diminuer le montant du revenu net qui sert au calcul des droits miniers de 12 %. Pour les entreprises minières qui n'ont pas de revenus, comme les petites entreprises d'exploration, l'allocation pour l'exploration permet d'obtenir un crédit de droits remboursables.

Une entreprise junior, par exemple, qui investit 100 $ en exploration minière dans le Grand Nord, sera admissible à un crédit de droits de 15 $ (125 $ X 12 %) après le budget, au lieu de 12 $ auparavant. Il faut cependant que les fonds ne proviennent pas d'actions accréditives.

Le budget 1998-99 contient également une mesure très favorable aux entreprises qui dégagent des profits et qui exploreront dans le nord du Québec. Le Québec a modifié sa loi de l'impôt de sorte que ces entreprises pourront déduire de leurs revenus 125 % des montants dépensés, au lieu de 100 % comme c'est le cas présentement.

Cette mesure profitera également aux juniors qui explorent dans le Grand Nord. En effet, si une entreprise achète des actions accréditives d'une junior dont les fonds sont destinés à des travaux d'exploration dans le Grand Nord, l'entreprise pourra déduire de son revenu 125 % du montant investi. Cette mesure pourrait donc faciliter le financement des juniors. ■



Foire-info pour la petite entreprise

Une journée consacrée à l'émergence des entreprises d'ici!

Sous les thèmes du démarrage et de l'information stratégique, de l'innovation et de la technologie, du développement de marchés et de l'exportation :

- Un salon d'affaires réunissant une trentaine d'organismes fédéraux qui viennent en appui aux PME;
- Trois séminaires :
  - 13 h – Être en affaires... comment faire?
  - 15 h – Innover... oui, mais comment?
  - 17 h – Développer de nouveaux marchés... où exactement?
- L'entrée est gratuite.

La petite entreprise
GAGE D'EMPLOIS ET DE CROISSANCE

Le 17 avril 1998, de 11 h à 20 h
Centre des congrès de l'Hôtel Universel
311, boul. Hôtel-de-Ville, Rivière-du-Loup

ORGANISÉ PAR : Développement économique Canada / Canada Economic Development

COMMANDITÉ PAR : BDC Banque de développement du Canada / Business Development Bank of Canada

Pour de plus amples renseignements, composez le 1 800 322-4636 ou visitez notre site Web : http://strategis.ic.gc.ca/foires-info

Canada

Achat d'importants blocs d'actions d'Electrohome

Jean-Paul Gagné

Deux sociétés de gestion de portefeuille viennent d'acheter d'importants blocs d'actions d'**Electrohome** (Tor., *EBI.Y*, 18,65 $).

I.A. Michael Investment, de Toronto, a acquis 161 000 actions de catégorie Y sans droit de vote d'Electrohome, portant son intérêt à 10,6 % des actions de cette catégorie. De son côté, **Deans Knight Capital Management**, de Vancouver, a déclaré détenir au nom de ses clients 840 270 actions Y d'Electrohome, soit 13,51 % des actions de cette catégorie.

Electrohome est maintenant divisée en deux sociétés. La première (les actions Y) fabrique un système de projection visuelle. Le seul actif de la deuxième (les actions X) est un important bloc d'actions (15 %) de **Baton Broadcasting** (Tor., *BNB*, 25 $) obtenu lors de la vente par Electrohome de ses stations de télévision à Baton.

Serge Godin, président du conseil et chef de la direction du **Groupe CGI** (Mtl, *GIB.A*, 37 $), a acheté 5 900 actions subalternes à 33,80 $.

Isidoro Russo a acquis 100 000 actions du **Groupe Saputo** (Mtl, *SAP*, 41 $) à 25 $, portant son avoir à 105 000 actions.

Roger Jauvin a vendu 23 000 actions du **Groupe Videotron** (Mtl, *VDO*, 18 $), réduisant son intérêt à 39 300 actions ; il a toutefois acquis 1 000 actions du **Groupe TVA** (Mtl, *TVA.B*, 13 $) à 32,50 $ (avant la division récente à trois pour une), portant son avoir à 22 200 actions après la division.

Paul Tellier, administrateur, a acquis 1 000 actions B de **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 36,95 $), portant son intérêt à 2 000. **Matthew Barrett**, administrateur, s'est porté acquéreur de 502 actions A des **Compagnies Molson** (Mtl, *MOL.A*, 24 $) ; il en a 2 227.

Claude Castonguay, a acheté 1 000 actions de la **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 34 $) à 29,35 $, portant son avoir direct à 2 000 actions.

Pierre Lessard, président et chef de la direction de **Métro-Richelieu** (Mtl, *MRU.A*, 16,60 $), a vendu 86 600 actions A de la société qu'il dirige au prix de 16,10 $. Il lui reste 163 400 actions, sans compter ses nombreuses options.

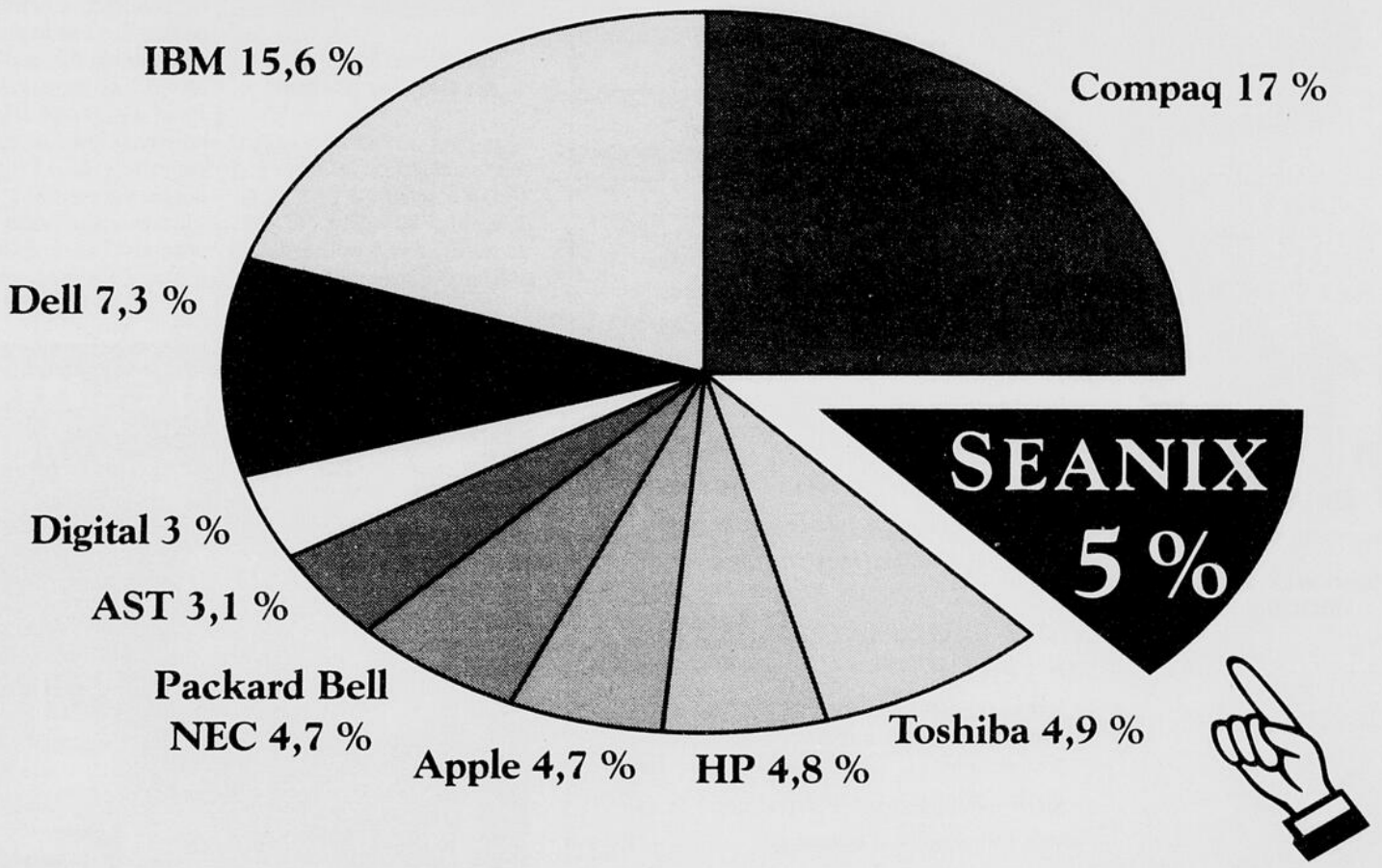
Sofinov, filiale de la **Caisse de dépôt**, a vendu en mars 350 000 actions d'**Axcan Pharma** (Mtl, *AXP*, 14 $) à un prix moyen de 13,95 $, réduisant son intérêt à 10,58 % des actions de la société. /

La Caisse en possède toutefois 45 900. ■

SURPRISE !

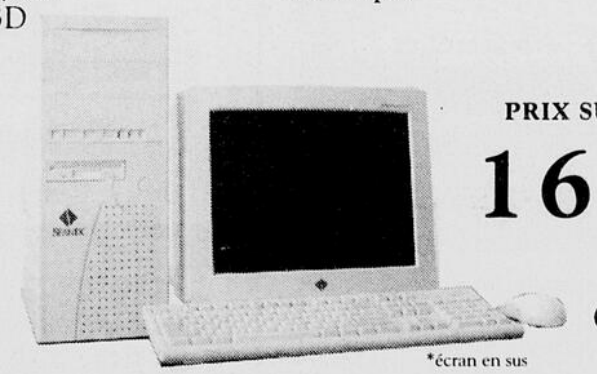
En informatique il y a des réussites qui s'imposent et qui surprennent ! Une entreprise d'ici, Seanix Technologies, par ses performances, ses prix hautement compétitifs réussit à conquérir une part de marché importante face aux multinationales. N'est-ce pas une excellente raison de jeter un bon coup d'oeil à nos produits avant votre prochain achat de PC. Vous verrez nous n'avons pas fini de vous étonner.

Parts de marché 1997, PC vendus au Canada — source : IDC Canada



Le Petit bolé de Seanix (CS2032)*

- Processeur Pentium d'Intel avec technologie MMX^MD à 200 MHz
- 32 Mo de mémoire vive
- Mémoire cache interne de 512 Ko
- Disque dur de 2 Go
- Clavier Win 95
- Lecteur de cédérom 12/24X
- Carte vidéo S3 Virge 3D 2mb de mémoire
- Modem Rockwell 56K
- Carte de son de 16 bits
- Haut-parleurs Altec Lansing
- Logiciel Windows^MD 95 pré-installé
- Logiciel anti-virus McAfee
- Souris intellimouse de Microsoft avec tapis



*écran en sus

PRIX SUGGÉRÉ 1612 $

MMX intel inside pentium II PROCESSOR

SEANIX

UNE MARQUE DE CONFIANCE

Gagnant du prix 1997 PC Computing Magazine "meilleur produit de sa catégorie"

POUR LE CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS DE CHEZ VOUS COMPOSEZ LE : 1-800-387-0599

Intel Inside (logo), Pentium et Pentium II sont des marques déposées d'Intel Corporation. MMX est une marque de commerce d'Intel Corporation. Toutes les autres marques de commerce, marques déposées et marques de service appartiennent à leur propriétaire respectif.

INVESTIR — Fonds mutuels

Bolton Tremblay lancera ses fonds communs cet été

Le gestionnaire veut développer des produits grand public

Réjean Bourdeau

Le gestionnaire de portefeuille **Bolton Tremblay**, de Montréal, lancera sa propre famille de fonds communs de placement en juillet prochain.

Au nombre de six, les **Fonds Bolton Tremblay** seront spécialisés dans le marché monétaire, les obligations, les actions canadiennes de petite et de grande capitalisation, les marchés internationaux et les portefeuilles équilibrés.

« Nous allons développer des produits grand public », confirme son président **Jean-Luc Landry**.

Ces nouveaux fonds, vendus directement ou par l'entremise d'un courtier, porteront des frais de commission moins élevés que pour la moyenne de l'industrie, soutient son président.

« C'est facile de demander le gros prix lorsque les rendements obtenus dépassent 20 %, mais ce ne sera pas toujours le cas, constate M. Landry. On veut se positionner avec des frais plus bas. »

Les frais seront de 1 % pour les produits d'obligations et de 1,75 % pour le fonds international.

Un montant minimum de 1,5 % s'appliquera pour les fonds d'actions, mais des frais supplémentaires liés à la performance vont s'ajouter si le rendement dépasse celui des indices.

Ce supplément équivaudra à 20 % de l'excédent sur l'indice. Par exemple, si le rendement des fonds d'actions obtenu est de 2 % supérieur à la moyenne du marché, les frais supplémentaires seront de 0,40 %.

Mesures incitatives du dernier budget

Le profil des nouveaux fonds reflétera la stratégie d'investissement à long terme de Bolton Tremblay, qui gère un actif de 3,5 milliards de dollars pour des clients institutionnels.

« On vise une croissance soutenue des rendements, dit M. Landry. On n'a pas l'intention d'offrir des années extraordinaires suivies de creux historiques. »

De toute façon, le président prévient qu'il ne « part pas *en grande* ».

Il veillera aux coûts d'exploitation et au budget marketing. « Il ne faut pas se concentrer uniquement sur cette nouvelle division, mais continuer notre travail institutionnel. »

Selon la firme, les frais de commission seront moins élevés que la moyenne de l'industrie

La croissance de l'entreprise, qu'il a achetée il y a quatre ans avec d'autres actionnaires, l'amène toutefois à déménager du 42e au 46e étage, de l'édifice montréalais *1250, René-Lévesque Ouest*. Les nouveaux locaux auront une superficie de 15 000 pi²; le double par rapport à 1994.

Cette expansion s'avère nécessaire étant donné que le nombre d'employés a augmenté de 50 %, à 36, durant cette période. En incluant les bureaux de Toronto et de Calgary, le personnel est passé de 35 à 50.

Cette année, M. Landry prévoit embaucher une dizaine de personnes. Il faut dire que le dernier budget québécois offre des incitatifs aux sociétés qui créent, avant le 31 mars 2000, de nouveaux fonds communs gérés au Québec.

En plus de bénéficier d'un crédit d'impôts remboursable de 50 %, jusqu'à 125 000 $ par an pour deux ans, pour la recherche, la mise en marché et la promotion, les fonds sont exonérés d'impôt sur les bénéfices pendant cinq ans. De plus, un autre crédit d'impôt équivalant à 40 %, jusqu'à 25 000 $ par an, s'applique pour les trois prochaines années sur les salaires versés aux jeunes gestionnaires en période d'apprentissage. ■

Investissez dans votre propre plaisir.



Mazda Millenia S 1998

Location à partir de
419$
par mois pendant 36 mois
Transport et préparation INCLUS

Vous associez plaisir et sens des affaires ? Alors vous reconnaissez tout de suite les belles valeurs. Voici la Mazda Millenia S 1998. Élégante et superbement raffinée, elle est dotée d'un ensemble de caractéristiques hors pair, dont l'unique moteur V6 à cycle Miller de 210 chevaux qui vous fera revivre le plaisir subtil d'une bonne affaire.

Entre autres caractéristiques de série :
- Sièges du conducteur et du passager avant chauffants à réglage électrique 8 directions
- Riche aménagement intérieur garni de cuir
- Volant inclinable à mémoire
- Système de contrôle de la température entièrement automatique
- Toit ouvrant vitré escamotable à commande électrique
- Système audio perfectionné avec lecteur CD
- Roues de 16 po en alliage d'aluminium
- Système de télédéverrouillage

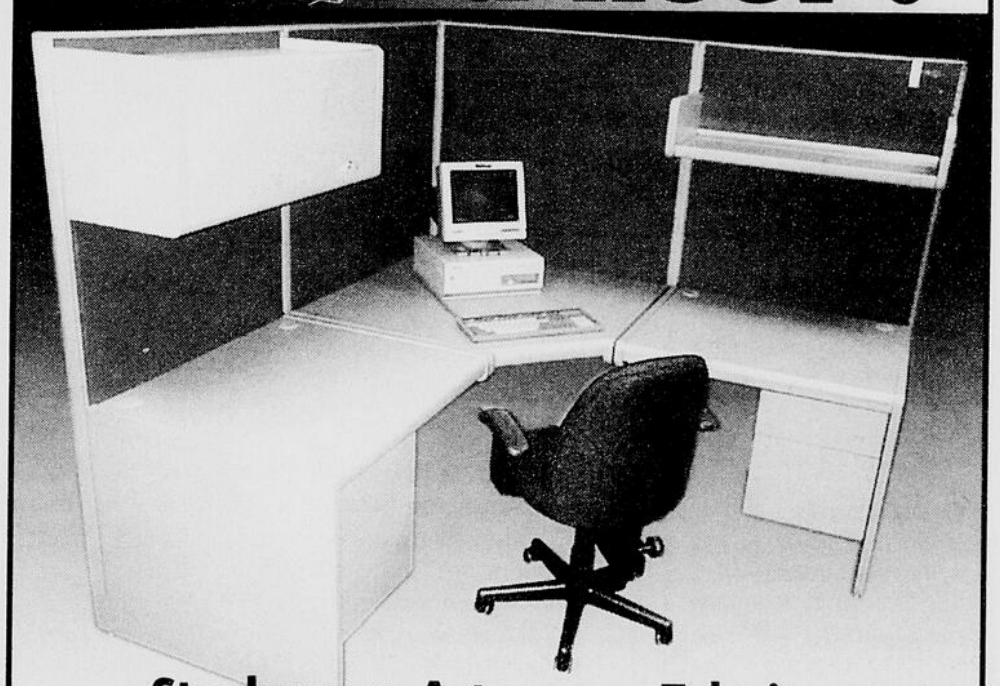
VISITEZ NOTRE SITE WEB : www.mazda.ca

mazda
Coup de foudre ! Coup de fougue !

LOCATION Personnalisée MAZDA

*Offre faite à partir du 16 mars 1998 pour une durée limitée seulement et portant sur les Mazda Millenia S 1998 neuves en stock chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Programme de location personnalisée Mazda : Location-bail au détail seulement. Toute location-bail fondée sur un terme de 36 mois. Autres termes offerts. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité exigibles à la livraison. Pour la Mazda Millenia S (modèle K4LN78TA00), comptant initial de 5 000 $ et dépôt de sécurité de 500 $ exigibles. Coût total de la location : 20 584 $. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance, taxes et autres frais du concessionnaire en sus. Offre soumise à l'approbation du crédit. Limite de 20 000 km par an, frais de 8 ¢ le km additionnel. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Offre d'une durée limitée. Aucune combinaison d'offres possible.

Système modulaire remis à neuf !



Steelcase • Artopex • Teknion
Precision • Haworth • Herman Miller

Recycler c'est économiser de 40% à 70%

RÉSEAU-BUREAUTIQUE
4700 St-Ambroise
514 937-1117 Montréal
®

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 3 avril 1998

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg.%
ABAX		
Bradys Oblig(ylx)	10.64	+6.59
ABC FUNDS		
Amer Value(y)	6.73	—
Fully Mgd(rx)	7.77	—
Fund Value(r)	12.50	—
ACADIE (FONDS)		
Act Canadiennes(r)	10.00	—
Actions Intl(yg)	10.00	—
Atlantique(r)	10.00	—
Diversifié(r)	10.00	—
Hypothèques(r)	10.01	+.02
Obligations(r)	11.85	+.23
Équilibré(r)	12.21	-.36
ACKER FINLEY		
QSA Cdn Equ(r)	5.30	-.21
ACUITY POOLED		
Canadian Equity(r)	12.82	+1.27
Cdn Balanced(r)	13.83	+1.96
Cons Asset All(r)	15.19	+1.05
Env Sci & Tech	15.59	+1.76
Fixed Income(r)	11.42	-1.35
Glo Balanced	15.56	+1.68
Global Equity	14.79	+2.19
High Income(x)	13.10	-.61
Short Term(r)	10.56	-.02
AGF GROUPE DE FONDS C$		
AGF Intl Stock(y)	6.96	+.43
Act Can AGF(r)•	15.73	-.06
Act Mon AGF(y)•	8.88	+1.37
Act RER 20/20(r)•	8.48	+.59
Actions cr AGF(r)•	32.74	+1.14
Allemagne AGF(y)•	36.74	+2.48
Am CT Ht Rd AGF(yx)•	4.80	+.66
Am Latine 20/20(y)•	6.90	-1.29
Am RSA AGF(y)•	20.49	+2.09
Can RSA AGF(r)•	5.93	-.17
Cat Canada AGF(y)•	6.43	+.16
Cont Term 20/20(r)•	5.75	-4.49
Cr & rev AGF(r)•	19.68	+.41
Cr Amér AGF(y)•	24.94	+3.36
Cr Can AGF(r)•	23.66	+.77
Cr Euro AGF(y)•	17.92	+2.11
Cr asiatiq AGF(y)•	9.50	-3.94
Crois Act 20/20(y)•	18.55	+2.71
Dir Chine AGF(y)•	6.39	-4.34
Dividendes AGF(r)•	24.13	-.66
Euro RA AGF(y)•	8.34	+2.08
Indien 20/20(y)•	2.09	+3.47
Int Actif 20/20(y)•	6.82	+1.94
Intl RER RA AGF(r)•	5.90	+.85
Japon AGF(y)•	5.20	+1.17
Mar Émer 20/20(y)•	3.82	-1.29
Mon Obl Gv AGF(yx)•	10.31	+.20
Mon Obl RER AGF(rx)•	4.89	+.19
Mond Équil AGF(y)•	15.62	-.38
Obl Can AGF(rx)•	5.68	+.28
RER PME 20/20(r)•	6.96	+1.61
Res Can 20/20(r)•	20.27	+.40
Rev Am AGF(yx)•	11.25	+.97
Rev CT Int AGF(y)•	10.86	+.28
Rev Élevé AGF(rx)•	10.48	+.31
Spécial Am AGF(y)•	13.60	+2.87
Val Int AGF(y)•	37.68	+.72
AGF GROUPE DE FONDS U$		
AGF Intl Stk U$(y)	4.90	-.20
Act Mon AGF(y)•	6.26	+.97
Allemagne AGF(y)•	25.88	+1.93
Am CT Ht Rd AGF(yx)•	3.38	+.07
Am RSA AGF(y)•	14.43	+1.55
Amér Lat 20/20(y)•	4.86	-1.82
Cat Canada AGF(y)•	4.53	-.22
Cr Amér AGF(y)•	17.57	+2.81
Cr Asiatiq AGF(y)•	6.70	-4.29
Cr Euro AGF(y)•	12.63	+1.61
Crois Act 20/20(y)•	13.07	+2.19
Dir Chine AGF(y)•	4.50	-4.86
Euro RA AGF(y)•	5.88	+1.55
Indien 20/20(y)•	1.47	+2.80
Int Actif 20/20(y)•	4.81	+1.48
Japon AGF(y)•	3.66	+.55
Mar Émer 20/20(y)•	2.69	-1.82
Mon Obl Gv AGF(yx)•	7.27	-.29
Mond Équil AGF(y)•	11.00	-.99
Rev Am AGF(yx)•	7.93	+.50
Rev CT Int AGF(y)•	7.65	-.26
Spécial Am AGF(y)•	9.58	+2.35
Val Int AGF(y)•	26.55	+.19
AGF GESTION		
Allemagne C$ M(y)•	38.96	+2.50
Allemagne U$ M(y)•	27.45	+1.97
AIC ADVANTAGE FUND SERIES		
Avantage Amér	5.69	+1.61
Avantageux(r)	76.31	-.78
Avantageux II(r)	9.32	-.43
AIC DIVERSIFIED SERIES		
Actions Revenu(rx)	5.34	+1.61
Divers Cda(r)•	32.35	+.62
Valeur•	47.56	+2.19
World Equity•	18.66	+1.14
AIM MUTUAL FUNDS C$		
Am Crois Dyn	10.00	+2.13
Amér Premier	7.69	+2.37
Can Premier(r)	9.03	+.52
Can Équilibré(r)	14.86	+.72
Coréen	3.43	-14.02
Europa	19.35	+2.76
Gl Indice RER(r)	12.00	+.55
Glo Sant	15.05	+4.53
Glo Tech	15.72	+1.65
Intl	8.59	+1.92
Nippon	6.25	-6.14
RER Glo Revenu(rx)	13.03	+.76
Tigre	7.77	-7.32
AIM MUTUAL FUNDS U$		
Am Crois Dyn U$	7.04	+1.70
Amér Prem U$	5.42	+1.94
Coréen U$	2.42	-14.38
Europa U$	13.63	+2.33
Glo Sci San U$	10.59	+4.09
Glo Tech U$	11.07	+1.22
Intl U$	6.05	+1.49
Nippon U$	4.40	-6.54
RER Gl Rev U$(rx)	9.18	+.38
Tigre U$	5.47	-7.71
ALL-CANADIAN		
Compound(r)	14.75	+1.94
ALTAMIRA		
Act Euro•	19.65	+1.34
Actions(r)•	29.35	+.69
AltaFund(r)•	19.58	+.20
Amér Gr Soc•	20.64	+2.43
Amér Sélect•	35.43	+1.87
Asie-Pacif•	8.39	-4.88
Capital(r)•	22.57	+1.76
Croissance(rx)•	18.30	+.33
Divers Mond•	16.56	+.79
Dividendes(rx)•	3.89	—
Découv Mond•	4.06	-2.64
Équilibré(r)•	17.06	+.71
Mond Pet Soc•	6.47	-.92
Mét Préc&Strat(r)•	4.92	+3.80
Obl Etat CT(rx)•	5.62	+.53
Obl Haut Rend•	6.43	+.63
Oblig Mond(rx)•	10.34	—
Obligations(rx)•	16.91	+1.85
Occas Japon•	3.16	-3.95
Reprise(r)•	17.54	+1.50
Ressources(r)•	10.80	+.65
Rev CT Glo(r)•	11.79	-1.09
Rev&Crois(rx)•	7.64	+.39
Revenu(rx)•	7.94	+.88
Revenu Cdn CT(rx)	10.13	+.20
Science & Tech•	9.08	+4.13
A.P.P.Q.(n)		
Équilibré(r)	18.99	+1.54
ARTISAN FUNDS(n)		
Aggress Growth	10.51	+.48
Canadian Equity(r)	10.76	+.37
Growth	10.37	+.39
Growth & Income(x)	10.29	+.39
Income(x)	10.17	+.26
Intl Equity	10.78	-.19
Max Growth	10.62	+.47
RSP Agg Growth(r)	10.44	+.58
RSP Gro & Inc(rx)	10.18	+.21
RSP Growth(r)	10.30	+.29
RSP Income(rx)	10.21	+.35
RSP Max Growth(r)	10.56	+.86
U.S. Equity	10.90	+1.68
ATLAS FUNDS		
Actions Mond•	16.25	-.38
Advantage Am C$•	22.46	+1.99
Advantage Am U$•	15.81	+1.52
Amér Latine•	11.76	-.54
Bassin Pac•	7.30	+.86
Can GrndCap Cr(r)•	23.62	-.02
Cr Am Gr Cap C$•	36.57	+3.05
Cr Am Gr Cap U$•	25.74	+2.59
Cro Can Pet Cap(r)•	13.59	+1.42
Cro Intl Gr Cap•	14.79	+2.90
Cro Intl Mar Em•	13.87	-.02
Crois Can Div(rx)•	12.98	+.37
Crois EmergCan(r)•	16.49	+.61
Équil Can(rx)•	15.93	+.89
Fid Rev Can(rx)	9.03	-.62
Mond Oblig(rx)•	10.33	+.19
Obl Can HtRend(rx)•	12.44	+.59
Oblig Can(rx)•	11.24	+1.09
REER Ind Amér(r)•	13.25	+2.32
REER Ind Intl(r)•	13.11	-.08
Rend Euro•	19.39	+1.62
Val Can Gr Cap(r)•	16.02	+.06
Val Can Pet Cap(r)•	16.82	+1.57
AZURA FONDS REGROUPÉS		
Conservateur(r)	11.58	+.17
Crois RER(r)	14.30	+.28
Croissance(y)	13.70	+.66
Équil RER(r)	13.08	+.15
Équilibré(y)	12.71	+.55
Fort Crois REER(r)	11.34	+.27
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA(x)•	15.95	+.54
CP Amér Ind-Act(rx)•	13.00	+2.53
CP Amér Spé Cro(x)•	13.87	+2.90
CP Amér Valeur(x)•	15.60	+1.76
CP AmérCrois(x)•	20.06	+2.33
CP Crois can(rx)•	18.99	-.01
CP Ext Orient(x)•	9.31	-4.61
CP Hypothèque(rx)•	12.28	+.96
CP Jap Crois(x)•	5.41	-5.47
CP Latino-Amér(x)•	11.72	-.16
CP Met Prec(rx)•	6.98	+3.72
CP Mon Sci&Tech(x)•	16.05	+3.57
CP Mrch Dev(x)•	9.23	-.33
CP Obligltl(x)•	10.05	-1.18
CP Ressources(rx)•	10.04	+1.35
CP Revenu Div(rx)•	21.21	-.19
CP Sp Crois(rx)•	16.93	+.84
FC Allocation(rx)•	14.85	+.35
FC Bond(rx)•	13.01	+.84
FC Equ Index(rx)•	21.84	-.14
FC Intl Gth(x)•	18.10	+.48
PC Eur Crois(x)•	18.31	+1.11
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibré(r)	13.04	+.62
Obligations(r)	11.09	-.08
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	11.34	+1.92
Act Can(r)	17.88	-.06
Act Intl(l)	6.91	-1.33
Équilibré(rx)	14.97	+.40
Pet Cap(r)	9.27	+2.82
Revenu(rx)	11.41	+.91
BISSETT		
Intl Equity	10.62	-1.39
Microcap	11.39	+2.52
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	41.62	+2.02
Obligations(r)	11.10	-1.08
BPI MUTUAL FUNDS		
Act Amér•	9.27	+3.23
Act Cdn(r)•	10.52	+.19
Act Mondiales•	24.31	+2.36
Asie Pacifique•	7.60	-4.28
Can Équil(rx)•	5.15	+.58
Can Oblig(rx)•	5.14	+1.18
Can Val Moy(r)	11.34	+2.44
Int Val Réelle	12.97	+1.73
Marchés en Dév•	13.98	+.14
Oblig Sociétés(rx)	10.12	+.79
Pet Soc Amér•	33.87	+1.74
Pet Soc Can(r)•	11.21	+1.17
Pet Soc Mond•	20.88	+.58
RER Mond Équil(rx)•	15.24	+.46
RER Mond Oblig(rx)•	11.36	+1.33
Ressour Can(r)•	15.79	+.89
Rev & Crois(rx)	13.64	+.33
Revenus Div(r)•	13.42	+.07
Revenus Elevé(rx)•	11.55	+.52
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	6.52	+2.68
Act Mondials U$•	17.11	+1.91
Asie Pacifiq U$•	5.35	-4.63
Int Val Ré U$	9.13	+1.33
March en Dév U$•	9.84	-.30
Pet Soc Amér U$•	23.84	+1.32
Pet Soc Mond U$•	14.70	+.20
CALDWELL		
Amer Equity	5.84	+2.36
Associate(r)	7.59	-.49
Cdn Equity(r)	5.68	-1.22
Cdn Income(rx)	5.40	+.65
International	5.89	+1.40
CAMAF(n)		
Camaf(rx)	15.38	+1.71
CANADA TRUST		
Act Intl•	31.26	+1.49
Act Spéc(r)•	29.05	+1.68
Act US•	23.53	+1.77
C.I. SECTOR FUNDS U$		
Amér Latine U$•	6.73	-1.46
Américain U$•	9.14	+1.67
Canadien U$•	4.81	-.21
Cdn Monarque U$•	7.49	-.13
Court Terme U$•	5.35	-.19
Harbour Expl U$	7.73	+.65
Harbr SecteurU$	7.46	-.40
Hsbgr Euro U$•	6.95	+.87
Hsbgr Expans U$•	5.56	-3.14
Hsbgr Intl U$•	8.18	-2.85
Hsbgr N Asia U$•	3.85	-7.00
Hsbgr Pet SocU$•	8.02	+.12
Hsbgr Valuer U$•	8.37	-1.76
Marché nouv U$•	5.45	-.73
Mondial U$•	10.11	+1.20
Pacifique U$•	6.20	-6.49
Produits Cons	9.35	+1.85
Ressource U$•	6.67	+1.06
Serv Finan U$•	12.26	-1.05
Serv Sante U$•	10.18	+2.21
Technologies U$•	11.18	+1.54
Telecom U$•	12.06	+1.52
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US	21.84	+2.74
Amér Latine	12.92	+.28
Apprec Cap(r)	24.06	+.49
Can Act(r)	18.35	-.14
Can Obl Crt Trm(rx)	10.37	+.47
Can Oblig(rx)	12.27	+.92
Dividend(rx)	16.84	-.43
Démo Amér Nord	16.82	+1.21
Écon émerg	13.11	+1.14
Équilibré(rx)	17.39	+.48
Européennes	15.82	+1.94
Ext Orient	8.16	-3.62
Hypothécaires(rx)	12.02	+.03
Immobilier Cdn(r)	10.30	-.09
Ind Bour Int	10.46	-1.12
Ind Oblig Can(rx)	10.33	+1.06
Ind Oblig Int(rx)	9.62	-.25
Indice Bour Can(r)	15.10	-.14
Intl Act	21.34	+1.68
Intl Oblig(rx)	10.69	-.37
Japonaises	11.45	-.13
Metaux Préc(r)	5.72	+4.80
Mondial Tech	15.31	+2.40
Pet Soc US	11.59	+1.93
Petites Soc Int	11.13	+1.21
REER Ind Intl(r)	11.12	-.85
Ressources Can(r)	9.10	+2.38
Reér Ind Bou US(r)	14.07	+2.90
Soc Financieres(r)	12.83	-.35
Energie(r)	13.28	+.76
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Amér Actions	16.93	+2.99
Asie Pacifique	8.96	-6.08
Can Actions(r)	13.20	+.05
Can Equilibré(r)	12.48	+.75
Can Micro-Cap(r)	10.86	+2.92
Can Revenu(rx)	10.67	+.77
Comm Mondial	17.26	+1.97
Cro Pet Soc Ame	16.00	+.81
Mondial d'occ	14.61	+1.51
Pet Soc Can(r)	11.40	+1.78
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(rx)	12.07	+1.35
Equity(rx)	14.68	+2.18
Income(rx)	11.61	-.25
Intl Equity(x)	10.43	+1.98
CORMEL(n)		
Equilibree(r)	14.84	+.84
CORNERSTONE		
Balanced(r)	6.41	+.19
Bond(rx)	5.55	+1.30
Cdn Growth(r)	7.00	-.51
Global	16.52	+.57
US Fund	39.68	+2.84
COTE 100(n)		
Amérique	26.84	+1.91
EXP(r)	23.35	+1.01
Excel	10.73	-.11
REA	14.95	—
REER(r)	33.13	+1.17
U.S.	12.16	+.06
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	4.92	+4.90
Goldtrust(r)	5.62	+3.88
CUNDILL GROUP SER A		
Security(r)	23.44	+.13
Value(l)	14.71	-1.47
CUNDILL GROUP SER B		
Security(r)	25.82	+.16
Value(l)	15.96	-1.54
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	33.46	-.17
Americain(r)	12.84	+1.94
Croissance(r)	16.68	+2.20
Divers Amb(r)	11.88	+.31
Divers Aud(r)	13.25	+.29
Divers Mod(r)	12.01	+.34
Divers Sec(r)	11.13	+.25
Dividende(r)	15.83	+.39
Enviro(r)	19.19	-.54
Équilibré(r)	17.20	+.27
Hypothèques(r)	4.59	+.04
Internat'l	38.19	+.42
Mond Equil(r)	10.66	-.15
Obligations(r)	5.48	+.74
Québec(r)	11.87	+.85
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	12.64	+1.85
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
$Cost Avg(r)	10.06	+.30
Dyn Amer C$•	12.95	+.78
Dyn Amer U$•	9.11	+.33
Dyn Cdn Gro(r)•	12.24	+.74
Dyn CdnRealEst(r)•	11.86	+.17
Dyn Div Gro(r)•	7.13	-.14
Dyn Dividend(r)•	6.98	—
Dyn Europe•	22.00	+3.43
Dyn Far East•	9.72	+.10
Dyn Fund Cda(r)•	19.74	+.36
Dyn Glo Bond(r)•	5.31	-.75
Dyn Glo Inc&Gro•	4.80	+.21
Dyn Glo Milna•	7.79	+1.43
Dyn Glo Partner•	12.35	-.32
Dyn Glo Pre Met•	3.98	+2.58
Dyn Glo Resour•	17.79	+.85
Dyn Income(r)•	5.12	-.19
Dyn Intl•	11.05	+.27
Dyn Lat Amér	4.78	-1.65
Dyn Partners(r)•	9.02	+.22
Dyn Prec Met(r)•	1.50	+2.74
Dyn Quebec Fund(r)•	12.12	+1.93
Dyn RealEst•	23.11	+.30
Dyn Sm Cap(r)	6.01	+1.35
Dyn Team(r)•	9.66	+.52
Titres d'Etat(r)•	9.97	+.30
ELLIOTT & PAGE		
Act Qualité(r)	10.49	-.66
Actions(r)•	14.65	-.41
Am Moyenne Cap(y)	10.46	+1.36
Crois Amér(y)•	20.81	+2.51
Crois asiatique(y)•	7.70	-1.66
Équilibré(rx)•	13.16	-.07
Marchés Naiss(y)•	10.01	-.20
Mond Actions(y)•	15.86	+.25
Mond Équil(y)•	13.44	+.07
Mond Oblig(yx)•	10.53	-.55
Obligations(rx)•	8.86	+.37
Rev Men Élevé(rx)	9.14	-.16
ETHICAL FUNDS		
Balanced(rx)	18.01	+1.25
Global Bond(rx)	5.54	+1.20
Growth(r)	13.64	—
Income(rx)	11.44	+1.26
N.A.Equity	33.86	+3.42
Pacific Rim	3.93	-5.76
Special Equity(r)	7.15	+1.71
FED MEDECINS OMNI(n)		
Act Can(r)	16.31	+3.26
Act Intl(r)	10.92	+.25
MM(r)	10.01	—
Obligations(r)	10.56	.47
Omnibus(r)	78.34	+1.42
Placement(y)	20.97	+2.08
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	11.87	+2.21
Équilibré(r)	14.45	+1.02
Hypothèques(r)	10.06	-.18
Obligations(r)	10.68	-.09
FIDELITY C$		
Amér Latine•	10.49	-1.04
Cap Crois(r)•	20.15	+1.77
Crois Amérique•	30.00	+2.18
Crois Euro•	28.13	+2.63
Crois Japon•	7.80	-3.58
Expansion Cda(r)•	22.62	+1.21
Ext-Orient•	25.20	-6.84
Frontière nord(r)•	14.69	+.69
Ob Mar Émerg(x)•	12.44	-.94
Oblig Can(rx)•	12.25	+.93
Pet Cap Amér•	19.65	+2.45
Portffil Intl•	28.46	+1.28
Ptl Mar Émerg•	8.60	-.92
RER Obl Mond(rx)•	9.14	+.07
Rev Can(r)•	10.69	+.47
Revenus N.A.•	8.83	+.34
Rép Actif Can(r)•	18.57	+.70
Rép Mondiale•	16.16	+1.13
FIDELITY U$		
Amér Latine U$•	7.39	-1.47
Crois Amér U$•	21.13	+1.68
Crois Euro U$•	19.81	+2.11
Crois Japon U$•	5.49	-4.19
Ext-Orient U$•	17.75	-7.31
ObMarÉmerg U$(x)•	8.76	-1.50
PetCapAmér U$•	13.84	+1.91
Port Intl U$•	20.04	+.75
Ptl MarEmerg U$•	6.06	-1.30
RER ObiMondU$(rx)•	6.44	-.39
Rev N.A. U$•	6.22	-.16
Rép Mondiale U$•	11.38	+.62
FIDELITY FOCUS FUNDS C$		
Prod Cons	13.72	+3.24
Ressources Nat	10.97	+2.14
Serv Fin	14.78	+2.50
Soins de Santé	13.27	+4.41
Technologie	11.70	+3.17
FIDELITY FOCUS FUNDS U$		
Prod Cons U$	9.66	+2.66
Ress Nat U$	7.73	+1.71
Serv Fin U$	10.41	+1.96
Soins Sante U$	9.35	+3.89
Technologie U$	8.24	+2.62
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(r)	4.87	+.73
FONDS DE CROIS SÉLECT(n)		
Crois Select(y)	174.39	—
FRIEDBERG MERCANTILE(n)		
Double Gold(r)	2.42	+3.86
Foreign Bond	9.66	-.41
Prec Metals(g)	11.00	+.82
GBC FUNDS(n)		
Crois Can(r)	26.99	+.33
Crois N.A.(y)	10.78	+.65
Crois N.A. U$(y)	7.61	+.79
Internat'l(y)	13.24	+1.69
Oblig Can(rx)	12.00	-.17
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(yl)	4.68	—
GFM U$(y)	8.90	+.56
GT GLOBAL C$		
Canada Growth(r)•	9.38	+.67
Cr Amér Lat•	7.76	-.13
Crois Amér•	8.79	+1.87
Crois Pacif•	4.24	-4.08
Infrastr Mon•	7.73	+1.76
Mond Oblig(x)•	5.52	+.14
Res Nat Mon•	7.17	+.29
Rev CT A(l)•	5.31	+.09
Rev CT B(g)•	5.23	+.10
Rev et Crois(x)•	7.70	+1.68
Revenu Canadien(rx)•	6.75	-.86
Soins de Santé•	6.93	+1.78
Thém Mondiale•	6.83	+1.52
Télécom Mond•	9.82	+1.44
Valeur Canadien(r)	5.62	+1.57
GT GLOBAL U$		
Cr Amér Lat U$•	5.46	-.56
Crois Amér U$•	6.19	+1.44
Crois Pacif U$•	2.98	-4.48
Infrastr MonU$•	5.44	+1.34
Mond Oblig U$(x)•	3.88	-.26
Res Nat Mon U$•	5.05	-.14
Rev CT A U$(l)•	3.73	-.32
Rev CT B U$(g)•	3.68	-.32
Rev et Crois U$(x)•	5.42	+1.24
Soins Santé U$•	4.88	+1.35
Thém Mond U$•	4.81	+1.09
Télécom Md U$•	6.91	+.99
GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC		
Act Amér(l)•	13.36	+2.06
Act Crois(r)•	12.20	-.41
Actions Mond(l)•	8.13	+.74
Asie-Pacifique(l)•	7.36	-5.64
Crois & Revenu(r)•	5.89	+.34
Div Mensuels(rx)•	8.90	+.39
Entreprise(r)•	20.84	+.58
Équil Can(rx)•	20.15	+.10
Équil Intl(r)•	6.02	+.84
Marchés Émerg(l)•	11.08	-.54
Rev Can(r)•	10.21	—
Rev Etranger A(rx)•	11.20	+1.44
Rev Intl(rx)•	10.40	+1.16
Rev Men Élevé(rx)•	9.47	-.21
GUARDIAN (GROUPE)		
Act Amer•	13.16	+2.09
Act Crois(r)•	12.16	-.49
Actions Mond•	8.03	+.63
Asie-Pacifique•	7.27	-5.71
Crois & Revenu(r)•	5.84	+.17
Div Mensuels(rx)•	8.79	+.28
Entreprise(r)•	20.58	+.54
Équil Can(rx)•	20.17	+.03
Équil Intl(r)•	6.00	+.67
Marchés Emerg•	10.93	.55
Rev Can(r)•	10.23	—
Rev Étranger B(rx)•	11.24	+1.44
Rev Intl(rx)•	10.40	+1.26
Rev Men Eleve(rx)•	9.41	.11
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(r)	11.07	—
First Amer(r)	10.97	—
Protect Amer(r)	10.18	—
HANSBERGER VALUE C$		
Hsbgr Asia•	5.70	-6.71
Hsbgr Européen•	10.16	+1.09
Hsbgr Expans•	8.05	2.90
Hsbgr GloSmlCap•	11.19	+.36
Hsbgr Intl•	11.50	2.62
Hsbgr Valeur•	11.90	-1.49
HANSBERGER VALUE U$		
Hsbgr Asia U$•	4.01	-6.96
Hsbgr Euro U$•	7.15	+.85
Hsbgr Expans U$•	5.67	3.08
Hsbgr GlSmCapU$•	7.88	+.13
Hsbgr Intl U$•	8.10	2.76
Hsbgr Valeur U$•	8.38	-1.64
HARMONY INVESTMENT POOLS(n)		
Cdn Equity(r)	12.02	.25
Cdn Fix Income(r)	10.74	+.28
N.A. Small Cap(r)	12.02	+2.39
Overseas Equity(r)	13.04	-.61
U.S. Equity(r)	11.72	+3.99
HKBC FONDS COMMUNS		
Action Intl	11.65	+.77
Actions(r)	24.22	+.04
Cr cap peu élev(r)	17.93	+1.83
Crois Asiatique	7.15	-5.86
Crois Euro	19.87	+1.86
Équilibré(rx)	18.06	+.53
Hypothécaires(rx)	11.38	+.07
Nouv Marchés	7.65	.99
Oblig Can(rx)	12.15	+1.08
Oblig Intl(x)	10.54	+.62
Revenu Div(rx)	17.77	.08
US Equity	20.34	+2.37
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Actions(rx)	14.38	+.27
Actions Intl(x)	16.39	1.65
Obligations(rx)	16.90	+1.09
Équilibré(r)	14.03	+.65
INFINITY INVEST COUNSEL		
Canadian(r)	9.06	.16
Income(r)	7.25	.23
International	8.31	+2.84
Wealth Mgmt(r)	9.18	.88
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	8.81	.23
Act Euro	20.31	+1.70
Act Ext-Orient	8.46	5.90
Act Japon	5.22	9.69
Dividendes(rx)	13.14	.02
Equilibré(rx)	7.50	+.54
Hypothèques(r)	10.68	+.09
Ind Am Pl U$	8.20	+2.50
Indiciel Am Pl	11.65	+2.92
Indiciel Can Pl(r)	11.07	+.27
Obl Gouv CT(rx)	5.53	+.32
Obl Itl RER(rx)	10.19	+.67
Prot Act Can(r)	11.19	.36
Prot Cro Equil(r)	10.77	+.19
Prot Int'l(r)	10.62	+.47
Prot Obl Can(r)	10.12	+.70
Prot Ret Équil(r)	10.60	+.19
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	13.84	.36
BiensImmobil(rx)	4.38	—
Can Pet Cap(r)	17.40	+1.93
Can Pet Cap II(r)	11.35	+.98
Can Res Nat(r)	10.50	+.29
Crois Lat Amér	12.55	.79
Crois Mond	8.31	1.07
Crois Plus	9.67	+.73
Crois Retr(r)	10.19	.10
Crois US	49.07	+2.17
Croissance	13.76	+.81
Découvertes É.-U.	16.24	+.68
Dividendes(r)	16.62	.18
Entreprise Can(r)	11.34	+.89
Européen	12.67	+2.01
Global	12.80	+.79
Global Oblig(g)	5.40	—
Hypothécaire(r)	5.04	—
Japonais	11.55	5.09
Mutuel(r)	12.95	+.39
Nord-Amér	18.52	+.65
Oblig Gouv(r)	4.96	+.81
Oblig NA Re ele(rx)	10.56	+.30
Oblig Soc(rx)	11.24	+1.01
Pacifique	7.79	5.35
Retraite(r)	20.47	.44
RetraitePlus(r)	7.80	+.13
Revenu(r)	5.77	+.70
Revenu Plus(r)	6.57	+.31
Repartition(r)	7.02	.43
Spécial	24.74	+.49
Summa(r)	9.85	+.72
GROUPE INV/BEUTEL		
Actions Can(r)	14.27	.07
Can Pet Cap(r)	13.60	+2.80
Can Équilibré(r)	13.04	+.46
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cap Asset	13.81	+2.11
ML Cdn Equity(r)	12.69	+.71
ML Emerg Mkts	9.86	1.99
ML World

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
Indust Oblig(r)•	12.75	+.90
Indust Retraite(r)•	9.79	+1.00
Indust Équil(r)•	7.06	+.97
MACKENZIE INDUSTRIAL U$		
Ind Américain•	11.11	+1.66
MACKENZIE IVY C$		
Actions étrang•	19.35	+1.55
Canadien(r)•	20.75	+.06
Crois & Revenu(r)•	17.68	+.41
Entreprise(r)•	4.08	+1.58
Hypothèques(r)•	2.04	+.36
MACKENZIE IVY FUNDS U$		
Act étrangères•	13.62	+1.13
MACKENZIE SENTINEL C$		
Cda Equity(r)•	16.09	+1.79
Global•	16.77	+.84
MACKENZIE UNIVERSAL		
Amér Fort Crois•	13.58	+3.23
Amériques•	14.84	+.77
Avenir(r)	12.83	+.82
Can Équilibré(r)•	6.63	+.22
Crois Can(r)•	17.90	-.28
Croissance•	8.13	+1.43
Euro Occasions•	12.65	+.85
Ext Orient•	3.38	-5.64
Intl Stock•	11.53	+.86
Japon•	3.31	-3.78
Mnd Crois REER(r)•	5.90	-1.10
Mnd Équ REER(r)•	5.39	-.84
Mnd FortCr•	5.40	-1.26
Mnd Immobilier	5.69	-.68
Mnd Rend Élevé	4.97	+.76
Mnd Rép Actif•	6.05	+2.57
Mnd Sci & Tech•	7.99	+1.73
Mnd StratObl•	5.52	-.10
Mnd Valeur	5.02	-.28
Métaux Préc(r)•	5.01	+4.89
Ressources Can(r)•	10.99	+2.87
Rev Mnd RER(r)•	5.29	+.74
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
Am Fort Crois•	9.56	+2.80
Amériques•	10.45	+.36
Avenir(r)	9.03	+.40
Can Équil(r)•	4.67	-.20
Crois Can•	12.60	-.69
Croissance•	5.72	+1.01
Euro Occasions•	8.90	+.43
Ext Orient•	2.38	-6.03
Intl Stock•	8.11	+.44
Japon•	2.33	-4.18
Mnd EquREER•	3.79	-1.25
Mnd FortCr•	3.80	-1.67
Mnd Immobilier	4.01	-1.10
Mnd Rend Élevé	3.50	+.35
Mnd Rép Actif•	4.26	+2.15
Mnd Sci & Tech•	5.62	+1.31
Mnd StratObl•	3.88	-.52
Mnd Valeur	3.53	-.70
Métaux Préc•	3.53	+4.45
Ressources Can•	7.73	+2.45
Rev Mnd RER•	3.73	+.32
MACKENZ STAR PORTFOLIO C$		
Can ConsInc&Gro(r)•	57.04	+.53
Can LongTrm Gro(r)•	61.82	+.20
Can MaxLTrm Gro(r)	62.74	+.27
Cdn Bal Gro&Inc(r)•	69.41	+.16
Cdn Max Equ Gro(r)•	78.06	+.06
For Bal Gro&Inc•	72.58	+1.37
For Max Equ Gro•	69.70	+.39
For MaxLTrm Gro•	69.47	+.93
Inv Bal Gro&Inc•	73.54	+.34
Inv ConsInc&Gro•	79.70	+.93
Inv LongTrm Gro•	78.41	+.75
Inv MaxLTrm Gro•	70.58	+.81
Reg Bal Gro&Inc(r)•	74.90	+.01
Reg ConsInc&Gro(r)•	75.66	+.90
Reg LongTrm Gro(r)•	76.45	+.29
Reg Max Equ Gro(r)•	74.88	-.33
Reg MaxLTrm Gro(r)•	78.22	+.61
MACKENZ STAR PORTFOLIO U$		
For Bal Gro&Inc•	71.81	+.95
For Max Equ Gro•	66.91	-.03
For MaxLTrm Gro•	68.73	+.51
MANUVIE-CABOT		
Act Can(r)	16.38	-.91
Can Crois(r)	15.59	+1.23
Divrs Oblig(r)	10.17	+.69
Intl Actions	14.65	+.48
Val Émerg(r)	14.34	+.63
Valeurs Sûres(r)	16.05	-.43
MARATHON MUTUAL FUNDS		
Equity(r)	13.92	+.74
Resource(r)	6.98	+2.05
MARATHON RENDEMENT		
Am Grande Cap	10.01	.04
Can Grande Cap(r)	10.51	-.32
Équilibré Can(rx)	10.20	+.31
MAXXUM		
Actions amér	7.93	+3.80
Actions can(r)	14.36	—
Actions intern	7.99	+1.40
Dividendes(rx)	10.89	-.19
Métaux précieux(r)	8.19	+5.41
Ress naturelles(r)	8.42	+1.81
Revenu(rx)	6.48	+1.47
Équilibré can(rx)	9.09	+.70
MCLEAN BUDDEN(n)		
Amer Gth(y)	38.82	+.63
Balanced(r)	16.37	-.40
Equ Gth(r)	23.59	+.04
Fixed Inc(r)	12.61	-1.43
MD (GESTION)		
Act Amér MD	33.88	+3.01
Actions MD(r)	17.57	+.46
Dividendes MD(r)	14.44	-.35
Équilibré MD(r)	19.36	+.41
March Émerg MD	9.03	-4.55
Oblig MD(r)	21.28	+1.09
Oblig Mond MD	11.82	+.77
Oblig/Hypo MD(r)	10.62	+.47
Plac Avenir MD	11.13	+.36
Sélectif MD(r)	16.17	-.19
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Cdn Realty(r)	10.84	+.18
Growth(r)	6.89	+1.47
MOF GROUP		
Special Opp(yl)	1.36	+6.64
MONARQUE FONDS		
Canadien(r)•	10.90	+.09
Cdn Ressources(r)	8.28	+1.72
Dividendes(rx)•	12.06	+.39
MONTRUSCO & ASSOCIÉS INC.		
Crois Québec(r)	19.95	+.82
MONTRUSCO FONDS SÉLECT C$(n)		
Act Canadiennes(r)	13.03	-.59
Act Croissance(r)	31.93	-.10
Act Europe Cont(y)	12.41	+4.49
Act Royaume-Uni(y)	12.24	+2.02
Oblig Indice +(r)	10.76	+.26
Oblig Rnd Élevé(r)	11.33	+.22
Revenu(r)	10.54	+.20
T-Max(r)	9.75	+.03
Équilibré(r)	11.80	+.02
Équilibré +(r)	15.17	-.13
MONTRUSCO SELECT FUNDS U$(n)		
Act Amér Crois(y)	9.64	+1.39
Act Amér Imp(y)	13.05	+1.48
Act Amér N Imp(y)	17.63	+1.77
E.A.E.O.(y)	14.20	+.17
Marchés Dével(y)	10.90	-1.28
Strat Act Amér(y)	9.48	+1.41
MRS KEYSTONE PORTEFEUILLE		
EnrCr Long Term(r)	54.00	+.36
EnrCr Max Act(r)	56.73	+.56
EnrCr Max Lg T(r)	54.79	+.64
EnrRev Cr Prud(r)	52.84	+.38
EnrEq Cr Rev(r)	53.41	+.49
MUTUELLE SUPÉRIEURS		
Américain	22.35	+2.66
Croissance(r)	22.70	+1.34
Diversifié(r)	15.78	+.90
Hypothécaires(rx)	10.43	+.16
International	17.63	-.17
Marchés Émer	9.36	-2.50
Obligations(rx)	11.49	+1.07
Sécurité(r)	18.99	—
MUTUELLE LEADER		
Amérifonds(l)	22.20	+2.87
Divers 40(r)	15.94	+1.08
Obligations(rx)	12.04	+1.04
Varifonds(r)	19.26	+.16
MUTUELLE SOMMET		
Actions(r)	11.44	—
Actions Etr	12.27	+1.40
Cr & Div(rx)	15.36	—
Cr & Revenu(r)	11.51	+.44
MUTUELLE ALPIN		
Actions(r)	11.49	+2.04
Asiatique	6.84	-4.34
Ressources(r)	8.95	+1.70
NESBITT BURNS GROUPE		
Act Can Sel(r)	12.12	-.16
Can Quant(r)	10.88	+.18
NORDOUEST		
Croissance(r)	7.74	+.17
Dividende(rx)	16.27	-.75
Équilibré(r)	12.70	+.43
Hypothèques(rx)	10.51	-.23
International	13.54	+1.52
Revenu(rx)	11.09	+1.22
O.I.Q. FÉRIQUE(n)		
Actions(rx)	46.90	+2.39
Américain(r)	14.52	+1.43
Croissance(rx)	10.95	+2.46
Équilibré(rx)	48.06	+1.63
International(r)	10.66	+.24
Obligations(rx)	38.32	+.11
Revenu CT(rx)	34.23	+.07
O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Amer Sector Gro•	6.72	+1.23
Balanced(rx)•	4.94	+.48
Canadian(r)	6.31	+.91
Cdn Emerg Gro(r)•	6.52	+1.09
Growth Fund(r)•	8.07	+1.20
High Income(rx)•	5.71	+.66
Select(rx)	6.08	+.98
US High Income(rx)	5.02	+.13
US Mid-Cap•	8.37	+1.20
US Mid-Cap U$	5.89	+.68
World Equity•	5.05	+.08
World Pre Met(r)•	3.26	+4.82
OPTIMA STRATEGY(n)		
Cdn Equity(r)	15.37	-.59
Cdn Fixed Inc(r)	8.01	+1.20
Glo Fixed Inc	6.54	+.00
Intl Equity	7.76	-.63
Real Estate Inv	7.74	+1.15
ShTerm Inc(r)	6.63	+.37
US Equity	13.68	+1.79
OPTIMUM(n)		
Actions(r)	14.17	+2.56
Croiss & Rev(r)	10.41	+.47
Épargne(r)	13.63	.26
Équilibré(r)	24.26	+.54
International(y)	11.89	+.18
Obligations(r)	13.44	-.39
ORBIT GROUP(n)		
North American(yl)	7.77	.89
World(yl)	8.89	-.19
PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Bal Pens Tr(x)	16.42	+.30
Balanced(rx)	15.49	+.26
Bond(rx)	9.51	+.84
Canadian Equ(r)	46.94	+.02
Cdn Equ Pl Pens	71.92	+.06
Cdn Equity Plus(r)	24.79	+.32
Div Inc(rx)	40.03	.57
Intl Equity	12.73	-1.93
N.A. Equity	17.79	+.68
ST Bond & Mtg(rx)	10.04	+.39
US Equity	61.66	+1.40
US Pooled Pen	393.88	—
Vintage(r)	33.86	+.95
PRÊT ET REVENU(n)		
Américain(y)	9.07	+1.70
Canadien(r)	16.59	+.12
Dividende(rx)	16.90	-.37
Fonds H(rx)	5.15	+.08
International(y)	15.30	+.54
Mond Oblig(yx)	9.37	-.68
Obligations(rx)	11.76	+.14
Retraite(rx)	39.56	+.13
PRIMERICA CONCERT		
Conservat Can(rx)	10.32	+.05
Cr Act Can(r)	10.31	+.68
Cr Act Int'l(y)	10.69	+.47
Croissance Can(r)	10.45	+.38
Croissance Int(y)	11.06	+.64
Équilibre Can(r)	10.61	+.38
Forte Cr Can(r)	10.33	+.68
Forte Cr Int'l(y)	10.81	+.46
Revenu Can(rx)	10.17	+.13
PRIMUS GESTION-CONSEIL(n)		
Act Mar Émerg	4.51	-1.60
Actions Amér	7.81	+1.85
Actions Can(r)	13.78	-.03
Actions EAEO	5.96	-1.00
Can Rev Fix Ges(r)	11.10	+.99
PRINCIPAL INTERNATIONAL(n)		
International(yl)	10.43	+.19
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)		
Actions Can(rx)	20.07	+2.65
Actions Intl(yx)	16.57	+1.08
Court Terme(rx)	9.48	—
Crois et Revenu(rx)	11.69	+.62
Équilibré(rx)	12.66	+.76
Obligations(rx)	11.41	-.04
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)	19.25	+1.01
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(g)	13.82	-.01
ROYAL MUTUAL		
Act Itl	19.93	-.38
Act Japon	11.50	-3.54
Act U.S. C$	28.76	+1.78
Act U.S. U$	20.24	+1.35
Actions Can(r)	14.47	-.04
Cdn Strat Ind(r)	10.95	+.40
Cr Am Ind Str	10.48	+1.89
Crois Asia	8.11	-5.99
Crois Can(r)	20.09	+1.51
Crois Euro	21.14	+2.46
Dividendes(rx)	23.26	-.70
Énergétique(r)	17.37	+.52
Équilibré(rx)	10.00	+.55
Hypothécaire(rx)	11.17	+.15
Intl Oblig(rx)	10.99	-.25
Latino Amér(x)	11.47	+.10
Mét Préc(r)	7.02	+5.90
Obligations(rx)	5.99	+1.10
Pet Cap Can(r)	16.56	+1.04
Revenue Mensuel(rx)	10.69	+.22
Sci Bio et Tech	14.61	+1.85
Val Am Ind Str	11.29	-.17
Zweig Itl	12.28	+1.77
ZweigCr C$	25.07	+1.67
ZweigCr U$	17.65	+1.24
ROYAL: TRUST ROYAL		
Av Crois(rx)	19.24	+.50
Av Équil(rx)	17.96	+.50
Av Revenu(rx)	15.02	+.45
Immobilier(rx)	5.92	—
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro C$	6.17	+1.65
Cam Amer Gro U$	4.35	+1.64
Cam Americas C$	13.45	+7.00
Cam Americas U$	9.47	+6.76
Cam Balanced(r)	5.75	+3.05
Cam China C$	4.04	-2.65
Cam China U$	2.85	-2.73
Cam Global C$	3.28	+6.15
Cam Global U$	2.31	+5.96
Cam Growth(r)	5.64	+3.11
Cam Pacific C$	2.42	-1.22
Cam Pacific U$	1.70	-1.73
Cam Prec Metal(r)	2.92	-1.02
Cam Resource(r)	2.29	+3.62
Cam Spe Equ(r)	5.81	+1.22
TC Bond(rx)	9.42	+.49
TC Dividend(rx)	6.54	+.80
TC Pension(r)	19.36	+.21
TC Value(r)	8.88	+2.66
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth	9.45	-6.71
Balanced Gth(r)	18.81	+1.02
Bond(r)	12.96	+2.13
Equity Gth(r)	38.10	+.71
Internat'l	29.99	—
SCOTIA EXCELSIOR		
Amér Latine•	15.74	.66
Crois Amér•	12.71	+2.09
Crois Can(r)•	43.69	-1.04
Crois CanAm(r)•	13.88	+2.50
Crois Euro•	14.65	+.94
Dividendes(rx)•	15.70	.06
Équilibré(rx)•	15.89	+.46
Hypothécaire(rx)•	10.78	+.05
Internat'l•	42.71	+.99
Mét Préc(r)•	8.29	+5.50
Oblig Global(x)•	10.51	+.39
Rend global(rx)•	16.55	+.09
Rev CanAm C$(rx)•	14.71	+1.12
RevCanAm U$(rx)•	10.35	+.70
Revenu(rx)•	11.09	+.82
Rég Pacifique•	9.21	-3.81
Séc & Rev(rx)•	10.89	+.46
ValCan1ordre(r)•	17.34	-.56
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Bond(r)	10.43	+.10
Cdn Equity(r)•	26.27	+.81
Emerg Mkts•	19.77	.30
Global•	18.46	+.87
Greater Europe•	23.67	+1.37
Pacific•	10.93	-3.87
ShTerm Bond(r)•	12.11	+.33
US Growth & Inc•	16.55	+1.60
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Actions Amer•	22.46	+2.56
Actions Can(r)•	25.17	.16
Actions Int•	18.28	+1.50
Crois Can(r)•	26.32	+1.98
Croiss Am U$•	14.41	+1.19
Croiss Amer•	20.48	+1.64
Croiss Europ•	21.90	+1.39
Croiss Int•	10.46	+.58
Dividendes(rx)•	14.90	+.67
Dyn Asiatique•	6.81	-6.58
Marchés Prom•	12.55	-1.57
Obl Crt Terme(rx)•	5.37	+.39
Obl Global(x)•	10.23	+.87
Obl Lg Terme(rx)•	12.98	+1.77
Obl Moy Terme(rx)•	10.39	+1.15
Optimax USA•	16.95	+2.29
PME Can(r)	10.90	+.93
Pac Diversif(r)•	13.73	+.44
Particip Can(r)•	15.96	-.31
Plac Can(rx)•	12.85	-.06
Plac Int Div•	15.25	+.99
REER Obl Int(rx)•	10.27	+.66
Repart Strat(rx)•	15.97	+.43
Ress Can(r)•	7.63	+2.69
Telecomm Mond•	17.79	+1.54
SPECTRUM UNITED PORTE		
Can Cr Max(r)	10.55	+.19
Can Croissance(r)	10.26	+.29
Can Équil(r)	17.76	+.68
Mond Croissance	10.74	+.66
Plac Prud Can(rx)	10.44	+.82
Revenu Can(rx)	10.31	+.63
STANDARD LIFE		
Balanced(rx)	14.41	+.16
Bond(rx)	10.58	+.89
Cdn Dividend(rx)	23.09	-1.02
Equity(rx)	17.76	+.06
Growth Equity(rx)	14.41	-.82
Intl Bond(rx)	10.82	+1.15
Intl Equity(g)	13.66	+.45
Ressources(r)	10.09	-.02
U.S. Equity(g)	15.75	+2.33
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal Can(r)	7.65	-.34
Principal Cr&Rv(rx)	5.66	+.23
STRATEGIC VALUE FUNDS		
Actions Amér	14.18	+2.75
Actions Canad(r)	10.66	-.37
Actions Global	5.69	-.35
App Act Amér	6.49	+3.51
Appr Act Can(r)	7.10	-.70
Asie Pacifique	3.84	-4.71
Commonwealth	10.18	+1.09
Dividendes(rx)	11.85	-.42
Europe	9.12	+2.01
International	13.77	+.88
March Émergents	5.03	+.40
Obl Gouvernem(rx)	5.48	+.48
Pet Entr Can(r)	9.12	+1.90
Revenu(rx)	4.73	+1.47
Équ Global RER(r)	5.71	+1.24
Équil Canadien(rx)	7.73	+.71
Équilibré Glob	8.09	+.75
STRATEGIC VALUE FUNDS U$		
Amer Equity	9.99	+2.46
Amer Equity Val	4.57	+3.39
Asie Pacifique	2.70	-5.26
Commonwealth	7.17	+.84
Équil Glo	5.70	+.53
Europe	6.42	+1.74
Glo Equity	4.01	-.50
International	9.70	+.62
Marchés Emerg	3.54	+.28
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	20.54	+2.24
Actions Mond	25.43	+.83
Amér Latine	8.39	+.36
Asiatique	4.74	-6.51
Can Crois(r)	24.48	-.29
Can Petit Cap(r)	20.38	+2.88
Cdn Opport(r)	19.47	+1.04
Européen+	19.25	+.94
Japon	7.87	-4.72
Mond Équil	13.04	+.93
Mond Soc	21.33	+1.09
Multirevenu(r)	24.97	+.48
Oblig Mondial	10.83	+1.03
Obligataire(r)	6.05	+.33
Or+(r)	5.85	+3.36
STRATÉGIE GLOBALE CL X		
Act Mond Cl X(l)	25.49	+.87
Can Crois Cl X(r)	24.49	-.29
Divr Euro Cl X(r)	21.48	+1.99
EuroPlus Cl X(l)	19.28	+1.00
Japon Cl X	7.93	-4.80
Multirev Cl X(r)	25.08	+.48
Obl Mon Cl X	10.84	+1.03
STRATÉGIE GLOBALE - DIVRS		
Divr Act Mond(r)	11.25	+1.44
Divr Amér Lat(r)	6.28	-2.03
Divr Asiatique(r)	3.68	-7.54
Divr Européen(r)	21.50	+1.94
Divr Japon+(r)	3.01	-7.67
Divr Obl Etrang(r)	13.67	+.66
Oblig Divr(r)	11.05	+.91
SYNERGY ASET MANAGEMENT		
Crois Can(r)	5.75	+2.13
Gest Style Can(r)	5.72	+.88
Prospérité Can(r)	6.06	+.50
Revenu CT Can(r)	5.01	—
Soc Pet Cap Can(r)	5.73	+1.78
Valeur Can(r)	5.58	-.18
TALVEST (FONDS)		
Act Val Can(r)•	13.58	-.59
Can Répar Actif(r)•	8.18	+.62
Dividendes(rx)•	17.59	-.32
Glo Rep Actif•	9.31	+.54
Nouv Economie(r)•	5.52	-.54
Obl Can Dév(rx)•	5.41	+.50
Obligations(rx)•	12.02	+1.05
REER Glo(r)•	6.93	+1.46
Revenu(rx)•	11.32	+.58
TALVEST HYPERION		
Act Can Crois(r)•	6.77	—
Act Can Faib(r)•	18.54	+.71
Asiatique•	16.01	-3.73
Chine Plus	5.00	—
Européen•	20.19	+1.76
Gl Faible Cap	5.18	+2.17
Gl Sci&Tech C$•	29.89	+2.93
Gl Sci&Tech U$•	21.04	+2.53
Glo Sci Sante•	5.76	+1.95
Oblig Haut Rend(rx)•	12.00	+.51
Ressources Can(r)	4.92	+1.03
Value Line C$•	28.58	+2.40
Value Line U$•	20.11	+1.93
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	25.33	+1.24
Act Optimal(r)•	18.56	+.60
Act Pet Soc Am	11.01	+2.32
Act Pet Soc Can(r)	11.37	+2.06
Amér Indexé•	20.22	+2.48
Can Indexé(r)•	11.97	-.17
Comm & Divert	12.76	+2.24
Cr Am Mid-Cap•	24.55	+2.98
Crois Asiatique•	7.20	-6.98
Crois Equil(rx)•	17.64	+.43
Crois Euro•	22.49	+2.18
Crois Japon•	7.29	-5.57
Crois Lat Amér•	9.43	-.63
Dividendes(rx)•	23.31	.06
Emerg Mkts•	15.03	-2.40
Hypothécaire(rx)•	11.10	+.10
Ind RER Amér(r)	11.55	+2.48
Ind RER Intl(r)	11.58	.09
Intl Equity•	17.91	-.94
Intl Sélect•	17.37	+.46
Métaux Précieux(r)•	13.78	+4.08
Obl RER Intl(rx)•	11.35	+.08
Obl Rend Réel(rx)•	11.57	+2.12
Oblig Can(rx)•	13.08	+1.36
Oblig GouvCan(rx)•	12.00	+1.08
Oblig GouvGlo(x)•	11.00	+.00
Res Énergét(r)•	10.61	-.66
Ressource(r)•	10.04	—
Rev CT(rx)•	9.75	+.29
Rev Equil(rx)•	17.04	+.74
Sci & Tech•	23.59	+1.86
Sciences Santé•	13.89	+2.43
TitresHypo(rx)•	10.76	+.48
Val Sûres Amér•	16.01	+3.09
Valeurs Sûres(r)•	20.10	+.20
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	9.80	-.81
Can Rép Actif(r)•	7.25	-.28
Croissance C$•	11.94	-.17
Croissance U$•	8.41	-.59
Émergents C$•	8.56	-3.06
Émergents U$•	6.03	-3.37
Équil Mond C$•	7.47	—
Équil Mond U$•	5.26	-.38
Équilibré(r)•	9.19	-.33
Intl Act C$•	16.61	+.36
Intl Act U$•	11.70	—
Intl Equil C$•	7.05	-.14
Intl Equil U$•	4.97	-.40
Mond Obl C$(x)•	10.01	-.30
Mond Obl U$(x)•	7.05	-.73
Mond PtSoc C$•	12.52	-.16
Mond PtSoc U$•	8.82	-.56
Oblig Can(r)•	5.25	+.19
TEMPLETON - FRANKLIN SÉR		
FrkInPtSoc US	11.68	+2.82
FrkInPtSocUS U$	8.23	+2.49
TEMPLETON - MUTUAL		
Mutual BaliseC$	6.48	+.78
Mutual BaliseU$	4.57	+.44
TRADEX		
Actions(r)	14.89	+1.22
Crois Can(r)	11.54	+.09
Marchés Naiss	9.34	-.43
Obligations(rx)	10.38	+1.19
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	9.23	-.54
Amériques C$•	8.51	+.83
Amériques U$•	5.99	+.50
Can Croiss Sél(r)•	9.16	-.54
Croiss Sél C$•	12.78	+.08
Croiss Sél U$•	8.99	-.33
Découverte C$•	6.35	+3.59
Découverte U$•	4.47	+3.23
Équilibré Sél(rx)•	8.75	-.18
Europlus C$	5.58	+.72
Europlus U$	3.93	+.51
Indo-Pacif C$•	4.56	-7.32
Indo-Pacif U$•	3.21	-7.49
Obl Avantage(rx)•	6.29	+1.07
Obl canadiennes(rx)•	5.72	+.94
Revenu gouv(rx)•	5.01	+.55
Trimark C$(l)•	23.91	+.38
Trimark U$(l)•	16.83	+.06
Trimark can(r)•	20.47	.63
Trimark cro rev(rx)•	8.13	-.02
TRUST GÉNÉRAL		
Act Can(r)	31.53	+3.10
Croissance(r)	26.47	+1.45
Équilibré(rx)	13.99	+1.51
Hypothèques(rx)	11.15	+.09
MM(rx)	10.11	+.06
Obligations(rx)	11.15	+.07
TRUST NATIONAL		
Actions Amér	22.74	+3.64
Actions Intl	12.67	+1.17
Actions Spéc(r)	21.75	+2.98
Actions can(r)	15.65	-.59
Dividendes(rx)	20.38	+.01
Équilibré(rx)	17.82	+.88
Hypothèques(rx)	10.25	+.12
Ind Américain	15.28	+2.92
Indicel can(rx)	12.83	-.23
Marchés Émerg	7.19	-.18
Oblig Itl RER(rx)	10.85	+.46
Oblig can(rx)	12.86	+1.19
UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
US Performance	12.72	+.94
World Fund	10.72	+.84
VALOREM		
Act Amer-Valeur	13.07	+2.08
Act Can-Valeur(r)	12.61	+.30
Act Mond-Valeur	11.15	+.31
Diversifié(r)	12.19	+.86
Obl Can-Valeur(rx)	11.00	+1.12
Tend Demo	14.96	+1.24
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	20.51	+2.24
VALUE CONTRARIAN(n)		
Cdn Equity(r)	1410.00	—
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	6.76	+1.81
YIELD MANAGEMENT GROUP(n)		
YMG Croissance(r)	13.67	+1.83
YMG Équilibré(rx)	9.29	+.59
YMG Intl	17.97	-.25
YMG Revenu(rx)	9.69	+.31

FONDS AUTONOMES

ADC RER(n)		
Act E.U. (K)(y)	14.03	+.62
Act Itl (K)(y)	14.08	+.66
Act Spécial (K)(r)	15.18	-1.09
Act de Cro (A)(r)	15.34	-.34
Act ordin (A)(r)	32.54	+.02
Actions Can (T)(r)	10.82	-.62
Bassin Pac (K)(y)	12.02	+.31
MM (C)(r)	80.42	+.07
Marchés Ém (K)(y)	7.90	-.20
Mixte (K)(r)	68.03	-.49
Mondial (T)(y)	12.45	+.86
Oblig Hypo (C)(r)	15.87	+.08
Titres Euro (K)(y)	19.01	+.91
BPI HÉRITAGE (TRANSAM)(n)		
Dis RER Mond Eq(r)	10.36	+.48
Dist Am val rél	11.72	+3.08
Dist Bons Trés(r)	10.09	+.10
Dist Can Oblig(r)	10.31	+1.08
Dist Can Val My(r)	10.89	+2.35
Dist Can Val Re(r)	11.10	+.18
Dist In val rél	11.73	+1.65
Dist Md val rél	11.54	+2.21
Dist Rev de Div(r)	10.61	+.38
Dist Rev Élevé(r)	10.33	+.49
Rev et Croiss(r)	10.74	+.28
C.U. FONDS DISTINCT(n)		
Can Ind TSE 35(r)	11.89	-.92
Ind Act Amer(g)	11.31	+2.82
Ind Oblig Can(r)	10.12	+1.00
Int Indexe 7G(g)	11.22	+1.36
Répart Actif(r)	10.35	+.29
CANADA VIE(n)		
Act Can(r)	186.08	+.12
Act US & Itl(yg)	76.48	+1.15
Asie Pacifique(yg)	8.80	-3.69
Européennes(yg)	19.40	+1.27
Géré(r)	44.15	+.27
Haut Rev Div(r)	11.52	.20
MM(r)	65.46	+.08
Obl Intl(r)	13.29	+.23
Rev Fixe(r)	97.36	+.19
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(r)	90.14	+.74
Fixed Inc(r)	83.72	-.01
Global Equity(y)	14.57	+1.10
Growth(r)	125.30	+2.69
MMF(r)	11.63	+.07
US Equity(y)	21.99	-.52
C.I. FONDS DIST (TOR MUT)		
Américain	11.64	+2.46
Harbour(r)	11.03	-.18
Harbr Croi Rev(r)	10.80	-.18
Hsbgr Valeur	10.89	-1.18
MM(r)	10.13	—
Mondial	12.13	+2.02
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	20.46	+2.69

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
VistaPlace 2(r)	19.02	+2.36
MARITIME LIFE-SÉRIES A&C(n)		
Accrois(r)	31.62	-.66
Act Can(r)	17.03	-.41
Act Divers(r)	10.82	-.62
Act Dynam(r)	11.60	+.03
Act Mond(y)	13.91	+.49
Bas Pac(y)	71.21	-3.46
Cro Rev Am(y)	204.62	+1.96
Découverte(y)	12.46	+2.14
Équilibré(r)	27.02	+.05
EurAsie(y)	12.65	+.58
Europe(r)	11.88	+2.76
MM (A)(r)	31.51	+.06
MM (C)(r)	31.38	+.04
Oblig (A)(r)	21.28	+.26
Oblig (C)(r)	21.23	+.25
Rev Div (A)(r)	17.67	-.86
Rev Div (C)(r)	17.65	-.86
S&P 500(r)	23.42	+1.87
MARITIME LIFE - SÉRIES B(n)		
Accrois(r)	11.45	-.66
Act Bass Pac(yg)	7.60	-3.46
Act Can(r)	11.11	-.41
Act Divers(r)	10.81	-.62
Act Dynamique(r)	10.79	+.03
Act Mond(yg)	12.11	+.49
Crois Rev Amér(yg)	14.47	+1.96
Découverte(yg)	11.16	+2.14
Équilibré(r)	10.47	+.05
EurAsie(yg)	12.55	+.58
Europe(r)	11.46	+2.76
Obligations(rx)	9.32	+.26
Rev Div(rx)	13.25	.85
S&P 500(r)	12.25	+1.87
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
AGF Dividendes(yg)	10.95	.63
Act Amér(yg)	27.27	+2.16
Act Mondiales(yg)	12.13	+1.04
Act RER Pac-Asi(yg)	9.74	-1.12
Act non RER P-A(yg)	10.36	+.79
Actions(r)	21.82	+.91
Croissance(r)	27.58	+.72
Équilibré(r)	23.05	+.68
Fid Cr Europe(yg)	11.98	+2.46
Fid Pet Cap Am(yg)	11.71	+2.34
Obligations(r)	22.76	+.17
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	557.98	.20
Actions Glo(yg)	17.12	+1.57
Équilibré(r)	22.35	+.09
MM(r)	13.45	+.06
Revenu Fixe(r)	234.29	+.36
NN FINANCIERS(n)		
Asset Alloc(rx)	15.43	+1.00
Bond(rx)	10.05	+1.48
Can-Am(r)	12.22	+2.53
Can-Asian(r)	7.68	-7.41
Can-Daq 100(r)	13.67	+1.90
Can-Euro(r)	14.82	+2.79
Can-Global Bond(r)	10.73	+1.01
Can-Emerge(r)	8.01	+.30
Cdn 35 Index(r)	20.98	.95
Cdn Growth(r)	9.50	.09
Dividend(rx)	13.08	—
NN Elite(r)	12.39	+.05
NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)		
Ecflx "DNL" Div(r)	10.03	+.02
Ecflx A Act(r)	21.08	-.59
Ecflx ANL Act(r)	10.05	-.11
Ecflx B Obl(r)	14.67	+.18
Ecflx BNL Oblig(r)	10.01	.08
Ecflx D Diver(r)	18.24	-.24
Ecflx E Émer(yg)	9.13	-1.55
Ecflx G Ob Gl(yg)	9.58	-.45
Ecflx H Hypot(r)	13.28	+.11
Ecflx I Act Itl(yg)	15.23	+.84
Ecflx M FMM(r)	12.99	+.07
Ecflx N Cdn Adv(r)	11.32	+.34
Ecflx R Revenu(r)	10.12	+.14
Ecflx S Act US(yg)	15.20	+3.29
Ecflx T Sel Cdn(yg)	11.41	-.97
Ecflx U US Adv(r)	11.22	+2.25
Ecflx V Div(r)	10.75	-.28
ROYAL & SUNALLIANCE		
Actions(r)	18.29	-.44
Actions Amér(g)	22.34	+2.15
Actions Intl(g)	13.27	-.52
Can Crois(r)	16.71	+1.09
Équilibré(r)	16.24	+.50
Glo Eme Mkts(g)	10.65	-1.02
Revenu(rx)	12.06	+1.10
SSQ VIE(n)		
Astra 110(r)	10.84	+1.22
Astra Act Amér	11.38	+1.31
Astra Act Intl	10.58	-.98
Astra Can(r)	11.37	+.57
Astra Dem	11.41	+.81
Astra Dividende(r)	10.66	-.31
Astra MM(r)	10.00	—
Astra Oblig(r)	10.17	+.87
Astra Équilibré(r)	11.02	+.61
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	32.81	+.38
IIA Bond(r)	29.96	+.85
IIA Equity(r)	34.69	+.24
TRANSAMÉRICA TRANSÉCURITÉ(n)		
21e Siècle(r)	8.35	+2.20
Actions(r)	8.15	-.24
Can FDR(r)	4.79	-.83
Équil Intl(r)	7.18	+.84
Équilibré(r)	7.05	+.43
Euro 100(r)	8.68	+2.36
Ind 500 Amer(r)	9.05	+2.96
Japon 225(r)	3.13	-10.32
MM Can(r)	5.69	—
Oblig Can(r)	6.40	+.95
Transam Rice(r)	31.45	+.45
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	22.32	+3.43
Équilibré(r)	20.59	+1.80
Obligations(r)	17.43	+.01
CAPITAL DE RISQUE		
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	9.05	—
MEDICAL DISCOVERY (LSVCC)(n)		
DMCI(r)•	11.78	+.51
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	14.07	—
TECHNOLOGY INVEST (LSVCC)(n)		
CSTGF(r)	10.13	-.59
WORKERS INVEST (LSVCC)(n)		
Workers Invest(r)	10.00	—
AUTRES FONDS		
ALTAMIRA (CLOSED END)		
Plus-Value(r)•	13.85	+1.76
BPI MUTUAL FUNDS		
Cdn Opp RSP(r)•	30.32	+.33
Glo Opp•	19.53	+2.57
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Glo Opp U$•	13.75	+2.15
BPI MUTUAL FUNDS (CE)		
Cdn Opp II(r)	9.63	+.94
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(r)	18.39	-2.08
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(y)	6.63	+2.31
C.I. FUNDS (CLOSED END)		
DDJ Cdn Hi Yld(r)	12.88	+.70
CUNDILL GROUP		
McElvaine Inv(r)	13.24	—
CVA REER - BELL(n)		
Actions(r)	14.91	+.10
Équilibre(r)	14.55	+.03
Obligations(r)	14.59	+.26
EXCHANGE RATES(n)		
Cdn/US Exch(l)	1.42	+.20
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(y)	10.64	+2.11

Fonds	VANPA	Chg.%
FIRST TRUST CDN(n)		
Gestion Avoirs(r)	14.19	-.42
GI 15 Tar 97(l)	16.39	—
GI 15 Tar 97 U$(l)	11.55	-.35
Instit Finan(r)	18.39	-.11
Objectif 10(l)	22.69	-.31
Objectif 10 97(l)	19.47	-.46
Oobjectif 10 98(l)	15.68	-.32
Objectif 10 U$(l)	15.98	-.68
Object 10 U$ 97(l)	13.72	-.80
Objectif10 98U$(l)	11.04	-.72
Pharmaceut C$(l)	29.71	+4.69
Pharmaceut U$(l)	20.93	+4.34
Pharmaceut97 C$(l)	20.72	+4.44
Pharmaceut97 U$(l)	14.59	+3.99
Technologi97 C$(l)	16.70	+1.58
Technologi97 U$(l)	11.76	+1.20
FRIEDBERG (LP)(n)		
Currency	18.73	-2.19
Diversified	11.15	+4.60
Equity-Hedge	9.60	-1.34
GLO MANAGER (OFFSHORE) U$(n)		
German Bd Index(l)	11.71	.82
German Bear(l)	3.24	-5.60
German Geared(l)	38.60	+5.54
German Index(l)	20.12	+1.51
Hong Kong Bear(l)	6.59	+7.21
Hong Kong Index(l)	11.23	-6.99
HongKong Geared(l)	6.73	-14.63
Japan Bear(l)	7.58	+5.14
Japan Geared(l)	3.34	-19.28
Japan Index(l)	5.59	-11.24
Tactical Growth(yl)	11.29	-1.08
UK Bear Fund(l)	5.78	-2.21
UK Geared Fund(l)	36.59	+1.39
UK Gilt Index(l)	15.15	-.05
UK Index Fund(l)	22.42	+.29
US Bear Fund(l)	4.62	-1.22
US Bond Index(l)	14.20	+2.17
US Geared(l)	42.53	+3.02
US Index(l)	23.63	+1.59
HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)		
Hillsdale LS	11.32	+.06
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
MINT(r)	9.30	.43
SAGE(r)	7.16	.97
MONOGRAMME FONDS		
Act Conserv	12.29	.24
Actions Amér	13.90	+1.61
Actions Amér U$	9.79	+1.24
Actions Intl	10.42	+.19
Actions Intl U$	7.33	-.27
Can Act(r)	11.95	+.93
Can Équil(r)	11.19	.62
Can Rev Fixé(r)	10.38	.48
Crois Act	11.94	+1.02
Crois Équil	11.22	+.72
Dividendes Can(r)	13.68	.80
Équil Cons	10.94	.55
Rev Can(r)	10.71	.56
Spéc Crois Can(r)	15.23	+2.21
MTC GROWTH		
MTC Growth(r)	9.14	+3.04
NCE RESOURCES GROUP (LP)(n)		
NCE Res (97)(r)	19.26	—
PACIFIC FUNDS		
Total Return(r)	8.68	-.06
PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Global Eq Tr	12.30	-.73
STRATEGIC VALUE FUNDS		
RER Strgic Vlue(r)	11.90	-.42
TEMPLETON (CLOSED END)(n)		
Emerg Mkts App	13.77	-2.69
TRIAX CAPITAL (IR/NPV)(n)		
Div Hi-Yield(l)	15.04	-.75
Wld Strat Yld(l)	10.29	+1.08
TRICAP STG MNGT(n)		
Futures Fund	11.28	+3.58
YIELD MANAGEMENT (IR/NPV)(n)		
High Inc Trust(rx)	9.74	-2.27
FONDS MONÉTAIRES	**Cour.**	**Eff.**
ACADIE (FONDS)		
MM(r)	2.66	2.69
AGF GESTION		
MM(rx)•	2.97	3.01
MM $US(ylx)•	4.55	4.65
AIC DIVERSIFIED SERIES		
MM(r)•	3.86	3.93
AIM MUTUAL FUNDS C$		
Rend Esp(r)	3.16	3.21
ALTAMIRA		
B-Trésor(r)	3.95	4.03
ATLAS FONDS		
B-Trés(r)•	3.54	3.60
MM(r)•	3.76	3.83
MM Am•	3.76	3.83
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP BTrés(rx)•	3.34	3.40
CP MMF(rx)•	3.49	3.55
Prestige MM(rx)	4.37	4.47
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(r)	3.83	3.90
BNP (CDA) FONDS		
MM(r)	3.10	3.15
BPI MUTUAL FUNDS		
B-Trés(r)•	4.00	4.08
MM $US(r)•	4.37	4.46
CANADA TRUST		
MM(rx)•	3.45	3.51
Pr MMF(rx)•	3.85	3.92
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(rx)•	3.91	3.99
CI MUTUAL FUNDS U$		
MM US(x)•	4.80	4.91
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Trés(rx)	3.39	3.45
MM(rx)	3.47	3.53
MM $US(x)	4.49	4.59
PrBTrés(rx)	4.02	4.10
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
MM(r)	3.93	4.01
CORNERSTONE		
Govt M(r)	3.16	3.20
DESJARDINS (FONDS)		
MM(r)	3.32	3.38
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
Dyn MMF(r)•	3.86	3.93
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(r)•	2.90	2.94
MM(r)•	4.07	4.15
ETHICAL FUNDS		
MMF(r)	2.98	3.02
FICADRE (FONDS)		
MM(r)	3.29	3.34
FIDELITY C$		
CTCda(r)•	3.48	3.54
FIDELITY U$		
US MMF•	4.33	4.42
GBC FUNDS(n)		
MM(r)	3.69	3.76
GT GLOBAL C$		
MM(r)	3.57	3.63
GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC		
MM Can(r)•	3.78	3.85
MM US(r)•	4.30	4.39
GUARDIAN (GROUPE)		
MM Can(r)•	3.10	3.15
MM US(r)•	3.68	3.75
HKBC FONDS COMMUNS		
MM(r)	3.53	3.59
US $ MM(r)	4.78	4.89
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Sh Term(r)	4.78	4.89
INFINITY INVEST COUNSEL		
T-Bill(r)	3.44	3.50
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
B-Trés(rx)	3.78	3.85
Gestion Trésor(rx)	4.58	4.68
Liquid(rx)	4.22	4.31
MM(rx)	3.56	3.62
MM US(rx)	4.35	4.44
Présumés Sûrs(rx)	3.59	3.65

Fonds	VANPA	Chg.%
INVESTORS INC.		
MM(rx)	3.65	3.72
MM E-U(rx)	4.50	4.60
JONES HEWARD		
JH MM(r)	3.55	3.61
LEITH WHEELER(n)		
MMF(rx)	3.74	3.81
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Gest de l'enc(r)•	4.29	4.38
Indust C-Terme(r)•	2.97	3.01
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
US MM•	3.60	3.66
MANUVIE-CABOT		
MM(r)	3.24	3.29
MARATHON RENDEMENT		
Cdn Cash Mgr(rx)	3.80	3.87
MAXXUM		
MM(r)	3.71	3.78
MD (GESTION)		
Monétaire MD(r)	4.01	4.09
MUTUELLE SUPÉRIEURS		
MM(r)	3.72	3.79
NORDOUEST		
MM(r)	2.30	2.33
O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
MMF(r)•	3.35	3.41
Sh Term(r)•	3.10	3.15

Fonds	VANPA	Chg.%
PHILLIPS, HAGER & NORTH		
MMF(r)	4.27	4.36
US MMF(r)	4.96	5.08
PRÊT ET REVENU(n)		
MM(r)	3.09	3.14
PRIMUS GESTION-CONSEIL(n)		
MM(r)	4.53	4.63
ROYAL MUTUAL		
B-TCan(r)	3.66	3.72
MM $US	4.48	4.58
MM Plus(r)	4.46	4.56
MMCan(r)	3.79	3.86
SAGIT GROUP		
TC MMF(r)	3.33	3.38
SCEPTRE FUNDS		
MMF(r)	3.75	3.82
SCOTIA EXCELSIOR		
B-Trés(rx)•	3.62	3.68
CanAm MM(rx)•	4.51	4.61
MM(rx)•	3.74	3.81
PrBT(rx)•	4.12	4.21
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn MMF(r)	4.59	4.69
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Épargnes•	3.54	3.60
MM Can(r)•	3.74	3.81
MM US•	4.13	4.21

Fonds	VANPA	Chg.%
STANDARD LIFE		
MMF(rx)	4.68	4.79
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal MM(r)	4.15	4.24
STRATEGIC VALUE FUNDS		
MM(rx)	2.94	2.98
STRATÉGIE GLOBALE		
MM(r)	3.01	3.05
TALVEST (FONDS)		
Monét(rx)•	3.41	3.47
TALVEST HYPERION		
Gest Liquidite(rx)	3.30	3.36
TD LIGNE VERTE		
B-T Can(r)•	3.61	3.67
MM Am(r)•	4.63	4.74
MM Can(r)•	3.77	3.84
MM Plus(r)	4.56	4.66
TEMPLETON GROUP		
B-Trés(r)•	3.56	3.62
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Intérêt(r)•	4.09	4.17
TRUST NATIONAL		
MM(r)	3.35	3.41
UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
Money(rx)•	3.73	3.80
VALOREM		
Gouv C-Terme(rx)	2.44	2.47

Fonds	VANPA	Chg.%
YIELD MANAGEMENT GROUP(n)		
YMG MM(rx)	3.94	4.02
AUTONOMES MONÉTAIRES	**Cour**	**Eff**
C.U. FONDS DISTINCT(n)		
MM(r)	3.29	3.34
L'ÉQUITABLE		
MM(r)	2.80	2.84
HARTFORD VIE		
MM(r)	2.24	2.26
MARITIME LIFE - SÉRIES B(n)		
MM(r)	4.36	4.45
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
MM(r)	3.00	3.04
NN FINANCIERS(n)		
MMF(r)	4.09	4.17
T-Bill(r)	3.11	3.16
ROYAL & SUNALLIANCE		
MM(r)	3.54	3.60
STANDARD LIFE(n)		
Idéal MMF(r)	4.80	4.91
AUTRES FONDS AUTONOMES	**Cour**	**Eff**
MONOGRAMME FONDS		
MM Can(r)	4.66	4.77

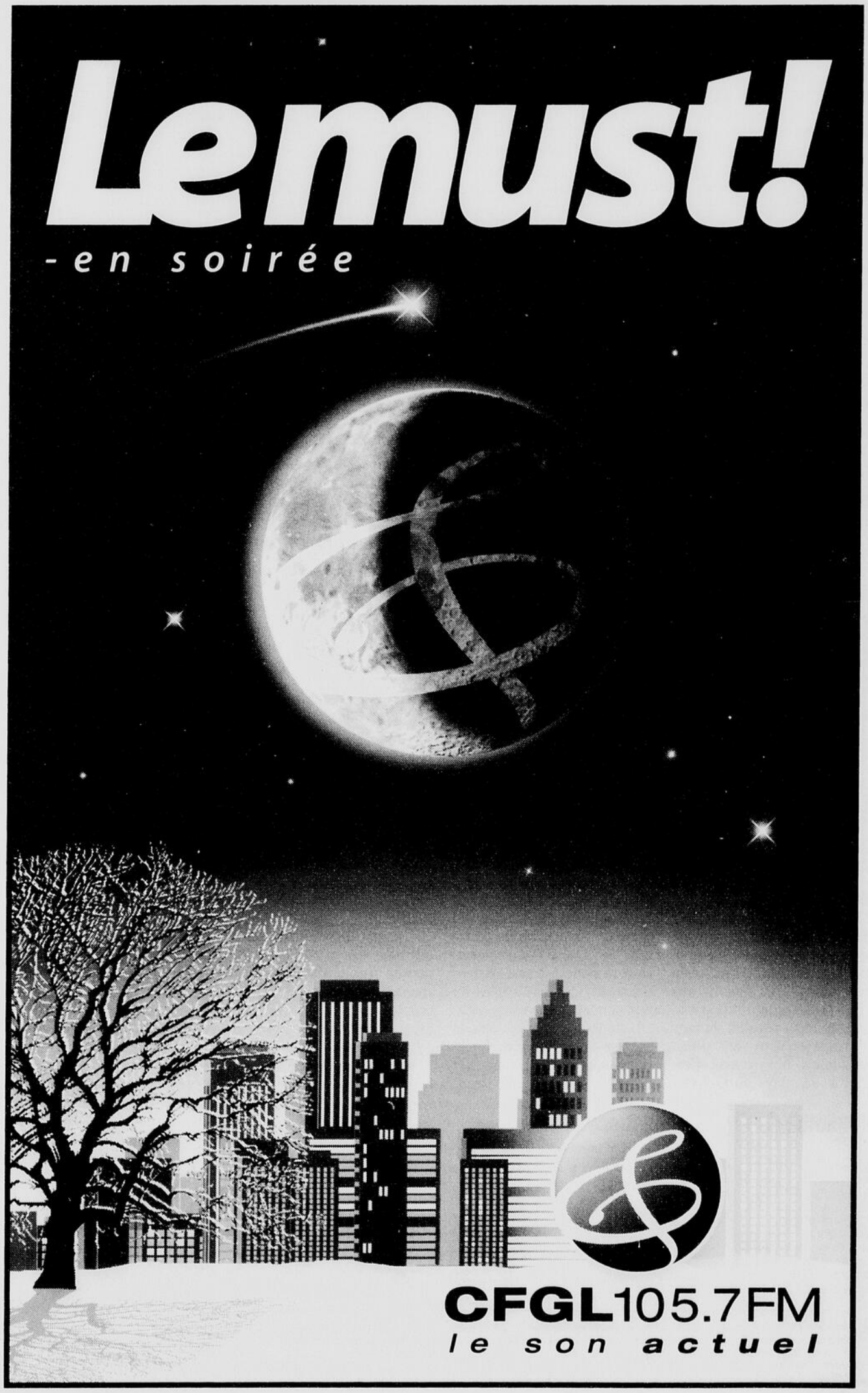


Tableau des taux d'intérêt Taux en vigueur le 7 avril 1998

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement						Certificats garantis *f* Intérêt versé annuellement								Hypothèques résidentielles							
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Banques																													
Commerce CIBC	5 000	—	—	3,05	3,05	3,30	3,30	1 000	3,725	3,875	4,025	4,125	4,375	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,70	—	6,90	6,30	6,45	6,60	6,70	6,75
Commerc. Ital.	5 000 >	2,65	2,70	2,80	2,80	3,30	3,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,60	3,90	4,20	4,25	4,50	3,60	4,50	—	—	—	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Laurentienne	3 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,30	1 000	3,45	3,75	3,90	4,00	4,25	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,50	6,65	6,75	6,80
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,65	2,70	2,80	2,80	3,30	3,55	1 000 ~	3,55	3,90	4,20	4,25	4,50	1 000	3,80	4,15	4,48	4,50	4,75	3,80	4,75	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Montréal	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,30	1 000	3,60	3,75	3,90	4,00	4,25	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Nationale	5 000	2,75	2,75	2,75	3,05	3,30	3,30	1 000	3,45	3,75	4,025	4,125	4,375	1 000	3,70	4,00	4,275	4,375	4,625	3,70	4,625	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Nationale de Grèce	5 000	3,25	3,35	3,35	3,50	3,625	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	3,875	4,15	4,375	4,50	4,75	3,875	4,75	6,90	6,30	7,00	6,40	6,55	6,70	6,85	6,85
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,60	3,60	3,55	3,75	3,70	3,70	25 000	3,85	4,15	4,20	4,25	4,30	25 000	3,85	4,15	4,20	4,25	4,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,30	0 500	3,60	3,75	3,90	4,00	4,25	0 500	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,70	6,50	6,90	6,30	6,45	6,60	6,70	6,75
Scotia	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,30	0 500	3,475	3,725	3,925	4,075	4,325	0 500	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Soc. Générale Canada	25 000	3,25	3,25	3,35	3,35	3,35	3,45	25 000	3,50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,30	1 000 ~	3,45	3,75	3,90	4,00	4,25	1 000	3,70	3,75	3,90	4,00	4,25	3,70	4,25	—	—	6,90	6,30	6,45	6,60	6,70	6,75
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	1 000	3,20	3,50	3,65	3,75	4,00	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Cais. pop. (Mtl *	5 000 >	3,25	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	1 000	3,45	3,75	3,90	4,00	4,25	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Cais. pop. (Qc *	3 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	3,55	1 000	3,30	3,50	3,65	3,75	4,00	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,40	—	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Fiducie Desjardins	5 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,70	6,50	6,90	6,30	6,45	6,60	6,70	6,75
Fiducie Sun Life	25 000	3,50	3,75	3,75	3,75	4,00	4,25	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	4,625	4,75	4,875	5,00	4,50	5,00	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	3,75	4,00	4,15	4,25	4,50	3,75	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,55	6,70	6,80	6,85
Montréal Trust	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,30	—	—	—	—	—	—	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Sherbrooke Trust	5 000	3,00	3,00	3,00	3,30	3,55	3,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,70	4,00	4,275	4,375	4,675	3,70	4,675	6,70	6,50	6,90	6,30	6,45	6,60	6,70	6,75
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	2,50	2,60	2,70	2,70	2,90	3,15	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	4,00	4,15	4,20	4,40	4,00	4,40	—	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Trust Bonaventure	5 000	3,25	3,375	3,375	3,50	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	5 000	4,50	4,625	4,875	4,875	5,00	4,50	5,00	—	—	—	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Trust Capital	5 000 >	3,70	3,75	3,75	3,75	4,05	4,25	—	—	—	—	—	—	1 000	4,60	4,75	4,90	4,90	5,10	4,60	5,10	7,05	—	7,05	6,40	6,85	7,05	7,10	7,30
Trust Général	5 000	3,00	3,00	3,00	3,30	3,55	3,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,70	4,00	4,275	4,375	4,675	3,70	4,675	6,70	6,50	6,90	6,30	6,45	6,60	6,70	6,75
Trust La Laurentienne	3 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,55	—	—	—	—	—	—	0 500	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,50	6,65	6,75	6,80
Trust National	1 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,40	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85
Trust Royal	5 000 >	3,25	3,30	3,30	—	3,55	3,55	—	—	—	—	—	—	5 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,90	6,70	7,00	6,40	6,55	6,70	6,80	6,85

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

Le rendement des obligations à long terme pourrait tomber à 4 %

Claude Chiasson

Les investisseurs n'ont pas encore incorporé le risque de déflation dans le prix des obligations. Lorsqu'ils le feront, le rendement à long terme des obligations du Canada pourrait bien descendre à 4 %. Ces obligations s'échangent actuellement sur la base d'un rendement à l'échéance de 5,56 %.

C'est ce que fait valoir l'équipe de **Bolton Tremblay** dans son document *Perspectives financières* publié en avril.

Et si la déflation prenait le dessus ? Voilà une éventualité sûrement pas dénuée de toute probabilité. Après l'inflation des années 70, nous avons vécu la désinflation (c'est-à-dire un recul régulier du taux d'inflation). À tel point qu'aujourd'hui, le taux d'inflation des pays du *G-7* (les sept pays les plus industrialisés) est tombé sous la barre de 2 %. On approche sérieusement du point zéro, après quoi nous basculerons dans la déflation (c'est-à-dire une baisse régulière et durable des prix à la consommation).

Des phénomènes de génération

Inflation et déflation ne sont pas que des phénomènes monétaires. Elles sont souvent provoquées par des phénomènes propres à une génération. Et il faut souvent la durée d'une génération (entre 25 et 30 ans) pour enclencher un cycle d'inflation ou de déflation. Si la déflation survient, ce sera donc à cause de facteurs qui ont cours depuis un bon nombre d'années.

L'un deux sera sans doute la hantise de la dernière vague inflationniste. Les générations actuelles de courtiers, d'économistes, de dirigeants de banques centrales et de gestionnaires de portefeuille ont été marquées par l'inflation des années 1970. Ils craignent son retour et réagissent radicalement à tout signe pouvant le présager.

Cette réaction pourrait conduire nos banques centrales à commettre une grave erreur de tir : réagir trop tard aux forces déflationnistes.

Le vieillissement de la population et les nouvelles technologies sont aussi des facteurs structuraux favorisant l'affaiblissement de la demande finale des pays industrialisés.

L'impact du vieillissement des baby-boomers sur la demande finale atteindra son sommet au cours des 10 à 15 prochaines années. Ces derniers entrent dans la phase où l'épargne prend le dessus sur la consommation. Ce phénomène surviendra au moment même où la génération des jeunes consommateurs (celle qui suit les baby-boomers) sera moins populeuse.

La révolution technologique accentue aussi les forces déflationnistes. Grâce à elle, les modes de télécommunications sont en pleine mutation. Internet provoquera un bouleversement de notre chaîne de distribution sur le plan mondial. Le consommateur pourra presque faire ses emplettes à l'échelle planétaire, achetant les produits là où ils sont les moins chers.

Ces changements technologiques sont toujours accompagnés d'une phase de destruction d'emplois. Bien sûr, une nouvelle ère de création d'emplois suit, mais uniquement après la vague des mises à pied. La raison : il faut du temps aux travailleurs pour maîtriser les nouvelles technologies. Ce décalage entre les phases de destruction et de création d'emplois exerce de sévères pressions déflationnistes sur les économies.

À cela, il faut ajouter le caractère déflationniste de l'actuelle crise asiatique.

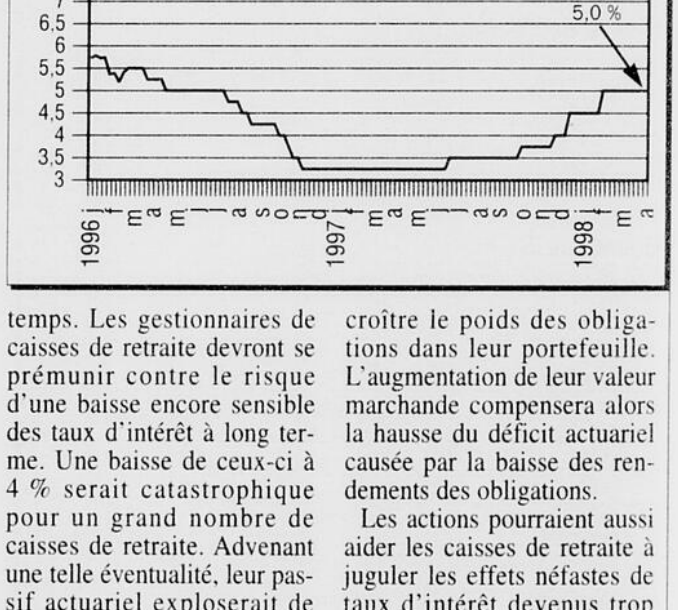
Ne pas jouer les autruches

Tous ces éléments contribuent à accroître les probabilités de déflation. Les investisseurs ne peuvent ignorer celles-ci encore bien longtemps. Les gestionnaires de caisses de retraite devront se prémunir contre le risque d'une baisse encore sensible des taux d'intérêt à long terme. Une baisse de ceux-ci à 4 % serait catastrophique pour un grand nombre de caisses de retraite. Advenant une telle éventualité, leur passif actuariel exploserait de près de 25 %.

La seule façon de se prémunir contre une telle baisse structurelle des taux est d'accroître le poids des obligations dans leur portefeuille. L'augmentation de leur valeur marchande compensera alors la hausse du déficit actuariel causée par la baisse des rendements des obligations.

Les actions pourraient aussi aider les caisses de retraite à juguler les effets néfastes de taux d'intérêt devenus trop faibles. Le hic : en période de déflation, les actions accordent des rendements inférieurs aux obligations. ■

Taux d'escompte (depuis janvier 1996)



Rendements (1) des obligations au 3 avril 1998

Rendement selon les échéances (en %)

Description	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	4,88	4,94	5,03	5,10	5,16	5,32	5,66
Province de l'Ontario	4,95	5,03	5,15	5,22	5,28	5,51	5,98
Province de Québec	5,03	5,09	5,19	5,29	5,42	5,77	6,22
Municipales du Québec	5,23	5,16	5,33	5,43	5,55	5,89	6,34
Entreprises canadiennes (AA)	5,10	5,13	5,25	5,29	5,34	5,51	5,98
Obligations démunies Canada (2)	4,98	5,04	5,18	5,25	5,31	5,62	6,01
Obligations démunies Québec (2)	5,03	5,14	5,23	5,35	5,41	5,92	6,41
Gouvernement des États-Unis	5,32	5,53	5,56	5,57	5,58	5,62	5,89

(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	06-04	30-03	23-03	16-03
1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Taux préférentiel		6,50	6,50	6,50	6,50
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	4,56	4,61	4,61	4,49
	(6 mois) (1)	4,64	4,75	4,76	4,74
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	4,85	4,90	4,90	4,90
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	4,83	4,86	4,85	4,85
6. Argent à demande (1)		4,77	4,90	4,72	4,85

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,44	5,75	5,50	5,58
3. Taux préférentiel		8,50	8,50	8,50	8,50
4. Bons du Trésor	(3 mois)	4,96	5,05	4,90	4,98
	(6 mois)	5,00	5,07	5,12	5,02
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	5,27	5,04	5,58	5,27
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,46	5,49	5,52	5,50
7. Eurodollars	(90 jours)	5,66	5,62	5,56	5,69

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Le Dow n'est qu'à 10,7 % du prochain seuil de 10000 points

Les observateurs sont de plus en plus nombreux à penser que le prochain seuil de 10000 points pour le *Dow Jones* sera chose faite en 1998. La principale raison : l'élan d'un marché haussier alimenté par d'importantes liquidités.

Ralph Acampora, l'analyste technique optimiste de **Prudential Securities**, voit le *Dow Jones*, une moyenne de 30 grandes sociétés, à 10500 d'ici la fin de 1998.

Les **Valeurs mobilières Sprott** estiment que 10000 points est un objectif réaliste d'ici 12 mois. « Le Dow a bondi de 11,3 % au premier trimestre, le meilleur gain trimestriel depuis 1987. Ce saut survient à un moment où les attentes de profits sont à leur plus bas depuis 1991. Cela confirme notre thèse que les liquidités suffisent pour soutenir le marché », peut-t-on lire dans leur commentaire hebdomadaire.

Les problèmes économiques japonais et leurs répercussions sur l'Asie du Sud-Est alimentent aussi la Bourse américaine en attirant des capitaux à la recherche d'un refuge. L'annonce d'une décote possible de la dette japonaise par **Moody's Investors Services**, des statistiques de récession et la chute de 7,3 % du *Nikkei 225* à un plancher de quatre mois ont aussi fait grimper l'or à 308 $ US l'once la semaine dernière.

« Si la tendance des 12 derniers mois se poursuivait, le *Dow Jones* et le *Nikkei* se croiseraient à 13000 au milieu de 1999 », a écrit **Nesbitt Burns**, pour illustrer la divergence de ces deux marchés.

Les attentes de croissance des profits ne sont plus que de 0,5 % pour le premier trimestre et de 9,7 % pour 1998.

Les professionnels ont soupiré de soulagement lorsque le *Dow Jones* a franchi 9000 points, le 6 avril. Néanmoins, le Dow a franchi ce seuil sans grand éclat puisque 45 points des 49 points gagnés lundi sont attribuables à l'explosion de 30 milliards de dollars US dans la valeur de deux titres : **Travelers** (New York, *TAP*, 44,31 $ US) et **Citicorp** (New York, *CCI*, 180,50 $ US). Les deux sociétés ont annoncé une fusion aussi surprenante que massive.

Les deux sociétés croient que les autorités réglementaires et les consommateurs sont maintenant prêts pour un supermarché financier axé sur la vente croisée d'une multitude de services, malgré les ratés de ce modèle d'affaires dans les années 1980. Ils entendent offrir de l'assurance, des services bancaires, des fonds communs de placement, le courtage en valeurs mobilières et le financement corporatif à leurs 100 M de clients partout dans le monde.

Cette méga-fusion alimente encore une fois la spéculation sur les autres prédateurs et proies. La plus grande fusion de l'histoire (82,9 milliards US) signifie que personne n'est trop gros pour participer à la vague de consolidation qui enveloppe une industrie après l'autre.

Au Canada, la fusion facilitera sans doute les efforts de persuasion de la **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 85,45 $) et de la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 77,40 $) dans leur propre projet de fusion, annoncé en janvier. Même le président du conseil de la **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, *TD*, 63,50 $), **Charles Baillie**, s'est dit plus ouvert à une fusion en raison du précédent créé par Travelers-Citicorp. Ces nouvelles possibilités ont aussi poussé le *TSE 300* à un 11e record en 1998 de 7645,81, le 6 avril.

Par contre, les indices américains plus généralistes n'ont pas participé à la fête. L'indice le plus représentatif des titres de technologie, le *Nasdaq*, a perdu 1,42 % de sa valeur le 6 avril, en raison de nouvelles craintes concernant les profits et les rumeurs de nouvelles enquêtes du bureau de la concurrence contre **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT*, 89,94 $ US). Le *Standard & Poor's 500* a fléchi de 0,12 %, à 1121,39. L'indice représentatif des titres à faible capitalisation, le *Russell 2000*, a reculé de 0,8 %.

Pénurie d'actions depuis trois ans

Dans son bulletin hebdomadaire, Nesbitt Burns soutient que le principal carburant du marché n'est pas prêt de disparaître. Les entrées d'argent dans les fonds d'actions ont atteint 50 milliards US au premier trimestre aux États-Unis, après un record de 230 milliards US en 1997.

Malgré des profits qui croissent moins vite, les sociétés américaines regorgent de capitaux excédentaires qu'elles dirigent dans les fusions-acquisitions et les rachats d'actions.

Depuis janvier 1997, le phénomène des fusions-acquisitions a avalé 650 sociétés américaines, calcule **Securities Data Co.** Les gains de ces fusions doivent être réinvestis dans le marché par les gestionnaires qui prennent toujours du retard. Au premier trimestre de 1998, les fonds d'actions américaines diversifiés ont procuré un rendement de 11,9 %, comparativement à un gain de 13,95 % pour le *S&P 500*.

« Dans un contexte de plafonnement des gains de productivité et de resserrement du marché de la main-d'oeuvre, les fusions-acquisitions sont devenues l'outil de choix des entreprises pour accroître leur part de marché et leur compétitivité », a écrit **Akex Araujo**, économiste financier de Nesbitt Burns.

En 1997, les entreprises ouvertes américaines ont racheté 120 milliards US de leurs actions en circulation, afin de gonfler leur bénéfice par action et leur rendement de l'avoir des actionnaires.

Ce déséquilibre entre l'offre et la demande suggère qu'une correction serait probablement suivie d'une récupération rapide, comme lors de la chute quotidienne de 7 % du *Dow Jones* en octobre. « Une correction même sévère serait perçue comme une autre occasion d'achat. » ■



Dominique Beauchamp

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 3 avril 1998

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	611	-	1 610	-	3661	-
Titres en hausse	317	52	672	42	2244	61
Titres en baisse	222	36	609	38	1177	32
Titres inchangés	72	12	329	20	240	07
Hauts 52 semaines	85	-	144	-	644	-
Bas 52 semaines	22	-	58	-	79	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture 98-04-03	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	3837,03	- 10,96	27,85	3888,89	2835,08
Banque	7142,43	- 64,83	15,23	7404,95	4283,42
Mines et métaux	2433,95	- 6,40	n.d.	3318,95	1908,54
Pétrole et gaz	2610,30	- 56,08	21,12	3084,42	2221,82
Prod. forestiers	2744,41	- 2,95	99	3184,38	2120,95
Prod. industriels	4113,14	41,53	21,28	4138,69	2697,32
Serv. publics	4346,73	- 27,08	38,11	4384,89	2605,14
Bourse de Toronto					
TSE 300	7612,73	- 9,80	32,31	7630,45	5657,96
TSE 200	458,19	5,00	n.d.	469,15	351,63
TSE 100	462,38	- 1,82	27,79	464,95	340,63
TSE 35	411,25	- 3,65	31,75	416,29	298,42
Mines et métaux	4069,51	- 132,96	35,33	5605,44	3339,23
Or et métaux précieux	7398,62	318,01	n.d.	9835,62	5185,18
Pétrole et gaz	6685,39	- 21,06	26,32	8094,31	5473,37
Pâtes et papiers	4939,54	- 4,47	n.d.	5527,89	3722,68
Produits de consommation	11483,44	159,13	31,28	11527,57	9048,68
Prod. industriels	5752,04	91,84	27,54	5752,04	3782,26
Immeubles et construction	2854,27	- 7,14	47,75	3015,08	2155,19
Transport + Envir.	9154,45	- 86,07	12,50	9374,31	6314,83
Pipelines	7023,20	- 123,95	18,12	7252,80	4882,88
Services publics	7684,92	- 92,54	n.d.	7789,35	4319,53
Comm. & médias	14853,53	- 186,30	31,62	15116,13	10120,43
Commerce	6149,86	- 73,37	24,73	6274,32	4855,76
Serv. financiers	9641,92	- 70,65	16,39	9866,16	5619,14
Conglomérats	10250,55	- 199,49	14,57	10511,03	7022,25
Biotechnologie	1695,49	65,53	75,02	1885,79	1275,26
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	8983,41	187,33	23,20	8983,41	5550,37
DJ, transport	3629,26	126,94	15,70	3629,26	1986,85
DJ, serv. publics	290,35	7,71	21,00	290,35	207,80
DJ, 65 actions	2918,21	75,61	n.d.	2918,21	2279,77
NYSE, composé	583,08	13,28	n.d.	583,08	347,15
Amex	747,19	8,86	n.d.	747,19	541,02
S & P 500	1122,70	27,26	31,01	1122,70	643,97
NASDAQ	1855,40	31,78	n.d.	1855,40	1098,85
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	5254,32	187,42	n.d.	5254,32	2447,80
Hong Kong (H.S.)	11052,68	- 682,82	n.d.	16647,54	9252,36
Londres (F.T.100)	6064,20	124,90	n.d.	6064,20	3632,30
Mexique (IPC)	4927,91	- 115,18	n.d.	5314,18	2844,10
Paris (CAC)	3932,02	121,79	n.d.	3932,02	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	15517,78	- 1221,48	n.d.	20528,35	16628,47
Europe, Asie, Extrême-Orient	868,90	3,60	n.d.	868,90	619,30

Dollar canadien

	Ferm. 98-04-03	Ferm. 98-03-27	Ferm. 98-03-20	1997-1998 Haut	Bas
New York en $ US	70,42	70,56	70,48	75,28	68,25

Tableau : LES AFFAIRES



Présentement en kiosque

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

Rolland inc.
Groupe Cascades

PAPIERS PROVINCIAL INC.

175 000 000 $CA

Facilités de crédit à l'exploitation
et de crédit à terme rotatif

Structurées, mises en place et syndiquées par :

BANQUE NATIONALE DU CANADA
Agent administratif et de syndication

LA BANQUE DE NOUVELLE-ÉCOSSE
Agent de documentation

Prêteurs

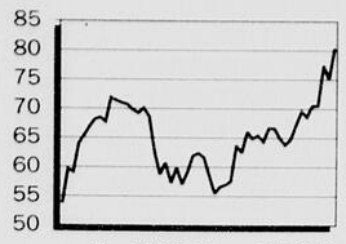
Banque de Montréal
Banque Nationale de Paris
Crédit Lyonnais Canada
Banque Laurentienne du Canada
Société Générale (Canada)

Février 1998

INVESTIR

Gagnants ↗ & perdants ↘

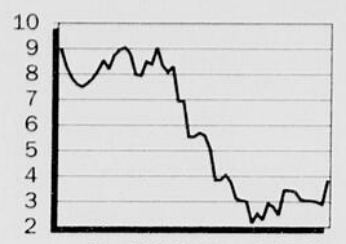
↗ Coca-Cola, 80,44 $ US, gain de 5,38 $ US



Du 11-04-97 au 3-04-98

Coca-Cola (New York, *KO*) a annoncé que ses volumes vendus seraient en hausse de 13 à 14 % au 1er trimestre. Du coup, elle est devenue la 3e entreprise à atteindre une capitalisation boursière de plus de 200 milliards US. Pourtant, la faiblesse des monnaies étrangères pourrait estomper la croissance des ventes de Coca-Cola. En 1997, son bénéfice par action ne sera que d'environ 1,63 $ US, alors qu'on s'attendait à 1,95 $ US.

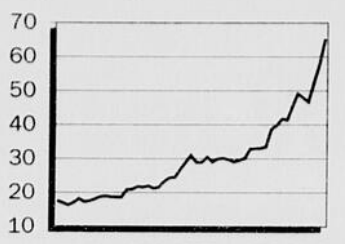
↗ Corel, 3,86 $, gain de 0,96 $



Du 11-04-97 au 3-04-98

Le fabricant de logiciels **Corel** (Tor., *COS*) a repris 33,1 %. La compagnie d'Ottawa a annoncé un programme de rachat de 3 M d'actions d'ici un an. Le 6 avril, Corel a annoncé que **Compag Computer** (New York, *CPQ*, 25,75 $ US) avait commencé à vendre Corel *Wordperfect* dans trois modèles *Presario* offerts dans les *Radio Shack* aux États-Unis. Corel a perdu 252,9 M$ depuis cinq trimestres, tandis que son titre s'est effondré (9,20 $ l'an dernier).

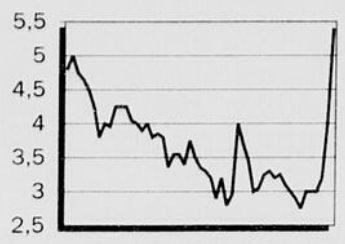
↗ ATI Technologies, 65,30 $, gain de 7,30 $



Du 11-04-97 au 3-04-98

Le titre du fabricant de cartes graphiques pour ordinateurs **ATI Technologies** (Tor., *ATY*), qui s'échangeait à 18 $ en avril 1997, a touché un sommet de 69 $ la semaine dernière. L'action qui avait fléchi à 38 $ en mars dans la crainte que l'américaine **Intel** envahisse le créneau d'ATI, pourrait encore s'apprécier. Les analystes ont relevé leurs prévisions de bénéfice par action pour 1997 d'environ 20 %. **Yorkton** voit le titre à 87,50 $ d'ici 12 à 18 mois.

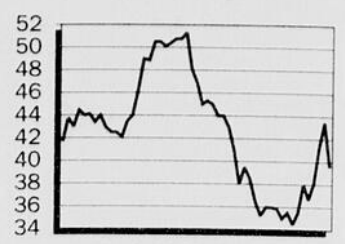
↗ Labopharm, 5,40 $, gain de 1,40 $



Du 11-04-97 au 3-04-98

Libéré de pressions à la baisse que suscitait la vente attendue d'un bloc d'actions, le titre de la société de biotechnologie **Labopharm** (Mtl, *DDS*) est en hausse pour une 2e semaine. Le 24 mars, un bloc de 10,3 M$ d'actions a été vendu par **Gestion Labopharm**. **Lévesque, Beaubien, Geoffrion** a le mandat de vendre un autre bloc de 5 M$ d'actions entiercées. En 1996, Labopharm avait récolté 25 M$ lors de son premier appel public à l'épargne à 6,25 $ l'action.

↘ BCE Mobile Communications, 39,40 $, perte de 4,40 $



Du 11-04-97 au 3-04-98

Le fournisseur de services cellulaires et SCP **BCE Mobile Communications** (Mtl, *BCX*) n'a recruté que 19 000 nouveaux abonnés au premier trimestre, 34 % de moins que l'an dernier. Son rival **Rogers Cantel Mobile Communications** (Mtl, *RCM*, 15,05 $) n'a attiré que 20 000 abonnés, contre 46 200 en 1997. Leurs titres ont perdu 10 % et 8,8 %. Mais l'action de **Clearnet Communications** (Tor., *NET.A*, 22,05 $) a gagné 8,8 %. (SG) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 3 avril 1998

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
2,05	0,85	ABL Cda	ABL	1,69	1,50	1,62	−0,06	463		-0,10	
↓ 13⅜	6,35	ADS	AAL	6,60	6,35	6⅜	−0,20	178		0,31	20,6
0⅜	0,19	AFCAN MngAFK		0,21	0,20	0,22		nt		-0,07	
13,85	9,00	AGRA Inc	AGR	12,00	11,70	11,70	+0,35	503	1,4	-0,13	
38,50	24,00	♦ATCO I	ACO	36,95	36,00	36,15	−0,35	444	1,9	2,68	13,5
37,75	24,50	ATCO II		37,30	36,50	36,25		nt	1,9	2,68	13,5
0,38	0,10	Abcourt	ABI	0,27	0,24	0,25		322		-0,01	
n 28,70	16,40	AbitibCons A		22,15	21,35	21,50	−0,70	11938	1,9	-0,68	
7,85	6,75	♦AcierLerA	LER	8,00	7,50	7,55		nt		0,87	8,7
6,35	4,00	♦AcierLerB		6,35	6,10	6,10	−0,20	502		0,87	7,0
115,00	100,00	AcierLer8%		...	110,00	110,00		nt			
110,00	93,00	AcrLer725		110,00	108,00	110,00		160			
11,25	3,50	♦AEterna	AEL	4,95	4,60	4,80	−0,05	613		0,00	
15,80	6,25	AgnicoEag	AGE	9,30	7,90	9,30	+1,30	3515	0,3	-2,83	
1,75	0,50	Agritek	AGK	1,15	0,96	1,05	+0,05	3237		-0,57	
0,11	0,04	Agromex	AOX	0,07	0,05	0,06	+0,02	432		-0,07	
15,40	6,70	AirCda	AC	13,10	12,65	12,90	−0,05	16103		2,74	4,7
14,40	6,30	♦AirCdaA		11,90	11,55	11,70	−0,20	4416		2,74	4,3
175,00	109,75	AirCda8%db		148,00	141,00	142,00		nt			
36,15	25,80	Alta Enrg	AEC	35,75	34,95	35,75	−0,05	155	1,1	1,78	20,1
55,50	35,25	Alcan	AL	45,70	43,15	43,60	−2,60	2522	2,0	u2,02	15,2
3,15	0,80	♦Algène B	AGN	0,95	0,83	0,95	+0,03	340		-0,09	
0,98	0,55	♦Algo A	AO	0,65	0,65	0,65		193		0,11	5,9
4,60	3,53	Algo pf 1		3,25	3,25	3,25		z48			
4,50	4,35	Algo pf 2		...	4,50	4,50		nt	7,0		
21,50	7,75	♦AlCoucheAATD		20,20	20,20	20,20	−0,05	1		0,65	31,1
21,75	7,10	♦AlCoucheB		20,00	19,75	19,75	−0,10	527		0,65	30,4
15,50	8,10	AllixBio	AXB	9,20	9,20	9,20	+1,10	2		**-0,68**	
↑ 27,50	11,20	Alliance A	AAC	27,50	26,50	27,50	+0,70	11		1,84	14,9
↑ 27,80	11,50	♦Alliance B		27,80	26,25	27,80	+1,30	79		1,84	15,1
36,50	21,50	AllnceFrst	ALP	29,85	29,00	29,30	−0,70	3072		0,79	37,1
1,45	0,31	Altavista	AIA	0,43	0,43	0,43		20		-0,04	
10,25	8,70	Am Inc LP	AI	9,50	9,10	9,15	−0,20	127	16,9		
6,00	3,25	Amisco	IAC	5,25	4,95	5,15		132	2,9	0,40	12,9
2,69	0,90	♦Amisk A	AS	1,40	1,23	1,40	+0,15	349		-0,16	
n 3,00	2,60	Amisk pf		2,80	2,80	2,80	+0,20	50	7,0		
1,10	0,30	AngiSwissASW		0,35	0,32	0,32	−0,05	532		-0,02	
0,39	0,08	Antoro	ORE	0,18	0,17	0,18	+0,02	717		-0,09	
0,59	0,25	Appalachs	APP	0,30	0,30	0,30		90		-0,03	
0,20	0,02	Appalch wt		0,05	0,02	0,02		nt			
n 0,10	0,10	AppalRwtA		0,15	0,10	0,10		nt			
1,80	0,85	ArdenPf	ARH	2,00	1,80	1,60		nt	3,1	0,22	7,3
n 0,51	0,15	ArenaGold	ARN	0,24	0,20	0,24		55			
0,65	0,16	ArmstcRs	ACI	0,20	0,18	0,18		4531		-0,01	
34,55	5,30	Asbestos	AB	31,75	17,50	20,00	−9,50	158		1,10	18,2
8,00	1,35	Ashton	ACA	4,19	4,05	4,08	−0,12	109		**-0,19**	
↑ 24,50	13,00	♦AstralA	ACM	24,50	24,25	24,50	+0,50	15	1,2	0,81	30,2
21,00	13,00	♦AstralB		24,50	22,50	21,00		nt	1,4	0,81	25,9
n 0,70	0,60	Atapa	AML	0,70	0,60	0,70		165			
27,60	18,20	Athbsca unAOS		21,00	20,00	20,95	+0,45	1328	7,9	2,10	10,0
0,20	0,07	AugyvaRs	AUV	0,12	0,09	0,11		nt		0,00	55,0
7,60	3,10	AurRs	AUR	3,80	3,65	3,65	−0,26	1025		0,04	91,3
1,02	0,08	AurgnrEx	AUI	0,13	0,10	0,10	−0,02	522		-0,04	
2,12	0,52	Aurizon	ARZ	0,69	0,65	0,66	+0,01	501		-0,07	
0,50	0,10	Autanabi	AUA	0,12	0,12	0,12	+0,02	200			
4,95	2,60	Avcorp	AVP	4,20	3,95	4,05	−0,10	195		0,13	31,2
↑ 34,25	19,15	Avenor	AVR	34,25	34,00	34,10	+0,05	16564	1,4	-1,99	
1,65	0,35	AvntrEltr	AVN	0,45	0,38	0,40	+0,02	244		-0,26	
15,00	10,25	AxcanPhrm	AXP	15,00	13,40	14,65	+1,15	6488		-0,11	
1,63	0,20	Azimut	AZM	0,37	0,37	0,37		11		-0,06	
↑ 31,60	20,10	BC Gas	BCG	31,60	30,10	31,45	+1,35	574	3,2	1,27	24,8
↑ 52,75	27,80	BC TELE	BCT	52,75	54,00	57,60	+2,55	750	2,4	2,26	25,5
s 59,80	30,78	BCE	BCE	59,70	57,90	58,35	−0,60	15538	2,3	2,11	27,7
n 24,90	24,15	BCE pf Y		25,00	...	24,85		nt	4,6		
s 26,25	25,50	BCE div cap		26,05	26,00	26,00		33	5,0		
s 33,40	6,75	BCE wt2		33,00	32,00	32,10		92			
51,50	31,85	BCE Mob	BCX	43,90	38,50	39,40	−4,40	496		1,02	38,6
15,80	11,00	BFC Constr	BFC	14,00	14,00	14,00	+3,00	1140		0,12	
17,00	9,50	BGR A	BPT	12,50	11,85	12,50	+0,70	75		0,83	15,1
4,20	2,00	BGR wt		2,55	2,50	2,50	+0,30	12			
↑ 23,50	10,20	♦BMTC A	GBT	23,50	22,70	23,50	+0,25	79	0,6	1,67	14,1
n 9,10	7,15	BPI Cdn un	BOI	7,35	7,15	7,20	−0,30	44			
50,15	29,65	BqCIBC	CM	49,50	47,80	49,20		8863	2,4	3,42	14,4
↓ 28,00	25,85	BqCIBC9pf		25,90	25,85	25,85	−0,40	40	8,8		
27,95	25,25	BqCIBC15pf		27,00	26,75	27,00		28	5,2		
26,40	25,70	*BqCIBC16pf		26,40	25,70	25,70	−0,35	750	5,5		
↓n 24,95	24,85	*BqCIBC20pf		24,95	24,85	24,95		1300	5,2		
16,10	15,95	BqCIBC div		16,00	16,00	16,00		10	7,2		
33,65	16,60	BqCIBC2wt		33,75	33,25	33,65		nt			
↑ 34,25	19,70	BqLaurntn	LB	34,25	30,40	33,75	+3,25	4005	2,7	2,61	12,9
↑n 23,90	15,60	LrntnBkRV		23,90	20,10	23,50	+3,70	1134	2,0		
29,50	27,35	BqLaurn6pf		28,20	28,00	28,20	+0,35	23	7,8		
80,90	45,45	Bq Mtl	BMO	77,80	74,65	75,45	−2,15	9903	2,3	4,81	15,7
29,20	26,80	Bq Mtl4pf		27,50	27,00	27,15		59	8,3		
31,35	29,15	Bq Mtl1pf		29,70	29,70	29,70	+0,05	10	7,6		
27,65	25,10	Bq Mtl3pf		27,10	26,75	27,10	+0,15	112	5,1		
↑n 25,35	24,85	Bq Mtl4Bpf		25,35	25,25	25,35	+0,10	251	4,7		
↑n 25,60	24,80	Bq Mtl5Bpf		25,60	25,15	25,60	+0,35	137	5,2		
27,30	25,75	*Bq Mtl2pf		26,70	26,60	26,65		38	6,3		
28,25	13,60	BqNat	NA	27,80	26,15	27,05	−0,40	15201	2,5	1,95	13,9
96,25	80,00	BqNat5pf		94,00	94,00	94,00		z50	4,0		
30,00	27,75	BqNat10pf		29,05	29,05	29,05	−0,10	5	7,5		
29,50	27,00	BqNat11pf		28,60	28,55	28,60	+0,20	154	7,0		
28,35	25,50	BqNat12pf		27,65	27,50	27,50	+0,05	23	5,9		
↑ 16,00	10,40	BqNat$&P		16,00	15,50	16,00	+0,50	250			
↑ 13,20	10,25	BqNatEuro		13,20	13,05	13,20	+0,10	34			
10,95	8,05	BqNatNik		8,75	8,60	8,65		101			
12,00	11,95	BqNat div		12,50	12,00	12,00		nt	5,3		
15,75	3,70	BqNat wt2		13,90	13,90	13,90	−1,50	11			
30,15	29,85	BqRoyal div	RY	30,25	30,00	30,00		nt	5,4		
56,85	20,40	BqRoyal wt2		54,40	53,90	56,85		nt			
x 38,90	24,00	BqScotia	BNS	38,80	37,30	38,20	+0,70	10247	2,1	3,02	12,7
x 29,85	27,50	BqScot6pf		29,15	28,65	28,65	−0,35	60	6,2		
x 30,55	28,00	BqScot7pf		29,50	29,05	29,05	−0,45	32	6,1		
x 30,40	28,05	BqScot8pf		29,50	29,00	29,20	−0,30	51	6,0		
x 30,10	27,25	BqScot9pf		29,55	29,30	29,30	−0,15	53	5,8		
x 14,53	14,50	BqScot div		14,75	14,50	14,50		nt	5,2		
s 23,30	10,70	BqScot2wt		23,30	23,10	23,30	+0,60	9			
65,30	34,65	Bq TD	TD	62,65	60,50	62,00	−0,45	6908	2,1	3,64	17,0
31,00	28,25	Bq TD pf H		29,75	29,55	29,60	−0,20	44	6,0		
27,00	24,50	*Bq TD pf G		26,00	25,65	26,00	+0,20	67	5,2		
19,00	18,75	Bq TD div		19,00	19,00	19,00		10	6,5		
45,00	20,95	Bq TD wt2		42,20	42,20	42,20	−0,80	5			
36,00	21,50	Barrick	ABX	32,10	30,25	32,10	+0,95	7236	0,7u	-0,33	
↑n 21,80	15,20	Barrick rv		21,80	20,45	21,80	+3,30	50			
6,60	3,90	Barrington	BPL	4,90	4,35	4,85	+0,45	6071		0,09	53,9
↑ 25,75	10,00	Baton	BNB	25,75	25,50	25,50	−0,10	81		**0,46**	55,4
4,10	2,25	BeauCda	BAU	2,60	2,45	2,48	−0,11	1462		0,15	16,5
6,20	1,10	♦BehaviourA	BHV	2,50	2,50	2,50	+0,25	35		-4,68	
4,00	0,85	♦BehaviourB		1,65	1,40	1,44	−0,11	2394		-4,68	
↑n 32,25	17,00	BellCdaInt	BI	32,25	30,30	30,65	+0,55	2292		-0,92	
6,85	1,00	BennettEnvBE	V	5,05	4,60	4,60	+0,05	447		-0,33	
n 24,50	15,00	Bentall	BTC	18,80	17,70	18,35	−0,15	60	0,4	0,78	23,5
3,05	1,80	BenvestA	BCI	2,50	2,35	2,50	+0,15	21		-0,09	
↑ 6,45	0,85	Bestar	BES	6,45	5,45	6,00	+0,50	1194		0,20	30,0
45,00	21,25	BioChem	BCH	38,75	33,25	37,35	+4,10	16257		0,74	50,5
n 5,95	3,25	BioCapIR	BCX	6,50	5,25	5,95		nt			
8,10	2,75	Biomira	BRA	4,35	3,50	3,80	+0,25	728		-0,45	
1,35	0,52	Bioniche	BNC	0,77	0,68	0,69	−0,11	208		-0,10	
2,40	1,40	Bocenor	GBO	1,68	1,60	1,63	−0,05	400		0,10	16,3
n 12,10	10,25	Boliden	BOL	12,00	11,90	12,00	+0,25	30		u0,82	10,3
n 8,50	2,00	BoldenIR		4,15	4,00	4,15	+0,25	5038			
↑ 36,70	25,00	♦BombrdrA	BD	36,70	34,50	36,70	+1,65	570	0,8	1,18	31,1
↑ 36,95	25,25	♦BombrdrB		36,95	34,50	36,95	+2,15	14763	0,8	1,18	31,3
n 26,75	24,95	Bombrdr2pf		26,20	26,00	26,10	+0,10	257	5,3		
s 6,00	4,10	BoralexA	BLX	4,85	4,50	4,55	−0,30	197		0,01	
n 109,00	97,00	Boralex db		106,25	106,25	106,25	+0,25	100			
s 1,25	0,17	Boreale	BOR	0,30	0,20	0,20	+0,02	731		-0,02	
n 0,20	0,04	Boreal wt		0,05	0,04	0,05	+0,01	725			
6,75	3,05	♦BramptnBr	ABBL	6,15	6,00	6,00	−0,30	6		0,59	10,2
0,39	0,05	BrexEx	BX	0,08	0,07	0,07	−0,01	1755			
0,45	0,40	BritCrldO	BCO	0,45	0,33	0,45		nt		u0,03	10,9
50,50	28,00	Bruncor	BRR	49,75	49,50	49,75	+0,20	47	2,6	**2,30**	21,6
2,00	0,80	Bruneau	BRM	1,20	1,00	1,10		nt		-0,02	
C/D											
25,05	11,00	CMAC	CMS	24,85	24,35	24,60	+0,25	832		0,79	31,1
13,10	10,15	CAE	CAE	11,60	11,10	11,55	+0,05	4850	1,4	0,51	22,6
18,00	16,05	CCL A	CCQ	18,00	18,00	18,00	+1,00	3	1,3	**1,11**	16,2
19,80	14,75	♦CCL B		19,00	18,70	19,00	+0,45	170	1,5	1,16	16,4
s 40,60	4,38	♦CGI A	GIB	37,15	34,50	37,00	+0,70	7424		0,26	
40,20	17,00	COM DEV	CDV	24,45	23,25	23,25	−1,00	40		0,64	36,3
0,55	0,55	CSD A	CSD	...	1,00	0,55		nt		2,47	0,2
...	...	CSD pf		...	24,00			nt			
↑ 61,50	32,50	CTFincl	CFS	61,50	58,25	58,25	−1,25	209	1,7	4,20	13,9
↑ 3,15	0,65	Cabano	KBN	3,15	1,85	2,60	+0,72	7838		-0,04	
n 2,40	2,10	♦CbleSatis	CSQ	2,40	2,10	2,10		940			
1,34	0,18	Caldera	CDR	0,24	0,20	0,23	−0,02	1363			
29,50	18,00	CallNet	CN	27,00	24,50	24,50	−2,00	33		0,31	79,0
29,75	18,50	CallNetB		25,25	23,45	23,65	−3,35	18		0,31	76,3
↓ 2,70	1,07	CalvallyA	CVI	1,50	1,07	1,50	+0,08	1018		0,00	
0,88	0,16	CambiexEx	CBX	0,26	0,22	0,26	−0,02	128		-0,02	
19,25	6,70	Cambior	CBJ	10,45	9,40	10,40	+0,85	7577	1,4	u0,12	61,0
16,70	9,30	Cambridge	CBG	15,30	14,05	14,95	−0,05	478	0,5	-0,27	
6,70	4,75	Camco	COC	6,45	6,00	6,05	+0,05	380	2,6	0,40	15,1
56,85	39,25	Cameco	CCO	44,50	43,10	43,25	−1,25	384	1,2	1,51	28,6
1,11	0,52	CampbllRs	CCH	0,70	0,60	0,70	+0,08	205		-0,27	
0,35	0,02	Campbll wt		0,07	0,03	0,07	+0,05	555			
27,25	11,30	CdnFrac	CFC	23,25	21,50	23,05	+1,20	521	0,9	1,01	22,8
n 17,45	6,50	CdnFracIR		13,65	13,15	13,65	+2,15	13	1,5		
27,00	17,60	CdnMarcniCM	W	20,90	20,30	20,70	−0,40	43	0,7	0,47	43,6
92,05	47,65	CN Rail	CNR	91,95	90,15	91,40	+0,20	1010	1,2	4,95	18,5
40,75	24,50	CdnOccdnt	CXY	29,80	28,10	28,15	−1,70	4036	1,1	1,02	27,6
10,75	8,50	CdnRsInmIIRTR		8,90	8,65	8,80	+0,10	51	10,4		
↑ 15,50	8,75	CdnSatell	SAT	15,50	12,25	15,20	+2,95	357	1,6	0,80	19,0
↑ 41,00	24,25	CdnTire	CTR	41,00	36,75	41,00	+4,25	10	1,0	1,79	22,9
38,00	24,10	♦CdnTireA		37,05	35,25	36,20	−1,05	2620	1,1	1,79	20,2
48,70	30,40	♦CdnUtilA	CU	48,40	46,90	48,30	+1,15	64	3,4	2,85	16,9
↑ 48,75	31,00	CdnUtilB		48,75	47,10	48,75	+0,75	21	3,4	2,85	17,1
44,45	31,80	CP Ltd	CP	43,95	41,60	42,60	−1,20	6286	1,1	2,74	15,5
25,05	22,65	CP div		25,50	25,00	25,00		nt	1,7		
18,70	7,15	CP wt2		18,25	17,75	18,70		nt			
5,70	3,85	♦CanManA	CAM	4,33	4,05	4,20	−0,10	4852		0,37	11,4
n 26,45	25,00	CanCap54	CAC	26,10	25,50	25,50	−0,40	82	5,3		
0,56	0,21	CancorMnsK	CR	0,38	0,37	0,37	−0,01	30		0,01	74,0
0,50	0,09	CansparA	CSZ	0,22	0,15	0,20	+0,03	119		-0,02	
2,85	2,55	Cantol	CNL	2,75	2,75	2,75		79		-0,12	
↑ 3,95	2,05	Cantrex	CXN	3,95	3,30	3,95	+0,55	287	2,5	0,40	9,9
7,50	4,40	Cara	CAO	7,05	6,95	6,95	−0,20	84	1,7	0,35	19,8
8,00	4,30	♦CaraA		7,15	6,80	6,90	−0,35	2216	1,7	0,35	19,7
11,50	8,00	Cascades	CAS	11,10	10,55	10,75	−0,10	1681	0,9	0,85	12,6
6,20	5,00	CascadesSA	CCY	6,00	5,75	5,75	−0,25	25			
7,50	3,75	Cassidy	CYL	7,05	7,05	7,05	+0,80	20		0,18	39,2
↑ 28,80	23,50	Celanese	CCL	28,80	28,05	28,80	+0,60	550	2,8	2,03	14,2
1,15	0,07	CntAsiaGld	CGZ	0,10	0,10	0,10	−0,01	80		-0,62	
↓ 3,75	0,08	CntAsiaGpf		0,15	0,08	0,08	−0,23	70			
13,25	5,90	♦Château	ACT	10,50	10,05	10,05	−0,20	38	3,0	1,05	9,6
n 1,39	0,18	ChauvcoRs	CHV	0,30	0,23	0,23	−0,05	105			
1,82	0,82	ChesbarRs	CBI	1,45	1,30	1,43	+0,12	2587		-0,23	
n 0,35	0,11	Cimatec	CEG	0,23	0,18	0,18	−0,04	320		-0,01	
64,00	32,00	♦CinarA	CIF	64,00	62,80	62,80	−1,20	3		0,96	65,4
64,00	31,00	♦Cinar B		62,00	62,00	62,00		5		0,96	64,6
s 29,00	15,60	Cinram	CRW	22,70	20,90	22,70	+1,20	373	0,4	0,74	30,7
24,65	10,25	♦ClearnetA	NET	22,30	20,10	22,00	+1,80	530		-7,03	
15,50	10,25	ClubMnco	CMI	11,00	11,00	11,00	−1,00	2		**0,60**	18,3
25,95	17,50	Co-Steel	CEI	22,70	20,80	22,70	+2,10	25	1,8	0,87	26,1
↑ 15,25	9,55	♦CogecoCabCC	A	15,25	14,75	15,00	+0,25	643	1,6	0,81	18,5
↑ 14,25	8,50	♦COGECO	CGO	14,25	13,40	14,25	+0,60	1042	1,4	1,13	12,6
0,58	0,13	ColerainRs	CRI	0,20	0,16	0,20	+0,03	1793		-0,01	
40,50	19,50	Cominco	CLT	26,00	24,60	24,80	+0,20	110	1,2	0,54	45,9
2,50	1,60	Concert	CNG	2,05	2,05	2,05		34		-0,43	
0,50	0,15	ConAbitibi	CAQ	0,27	0,25	0,27	−0,01	119		0,00	
0,18	0,05	ConOasis	CSI	0,08	0,07	0,08	+0,01	1228		-0,02	
5,50	2,80	♦ConsoltexC	TX	5,25	4,60	5,00	+0,40	141		0,59	8,5
26,95	26,95	CGas645pf	CGT	28,00	25,00	26,95		nt	6,0		
2,05	0,46	ContlPrec	CZQ	0,70	0,60	0,60	−0,10	41		**0,00**	
1,10	0,08	Cntl Res	CTC	0,63	0,45	0,51	+0,03	1040			
73,00	48,00	CorbyA	CDL	64,00	63,00	63,50	−3,40	31	2,2	3,88	16,4
71,00	43,50	♦CorbyB		58,00	57,00	58,00	+0,25	17	2,4	3,88	14,9
12,00	6,00	CorecoInc	CRC	9,10	8,50	8,50	−0,55	57		0,43	19,8
5,00	2,75	♦CoscientA	CST	4,00	3,70	4,00	+0,25	220		0,21	19,0
4,65	2,30	♦CoscientB		3,70	3,45	3,70	+0,25	365		0,21	17,6
18,25	10,25	Cott	BCB	11,25	10,50	10,80	−0,35	206	0,9	0,55	19,6
0,90	0,35	Covitec	CTK	0,86	0,80	0,80	−0,03	1272		0,07	11,0
27,85	19,00	CrestarEn	CRS	20,50	20,00	20,35	−0,50	2531		0,64	31,7
1,05	0,16	CristblRs	CTV	0,20	0,16	0,20		224		-0,06	
6,90

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
E/F											
17,95	10,00	EaglePrec	EGL	18,00	17,00	16,50		nt	1,2	1,17	14,1
9,10	2,35	EchoBay	ECO	3,59	3,23	3,59	+0,04	247	3,0	u-3,06	
0,89	0,16	Ecudor	ECU	0,34	0,28	0,34	+0,04	1400		-0,03	
29,10	21,75	♦EdprBrasAEBC		28,90	28,70	28,80	−0,25	490	3,4	3,34	8,6
26,00	25,80	Edper8pf			25,60	26,00		nt	6,0		
5,95	2,00	EiconTech	EIC	4,30	3,96	4,10	−0,15	1440		-0,69	
17,75	11,90	Emco	EML	15,80	15,50	15,55	−0,05	1168		1,28	12,1
↑ 2,40	15,70	♦EmpireA	EMP	2,40	26,50	27,15	+1,15	54	0,9	2,22	12,2
7,60	5,15	EnerMark	EIF	6,00	5,85	5,95	+0,05	3683	15,9		
4,95	3,40	EnerplusFd	ERF	3,96	3,85	3,92	−0,03	568	15,7		
4,95	2,90	♦Microtec	EMI	3,90	3,50	3,75		129		0,05	79,8
1,25	0,15	Espalau	EPU	0,36	0,24	0,36	+0,14	278		-0,21	
12,50	8,50	Espalau pf		11,10	10,50	11,00		nt	8,7		
0,70	0,01	Explogas	XPG	0,04	0,03	0,04		760		-041	
↓ 23,25	14,30	♦Extdcare	EXE	15,00	14,30	14,55	−0,45	79		0,96	15,2
↓ 23,40	13,90	♦ExtdcareA		14,40	13,90	13,95	−0,20	4705		0,96	14,5
22,50	21,90	Extdcare2pf		25,00	22,40	22,50		nt	4,3		
22,50	19,00	ExtdcareII		22,00	19,90	20,50		nt	6,3		
↑ 9,50	1,65	FCA	FC	9,50	9,40	9,50	+0,10	16		-0,07	
7,70	5,65	FPI	FPL	6,55	6,40	6,50	+0,10	50		0,51	12,7
0,22	0,05	FairldyEn	FRY	0,10	0,07	0,08	−0,04	1350			
2,15	0,29	Fairstar	FFR	0,43	0,43	0,43		60			
31,90	15,55	Falcnbridg	FL	20,65	20,20	20,20	−0,55	1014	2,0	0,75	26,9
11,35	9,85	Flcnbrg un		10,00	10,00	10,00	−0,15	3	6,3		
18,80	15,50	DesjrdnTr pf	FID	18,50	18,25	18,50	+0,75	32	5,1		
0,32	0,10	Fieldex	FEX	0,18	0,13	0,18	+0,06	262			
s 20,55	14,38	Finning	FTT	15,80	15,50	15,60	−0,15	372	1,3	1,32	11,8
25,75	16,80	♦1st MaraAFMS		22,40	20,80	21,65	+0,15	109	2,5	2,04	10,6
21,50	17,50	1st MaraC		22,00	21,10	21,50		nt	2,5	2,04	10,5
30,50	26,50	1stPrmIncmFPI		29,75	29,45	29,45	−0,35	8	6,8	2,26	13,0
25,95	21,00	FstPremUS	FPU	24,75	24,10	24,50		52	8,2	2,71	9,0
24,55	18,05	FtChilCdaA	FCC	22,00	21,25	22,00	+0,50	150	2,7	-0,52	
43,00	18,45	Fonorola	FON	42,45	40,75	41,60	−0,15	48		0,65	64,0
42,00	26,75	♦Fonorola A		43,45	40,15	42,00		nt		0,65	64,6
6,00	3,40	♦ForexA	FOX	5,55	4,60	5,25	+0,75	494		-0,19	
6,00	3,50	ForexB		5,50	4,75	5,25	+0,75	675		-0,19	
105,00	96,00	Forex deb		104,00	102,00	103,00		3890			
n 8,10	6,50	FtChicago	FCE	6,75	6,75	6,75	−0,15	2			
48,25	31,30	Fortis	FTS	46,20	46,00	46,00	−0,10	307	3,9	2,32	19,8
4,50	1,15	ForzaniA	FGL	4,05	3,85	4,00		241		0,05	80,0
↑ 3,25	2,40	FosterBrewFOS		3,25	3,25	3,25	+0,30	2	3,2	0,12	27,2
59,00	30,35	♦FourSeas	FSH	50,25	47,85	48,40	−3,60	216	0,2	1,24	39,0
n 11,90	7,30	Freehold	FRU	8,20	7,85	8,10	−0,05	569	13,6	0,12	67,5
0,80	0,30	Freewest	FWR	0,43	0,32	0,43	+0,05	282		-0,07	
G/H											
x 16,50	9,10	♦GTC A	GRT	16,10	15,85	16,10	+0,10	165	1,0	0,94	17,1
x 16,90	9,25	♦GTC B		16,00	15,80	16,00	+0,25	363	1,0	0,94	17,0
x 27,05	25,55	GTC pfC		26,50	25,45	25,95		nt	7,2		
19,50	16,75	GazMetLP	GZM	18,75	18,20	18,35	−0,15	628	7,1	1,29	14,2
5,55	2,75	Gentra	GTA	5,00	4,76	4,87	−0,13	8779		0,34	14,3
26,50	19,00	GentraGpf		20,00	20,00	20,00	−0,25	2	4,4		
26,25	19,25	GentraJpf		20,00	20,00	20,00	−0,25	2	4,8		
26,50	19,60	GentraMpf		20,00	20,00	20,00		4	4,8		
0,61	0,14	GeoNova	GNE	0,20	0,19	0,19	−0,01	335		-0,02	
3,85	2,48	GlobEqty	GEQ	3,00	2,70	2,75	−0,25	195		**-0,21**	
1,50	0,75	GlobalHld	GGH	0,99	0,75	0,99	−0,01	20		0,00	
11,20	4,00	♦GoldcorpA	G	7,75	7,00	7,75	+1,25	10145		u-1,38	
10,75	5,25	♦GoldcorpB		...	5,00	5,25		nt		u-1,38	
0,25	0,06	GldnBriar	GLB	0,15	0,12	0,14	−0,01	2265			
3,00	0,30	GldnGram	GRA	0,50	0,40	0,50		z26		**-0,04**	
4,55	1,50	GldnKnight	GKR	1,95	1,71	1,90	+0,19	188		**-1,18**	
12,75	8,25	Goodfllw	GDL	10,10	10,05	10,10	+0,05	17	2,6	1,05	9,6
1,90	0,30	GothsRes	GOT	0,55	0,50	0,50		400		-0,08	
0,65	0,16	GrLakeN	GTL	0,34	0,34	0,34		24			
n ...	...	GtWstLifLpf	GWL	...	25,30			nt			
45,25	22,00	GrWLifecoG	WO	45,25	44,50	45,00	+1,15	70	1,9	1,36	33,1
↓ 27,60	25,65	GrWLifecoApf		26,00	25,65	25,65	−0,25	14	7,3		
29,90	27,40	GrWLifecoBpf		28,15	28,00	28,00		7	6,7		
30,65	28,50	GrWLifecoCpf		29,15	28,85	29,00	−0,15	16	6,7		
n 25,75	25,00	GrWLifecoDpf		25,50	25,50	25,50		5	4,9		
1,00	0,16	GreenhopeG	RH	0,35	0,35	0,35	+0,12	12			
0,44	0,06	Greenshld	GSR	0,21	0,10	0,15	−0,02	1140		-0,03	
0,70	0,15	GrilliA	GG	0,34	0,25	0,34		z500		1,20	0,2
0,70	0,13	GrilliB		0,35	0,25	0,35	+0,10	173		1,20	0,3
13,70	6,60	GulfCda	GOU	8,30	7,85	8,15	−0,10	2232		0,62	13,1
4,84	3,95	GulfCda pf		4,12	4,03	4,03	−0,03	906	6,6		
4,85	1,75	HaemacureH	AE	4,75	4,40	4,71	+0,21	563		-0,79	
15,50	7,75	HarmacPac	HRC	10,35	8,35	9,30		nt		-0,73	
16,35	6,70	Hartco	HTC	16,05	15,50	15,90		315	1,1	0,91	17,5
4,50	2,15	HawkrSid	HSC	3,20	3,00	3,20	−0,10	13		-0,88	
0,75	0,06	HebronFld	HEF	0,22	0,20	0,20	+0,05	395			
n 2,05	1,40	HelixHear	HCA	1,85	1,75	1,85		361		0,03	61,7
6,50	3,00	Héroux	HRX	6,35	6,05	6,15	−0,10	2158		0,18	34,2
n 3,90	3,75	HollngrIpf	HLG	3,80	3,80	3,80	−0,10	10015	7,8		
n 9,40	8,80	HollngrIIpf		10,50	9,35	9,20		nt	7,6		
↑ 17,00	10,40	Hollngr un		17,00	16,00	16,25	+0,45	50	3,7	2,94	5,5
3,20	1,75	Hubbard	HUB	2,10	2,00	2,10		119	9,5	0,30	7,0
38,00	25,65	HudsnBay	HBC	30,40	29,55	30,00	−0,05	2262	2,4	-1,18	
n 19,75	7,80	HudsnBayRV		11,90	11,90	11,90	−0,35	10	3,0		
I/J											
6,90	2,56	IBEX Tech	IBT	3,00	3,00	3,00		2		-0,58	
118,00	93,00	IFL Inv	IF	200,00	118,00	118,00		nt	8,9		
6,80	39,05	IPL Enrg	IPL	64,25	63,00	63,05	−0,95	733	3,5	3,15	20,0
16,90	11,10	♦IPL Inc A	IPI	15,85	15,60	15,70	+0,10	64	1,7	0,99	15,9
2,10	0,25	ITECMnrl	IMA	0,39	0,39	0,39		5		-0,22	
n 0,50	0,50	ITEC wtR		0,50	0,20	0,50		nt			
12,25	5,00	ITI Educ	ITK	8,35	7,50	7,90		907		0,07	
↓ 0,95	0,16	IconEgy	IOE	0,25	0,16	0,25	+0,03	120			
5,20	3,01	IdéalMét	IDM	5,20	5,20	5,20	+0,05	430	3,1	0,47	11,1
0,95	0,50	IglooVik	IVK	0,79	0,79	0,79	−0,01	330	5,1		
↑ 57,90	32,80	Imasco	IMS	57,90	56,10	56,10	−1,55	5477	2,4	3,40	16,5
92,05	61,20	ImpOil	IMO	82,00	79,50	80,05	−1,45	1427	2,7	5,50	14,6
27,50	20,15	♦ImpQuebc	IQI	25,75	25,30	25,65	−0,10	925	1,2	u1,12	16,1
n 25,25	24,75	QuebcrPrpf		26,00	25,10	25,00		nt	5,0		
↓n 1,25	0,69	Imutec	IMT	0,75	0,69	0,70	−0,07	142		**-0,15**	
47,20	21,40	Inco	N	27,00	25,50	25,85	−1,00	4053	0,5	u-0,10	
↓ 53,40	46,60	*IncoEpf		47,15	46,60	46,75	−0,30	17	5,9		
32,00	15,20	IncoVBN		16,60	16,15	16,15	−0,65	114	0,7		
↓n 4,50	0,75	Inmedia	IMD	0,90	0,75	0,75	−0,20	30			
8,60	4,75	♦Inmet	IMN	5,60	5,50	5,50	−0,30	1481		-2,00	
n 0,20	0,01	InmetBwt		0,20	0,01	0,01		nt			
0,74	0,26	IntData	IDA	0,40	0,31	0,35		453		0,46	0,8
0,30	0,14	IntKeystone	IKE	0,15	0,15	0,15		15		**-0,55**	
↓ 2,40	0,60	InterStar	IG	0,60	0,60	0,60	−0,10	30		-0,04	
↑ 30,25	19,00	Intrawest	ITW	30,25	30,00	30,25	+0,75	22	0,5	1,17	25,9
3,15	2,40	Intrwst pf		3,00	2,90	3,15		nt			
50,00	23,65	Investors	IGI	48,75	48,25	48,65	−0,75	125	1,4	1,40	34,8
5,80	4,57	IrwinToy	IWT	4,85	4,66	4,85	+0,16	6	4,1	0,13	37,3
4,55	3,71	♦IrwinToyA		3,90	3,90	3,90	−0,01	5	5,1	0,13	30,0
↑ 46,00	26,20	IslandT	IT	46,00	45,25	46,00	+2,00	24	2,9	2,51	18,3
6,25	2,25	♦IvacoA	IVA	4,75	4,75	4,75	+0,10	177	1,3	**0,53**	9,0
6,40	4,50	♦IvacoB		6,10	4,20	6,40		nt	0,8	**0,53**	12,1
24,00	16,80	Ivaco1pf		22,00	21,50	21,75	−0,25	24	9,2		
23,25	19,25	Ivaco2pf		21,90	21,25	21,25		z72	9,4		
25,00	19,00	Ivaco3pf		24,50	21,50	22,50		nt	10,0		
32,50	25,50	Ivaco4pf		32,00	27,25	29,75		nt	7,7		
26,00	21,75	Ivaco5pf		24,95	24,75	24,75	−0,10	22	10,6		
1,55	0,20	JAG	JML	0,28	0,23	0,24	−0,01	365			
22,45	16,00	Jannock	JN	21,80	21,10	21,35	+0,05	378	2,3	1,35	15,8
18,00	17,00	Jannock pf		18,00	17,25	17,25		nt	7,0		
↑ 24,95	12,35	♦JCoutuA	PJC	24,95	23,85	24,20	−0,55	8626	0,7	1,14	21,2
0,55	0,11	JilbeyEx	JLB	0,25	0,14	0,21	+0,05	3374			
0,62	0,10	Jourdan	JRN	0,21	0,15	0,10		nt			

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
K/L											
5,00	2,51	♦KaufelA	KGL	4,70	4,40	4,68	−0,02	54		0,45	10,4
4,80	2,50	♦KaufelB		4,70	4,40	4,70	+0,20	331		0,45	10,4
↓ 0,23	0,08	Kimpex	KPX	0,08	0,08	0,08		113		-0,03	
1,10	0,30	KnowldgH	KHP	0,65	0,55	0,65	+0,05	796		0,01	
0,58	0,07	Korinor	KOR	0,20	0,16	0,18	−0,05	198			
x 6,50	5,00	LASMO	LSO	6,25	6,25	6,25	+0,05	1	0,9	0,09	71,8
1,45	0,42	LBL	LBL	0,95	0,65	0,70	+0,10	275		0,00	
4,25	1,10	LG Tech	LGM	2,90	2,80	2,80	−0,20	164		-0,39	
20,40	4,05	♦LGS A	LGS	19,20	17,75	18,00	−1,00	1805	0,2	0,15	
5,60	2,50	LabopharmDDS		5,40	3,95	5,40	+1,40	1343		-0,27	
↑ 55,75	31,50	LafrgCda pf	LCI	55,75	53,90	55,75	+1,75	124	1,2		
56,50	31,00	Lafarge	LAF	55,00	54,75	55,00	+1,00	16	1,2	u2,56	15,1
n 23,40	17,70	LaidlawA	LDM	23,00	22,05	22,60	−0,35	6125	1,2	u0,21	75,8
n 13,95	8,90	LaidlawIR		13,60	12,75	13,00	−0,60	773	1,3		
6,50	4,25	LaprrVerrA	LV	6,00	5,75	5,90	−0,10	162	1,7	0,64	9,2
6,50	4,20	♦LaprrVerrB		6,00	5,75	5,95	−0,05	42	1,7	0,64	9,3
166,00	120,00	LaprrV db		152,00	152,00	152,00	−3,00	110			
19,50	12,20	♦LassondeA	LAS	18,35	17,90	17,90	−0,20	27	1,6	1,19	15,0
↑ 3,65	0,50	Leader	LED	3,65	2,90	3,40	+0,50	2581		-0,07	
n 6,25	4,95	LegcyHtlrv	LGY	5,50	5,25	5,25	−0,05	185	4,5		
n 10,10	9,15	LegcyHtlun		9,30	9,30	9,30		291	2,5		
2,05	0,28	LexamExp	LEX	1,00	0,95	0,98	+0,01	487		-0,14	
1,00	0,25	LineIsl	LIN	0,35	0,25	0,30	−0,20	554		-0,07	
2,00	0,25	Lithos	LTS	0,46	0,40	0,44	−0,01	1900		-0,14	
30,25	16,85	Loblaw	L	30,00	29,35	30,00	+0,15	97	0,7	0,88	34,1
49,50	30,25	Loewen	LWN	37,00	35,00	36,15	−0,45	183	0,8	u0,49	52,0
34,00	26,00	LoewenCpf		35,00	25,00	28,15		nt	5,3		
1,50	0,80	Logibec	LGI	0,90	0,90	0,90	−0,05	25		0,05	18,0
33,00	30,00	♦LogsticA	LGT	36,00	34,00	33,00		nt	1,8	2,87	11,5
34,50	30,00	♦LogsticB		34,00	34,00	34,00	−0,50	2	1,9	2,87	11,8
0,48	0,08	LoubelEx	LBX	0,10	0,09	0,10		470		-0,01	
0,51	0,20	Louvem	LOV	0,32	0,29	0,32	+0,04	1556		-0,04	
0,73	0,16	LyonLake	LLL	0,34	0,28	0,34	+0,06	375		-0,02	
M/N											
↓ 3,25	1,65	M Corp	MKI	1,65	1,65	1,65	−0,10	2		-0,68	
39,00	15,25	MDSI	MMD	17,75	16,75	17,00		33		-0,55	
8,40	2,20	MPACT	IFM	7,50	6,50	7,10	−0,30	4921		-0,77	
84,90	75,00	MRRM	MRR	80,00	80,00	80,00		3	2,5	8,39	9,5
n 0,40	0,12	MSV Rs un	MSV	0,38	0,33	0,33	−0,05	578			
↑ 18,45	10,00	Maax	MXA	18,45	17,40	18,25	+0,10	632		0,71	25,7
0,35	0,15	MaBaie	MAB	0,30	0,30	0,30		12		-0,57	
s 21,50	9,25	MacknzieFn	MKF	20,85	19,15	20,60	−0,45	10730	0,4	0,66	31,5
21,70	13,75	MacBloedel	MB	20,05	19,80	20,00		3589	1,0	-1,00	
24,90	24,50	McBloel0pf		...	25,00	24,90		nt	6,5		
0,60	0,20	Macyro	MYO	0,30	0,30	0,30		z300		-0,18	
↑ 111,00	68,25	♦Magna A	MG	111,00	105,00	107,15	+0,75	650	1,2	6,74	15,9

VOUS RÊVEZ D'ÊTRE LIBRE
COMME L'AIR?

AZURA VOUS DONNE DES AILES!

En plus d'être **indépendante** de toute institution financière, Azura est la **première** société canadienne – et québécoise – à offrir des Fonds regroupés au Canada.

POUR OBTENIR UN FASCICULE D'INFORMATION : **1 800 231-6539**

AZURA
LES FONDS REGROUPÉS

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
2,30	0,85	MalettQueMQI		1,20	1,10	1,15	−0,03	90		-0,80	
23,85	13,15	ManTelcomMBT		22,70	21,50	22,55	+0,20	1299	3,0	0,81	27,8
↑ 23,00	11,40	MapLeafFdsMF	I	23,00	19,80	22,15	+2,65	86	0,7	0,51	43,4
↑ 39,25	22,85	♦MarT&T	MTT	39,25	37,00	37,10	−1,60	39	3,5	-4,67	
7,95	3,20	MarLemireMRM		4,20	3,81	4,02	−0,23	138		-1,98	
3,15	2,50	♦MarshallAMBW		2,60	2,60	2,60		z1		0,06	50,8
3,15	2,40	♦MarshallB		2,50	2,50	2,50		z48		0,06	52,5
1,70	0,64	♦MatcoRavBM	CO	1,45	1,37	1,37	−0,08	20		0,24	5,7
0,50	0,11	Maude Lk	MAU	0,20	0,18	0,20	+0,02	182			
1,63	0,75	MazarinExMAZ		0,92	0,77	0,82	−0,04	2218		0,00	
s 3,57	1,00	McWattersMCW		1,90	1,72	1,80	+0,05	763		-0,05	
n ...	...	McWattr wt		1,00	0,21			nt			
1,94	0,25	Melkior	MKR	0,62	0,47	0,55	−0,14	717		-0,11	
6,30	0,80	Memotec	MCM	1,38	1,28	1,38	+0,03	210		-1,07	
0,60	0,11	MenoraRsMEN		0,14	0,11	0,14	+0,04	1155			
13,40	10,75	Methanex	MX	12,65	12,25	12,45	+0,20	439		u1,10	8,0
17,05	14,05	♦MétroRichM	RU	16,90	16,30	16,60	−0,35	1996	1,3	1,32	12,6
n 48,00	20,50	♦MetroNetBM	NC	36,75	35,25	36,00	−1,00	56		-11,41	
15,30	5,60	Metrwrk	MWK	11,20	10,80	11,00		341		u-0,49	
1,00	0,30	MicroTempM	TP	0,56	0,51	0,53	−0,03	2928		0,01	53,0
n 18,75	8,00	♦MicrocellBM	TI	13,30	12,15	13,20	+0,95	5238		-6,50	
23,60	11,90	MidlandWM	WI	20,15	18,75	20,15	+1,20	217	1,0	1,63	12,4
0,19	0,04	Mimiska	MMS	0,06	0,04	0,04	−0,01	674			
1,51	0,45	MinNord	MDN	1,00	0,81	0,95	+0,02	513			
s 4,98	0,65	Minorca	MAR	0,83	0,75	0,83	+0,08	1662			
0,94	0,22	Mirandor	MIQ	0,38	0,30	0,35	−0,03	452			
2,35	0,22	MispecRs	MPE	0,30	0,25	0,30	+0,03	1852		-0,09	
17,50	10,50	♦Mitchell	AMIT	11,50	11,50	11,50		z144	1,3	0,17	73,5
15,50	10,50	Mitchell B		12,25	11,50	11,50	−0,25	8		0,22	52,3
↓ 11,50	5,90	MitecTel	MTM	6,20	5,90	6,10	−0,10	185		0,26	23,5
19,20	6,60	Mitel	MLT	19,00	18,15	19,00	+0,75	8336		0,58	32,8
26,95	25,30	Mitel pf		26,80	26,25	26,25	−0,25	48	7,6		
27,50	21,60	♦MolsonA	MOL	24,60	23,85	23,95	−0,70	1793	3,0	0,44	54,4
27,00	22,00	MolsonB		24,20	24,20	24,20	−1,30	2	3,0	0,44	55,0
0,95	0,60	♦MtStSauvAM	SX	0,86	0,86	0,86	+0,11	114		0,07	12,3
31,00	20,40	MontruscoMTA		29,85	29,85	29,85	+0,10	4	2,7	**1,14**	26,2
31,10	19,55	Moore Cp	MCL	24,15	23,50	23,60	+0,05	7365	5,7	u0,59	28,2
n 2,75	2,58	Mt Real	MRF	2,65	2,60	2,62	+0,02	306		0,14	18,5
n 11,00	7,65	MultiFdrv	MFU	8,00	7,70	7,75	−0,35	49	4,7		
0,80	0,25	MurgorRs	MUG	0,38	0,36	0,36	+0,01	608		**-0,02**	
4,65	0,55	NAR Res	NRL	3,90	3,20	3,50	−0,30	650		-0,13	
↓ 5,50	3,61	NCE Div un	NCD	3,98	3,61	3,61	−0,34	775	12,4		
↓n 9,55	6,85	NCE Egy un	NCA	7,15	6,85	7,00	−0,10	75	8,9		
17,05	10,45	NOVA Corp	NVA	16,90	16,30	16,35	−0,60	14441	2,4	0,78	21,0
26,00	24,00	NOVA pf 1		26,50	25,00	25,35		nt	5,1		
s 2,80	0,50	NamexExplNM	E	1,30	0,75	0,75	−0,25	23		-0,07	
9,80	5,05	NatSea	NSP	9,10	8,75	9,10	+0,35	14		1,02	8,9
↑ 35,00	19,00	♦Nelvana	NTV	35,00	34,75	34,75		6		0,86	40,4
14,70	11,00	NewAltamraN	VI	12,00	11,50	11,75		45	12,9	0,83	14,2
n 21,00	17,05	NewcstlunNM	N	17,50	17,35	17,35	−0,05	492	9,2		
s 78,75	25,75	Newcourt	NCT	74,00	68,05	71,00	−3,50	2908	0,2	0,52	
n 61,00	27,15	NewcrtCrrv		55,70	55,00	55,00	−2,40	5	0,1		
10,50	10,00	NfldL&PpfDN	FL	11,00	10,50	10,15		nt	7,1		
10,50	9,00	NfldL&PpfA		10,50	10,50	10,50		9	5,2		
↑ 10,70	8,75	NfldL&PpfB		10,70	10,50	10,70	+1,00	14	4,9		
0,84	0,41	Niocan	NIO	0,61	0,56	0,56	−0,04	50			
1,79	0,60	NoraEx	NXI	0,93	0,84	0,90	+0,08	1651		-0,08	
10,45	7,25	NrndaFrst	NF	9,35	9,25	9,25	−0,05	64	4,3	0,06	
32,95	21,90	Noranda	NOR	28,50	27,25	27,90	−0,50	5335	3,6	0,62	45,0
x 27,00	25,00	NorandaCpf		25,50	25,05	25,00		nt	7,8		
↑ 26,05	25,15	NorandaFpf		26,05	26,05	26,05	+0,05	100	5,6		
24,00	22,90	Noranda div		25,05	24,05	24,00		nt	4,0		
7,50	1,25	Noranda wt2		4,55	3,55	5,65		nt			
1,08	0,35	NormabecN	MB	0,43	0,40	0,40		nt		-0,02	
n 17,25	12,45	Normandy	NDY	15,60	14,55	15,60	+1,15	40	1,5		
↑s 94,40	43,73	Nortel	NTL	94,40	82,55	91,90	+1,50	3216	0,5	u1,56	41,5
26,05	24,50	Nortel pf		25,45	25,35	25,45		72	5,0		
1,29	0,90	Northgate	NGX	1,10	1,02	1,05		nt		0,02	52,5
13,85	8,15	Northstar	NEN	10,00	9,90	10,00	+0,60	57		0,68	14,7
20,10	13,75	NS Power	NSI	20,10	19,85	20,00	+0,10	3614	4,1

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 3 avril 1998

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
2,00	0,85	ƒABL Cda	ABL	1,68	1,53	1,68	+0,02	246			-0,10
n 8,50	5,75	AEC IR	ALB	6,20	5,90	6,05	+0,05	705	13,1		
n 10,00	9,80	AEC Ppln		10,00	9,90	9,60		13253	8,2		
↓ 3,60	1,75	ƒAFM HospAFM		2,25	1,75	1,75	−0,30	72			-2,18
x 26,00	12,00	♦AGF MgmtBAGF		24,00	22,50	23,60	−0,90	3675	1,0	1,13	20,8
n 15,00	13,80	AGF MasterAFP		14,05	13,80	14,05	+0,20	81			
13,95	8,50	AGRA Inc	AGR	12,00	11,40	11,85	+0,10	1421	1,4		-0,13
29,30	10,00	AIM Sfty	AIM	16,00	15,25	15,50	−0,50	432			-0,39
3,50	0,86	AIT Advd	AIV	1,80	1,50	1,50	−0,20	365			-0,26
n 25,00	13,25	ALITech	ALT	22,80	22,10	22,55	+0,05	419			0,28 80,5
1,49	0,49	ƒAMT Int	AAI	0,80	0,67	0,77	−0,08	814			u-0,04
5,95	2,55	APEX A	AXD	4,24	4,05	4,11	−0,13	321			0,23 18,2
n 10,30	8,65	APF Egyun	AY	8,95	8,80	8,90		147	19,9		
0,41	0,23	ƒAQM AutoAQV		0,27	0,26	0,27	+0,01	265			0,01 24,1
13,25	9,20	ARC Egy unAET		10,45	10,00	10,10	−0,35	874	11,9	0,56	18,0
15,00	10,50	AT Plastics	ATP	13,00	12,15	12,60	+0,35	1974	1,4	0,68	18,5
38,50	24,00	♦ATCO I	ACO	36,75	36,00	36,15	−0,35	1945	1,9	2,68	13,5
38,00	25,00	ATCO II		37,00	37,00	37,00	−1,00	3	1,8	2,68	13,8
↑ 69,00	16,00	ATI Tech	ATY	69,00	56,50	65,30	+7,30	17240		1,52	43,0
s 30,13	10,20	ATS Auto	ATA	26,00	25,20	25,90	+0,40	4747		0,49	53,4
4,65	1,96	AZCAR	AZZ	2,48	2,00	2,25	+0,20	335		0,01	
1,245	1,38	ƒAbacan	ABC	2,39	1,90	2,06	−0,27	60481			
0,75	0,15	ƒAbbeyWdAWD		0,42	0,31	0,35		1296		0,03	11,7
23,00	12,00	AberRes	ABZ	18,20	17,50	18,15	+0,65	7319		-0,06	
n 28,80	16,40	AbitibCons	A	22,15	21,35	21,60	−0,55	16816	1,9	-0,68	
n 8,00	7,40	Acanthus	ACR	7,95	7,70	7,80	+0,25	101			
5,75	3,00	Accordfin	ACD	5,75	5,00	5,25	+0,25	311	1,9	0,46	11,4
1,73	0,70	AccugrphA	ACU	0,88	0,76	0,77	−0,09	4689		u-0,17	
13,90	10,50	AcetexCp	ATX	12,50	12,00	12,00		404		u-0,32	
19,00	15,00	Acktion	ACK	17,30	16,60	16,70	+0,10	524		8,34	2,0
23,45	11,95	AcmeMtl	AMK	15,00	12,00	13,00		nt		u-4,63	
0,27	0,05	ƒAdex MngAMG		0,10	0,09	0,09		1552			
2,50	0,90	ƒAdrian	ADL	1,09	0,98	0,98	−0,06	663		-0,03	
3,95	1,40	AdvdMatl	AMR	2,20	1,87	2,05	+0,25	1017		**u0,11**	13,1
0,52	0,23	ƒAdvantexADX		0,34	0,28	0,29	−0,05	319		-0,04	
1,55	0,35	AdvntrEltr	AVN	0,48	0,40	0,42		450		-0,26	
9,95	7,00	♦Aeterna	AEL	7,50	...	7,50		nt		0,00	
15,90	6,20	AgnicoEag	AGE	9,30	7,90	9,30	+1,30	5141	0,3	-2,83	
20,45	12,95	AgriumInc	AGU	20,25	19,50	19,75	−0,60	15117	0,8	u1,43	9,7
6,45	2,10	Ainswrthl	ANS	4,30	4,00	4,30	+0,20	273		-1,94	
15,40	6,70	AirCda	AC	13,10	12,65	12,85	−0,15	33452		2,74	4,7
14,40	6,35	♦AirCdaA		11,90	11,55	11,65	−0,10	35407		2,74	4,3
184,00	109,25	AirCda8%db		146,35	140,00	143,05	−4,20	63			
↑ 0,75	0,35	ƒAirboss	BOS	0,75	0,60	0,72	+0,07	12481		0,03	21,8
16,35	8,60	♦AkitaDrA	AKT	10,50	9,90	10,00	+0,50	6683	2,4	**1,20**	8,3
16,30	9,50	AkitaDrB		10,40	10,40	10,40		3	2,3	**1,20**	8,7
n 1,75	0,90	ƒAlarmForc	AF	1,25	1,17	1,25	+0,07	106		**0,09**	13,6
36,30	25,75	Alta Enrg	AEC	35,95	34,80	35,80		14650	1,1	1,78	20,1
55,70	35,10	Alcan	AL	46,00	43,15	43,80	−2,30	20103	1,9	u2,02	15,3
26,00	25,05	AlcanCpf		25,85	25,65	25,70	+0,05	172	5,3		
25,60	23,00	AlcanEpf		24,50	24,45	24,50	+0,05	10	**4,8**		
27,70	25,50	*AlcanDpf		26,30	26,15	26,30	+0,10	21	7,1		
0,75	0,25	ƒAlexaV	AXA	0,50	0,44	0,48	+0,08	240		0,01	48,0
3,29	0,83	♦Algene B	AGN	0,90	0,90	0,90	−0,10	20		-0,09	
0,95	0,60	♦Algo A	AO	0,65	0,65	0,65	+0,05	25		0,11	5,9
75,00	47,25	AlgomCent	ALC	73,00	70,50	73,00	+2,75	19	1,4	19,52	3,7
10,00	4,50	AlgomaStl	ALG	7,60	6,90	7,05	−0,35	6207		1,01	7,0
7,35	4,50	AlgonMerc	AM	5,00	4,75	5,00	+0,35	41	8,0	0,20	25,0
n 11,75	9,90	AlgPwr un	APF	11,50	11,30	11,30	−0,15	736	1,5		
↑n 26,50	25,15	AllbncSpf	ABK	26,50	25,50	26,00	+0,05	437			
n 42,50	37,55	AllbancSpl		41,10	40,25	41,10	+0,30	1535			
↓ 16,00	8,00	AllixBio	AXB	9,50	8,00	9,20	+0,70	3415		**-0,68**	
28,00	11,20	Alliance A	AAC	27,50	26,25	27,50	+1,00	92		1,84	14,9
↑ 28,00	11,50	♦Alliance B		28,00	26,10	28,00	+1,50	3507		1,84	15,2
37,10	21,50	AllnceFrst	ALP	30,00	28,40	29,45	−0,55	2680		0,79	37,3
22,35	8,50	AlphaNet	FAX	17,30	15,50	16,10	+0,10	1424		u-1,36	
1,75	0,61	AlpineOil	ASL	1,20	1,06	1,20	+0,13	2161		**0,12**	10,0
5,10	3,00	AltaGene	AGI	4,25	4,25	4,25	+0,05	2		-0,04	
0,85	0,25	ƒAltaRs	ATI	0,35	0,25	0,25	−0,07	104			
5,20	2,10	ƒAltaRex	AXO	2,50	2,12	2,50	+0,05	568		-0,29	
↓ 8,85	4,65	AmaxGld	AXG	4,65	4,65	4,65	−4,20	2075		u-0,37	
s 27,25	11,50	AmberEgy	AMB	17,25	16,50	17,10	−0,05	9349		0,24	71,3
9,70	1,15	ƒAmerMnrlAMZ		3,70	2,75	3,50	+0,70	2349		-0,11	
1,20	0,50	ƒAmerBullnABP		0,75	0,67	0,73	−0,02	369			
20,05	8,25	AmerECO	ECX	14,25	11,00	13,35	+0,75	1618		u1,08	8,7
0,60	0,05	ƒAmer GemGEM		0,08	0,07	0,07	−0,01	8641		u-0,21	
0,90	0,21	AmerLeducARL		0,50	0,50	0,50	+0,04	103		**0,00**	
5,20	3,75	AmtelecomATM		4,75	4,55	4,65	+0,15	498	2,6	0,16	29,1
n 1,05	0,53	ƒAnadimeAEM		0,68	0,55	0,68	+0,02	899		0,05	13,6
19,30	12,50	AndersnEx	AXL	16,70	15,85	16,65	+0,15	20850		0,50	33,3
28,00	17,00	♦AndresA	ADW	23,50	23,00	23,00	−0,50	40	2,8	1,43	16,1
26,00	17,00	AndresB		26,00	22,00	23,10		nt	2,4	1,43	16,2
n 19,50	9,25	ƒAngiotch	ANP	17,25	16,25	16,25	−1,00	25			
44,00	38,00	AnCdnApf	ACT	44,00	43,00	43,00		2	5,2		
49,00	41,00	AnCdnBpf		50,00	48,00	49,00		nt	5,4		
52,00	47,00	AnCdnCpf		52,00	50,05	51,00		nt	5,7		
53,50	50,00	AnCdnDpf		53,00	52,50	53,00		11	5,9		
↓ 2,30	0,27	ƒAntares	ANZ	0,32	0,27	0,27	−0,03	2958		-0,09	
↑n 9,10	8,50	AnthmPpty	ANT	9,10	8,65	9,00	+0,35	432			
0,10	0,03	ƒApldCarb	APN	0,07	0,07	0,07		2070		-0,03	
33,75	24,50	ArborMemA	ABO	27,50	26,00	27,50		6	0,3	1,18	23,3
35,00	23,00	♦ArborMemB		24,75	23,25	24,25	−0,25	71	0,3	1,18	20,6
8,00	4,90	ArcherRs	ARC	7,55	7,50	7,55	+0,05	11824		0,32	23,6
↑ 15,50	6,35	Architel	ASY	15,50	14,15	15,50	+1,50	816		0,37	41,9
n 0,65	0,36	ƒArcis	RKS	0,55	0,48	0,55	+0,10	3744			
49,90	48,25	Argus$2.50pfAR		...	49,90	49,90		nt	5,0		
49,00	43,00	Argus$2.70pf		47,00	46,10	46,50		nt	5,8		
49,90	44,50	Argus$2.60pf		49,25	44,75	45,00		nt	5,8		
1,47	0,36	*ƒArianRsARA		0,60	0,52	0,57	+0,05	3228		u-0,07	
0,79	0,10	ƒArielRs	AU	0,19	0,14	0,19	+0,03	295		u-0,17	
1,05	0,20	ƒArmada	AAU	0,31	0,29	0,29	+0,01	2809		-0,08	
3,90	2,40	Armbro	ARE	3,80	3,50	3,80	+0,32	2440		0,98	3,9
9,50	6,60	ArthrsJns	AJ	9,00	8,80	9,00	+0,20	111		0,63	14,3
21,00	8,00	Artisan	ADR	11,25	10,30	10,90	+1,05	45113	0,9	1,24	8,8
34,00	5,45	Asbestos	AB	27,70	22,50	27,50	−2,50	18		1,10	25,0
13,50	6,25	*Ashanti	AHD	11,00	9,00	6,50		nt	3,1		
8,05	1,35	Ashton	ACA	4,25	4,00	4,08	−0,06	1316		**-0,19**	
↓ 1,20	0,09	ƒAshurst un	ASH	0,13	0,09	0,11	−0,03	2850		u-0,12	
5,15	1,90	ƒAsiaPacRs	APQ	4,20	3,75	3,94	+0,15	3429		-0,07	
n 9,00	5,90	AssdFrzrIRA	FT	8,30	8,00	8,10	−0,10	1230	10,5		

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
Veritas Energy	30	↑71,90	71,90	71,90	+30,40	+73,3
Mortice Kern	41,86	↑10,95	7,25	9,90	+3,00	+43,5
Digital Process	1322	5,40	3,70	5,40	+1,60	+42,1
Gecamex Tech	25	1,90	1,25	1,70	+0,50	+41,7
Comaplex Mnrl	271	1,90	1,45	1,90	+0,55	+40,7
Scintrex	337	16,00	11,00	15,00	+4,00	+36,4
Zi Corp	6334	5,45	3,85	5,25	+1,40	+36,4
Mobile Climate	5220	1,35	0,98	1,35	+0,35	+35,0
Metallica Res	1192	2,65	2,00	2,60	+0,65	+33,3
Corel	18909	3,95	2,77	3,86	+0,96	+33,1
LES PERDANTS						
Amax Gold	2075	4,65	↓4,65	4,65	−4,20	−47,5
IITC Hldgs A	761	1,45	↓0,90	0,95	−0,40	−29,6
Med-Chem Health	116	3,10	2,20	2,20	−0,90	−29,0
Cons HCI Hldg A	114	1,00	0,50	0,80	−0,25	−23,8
Plaintree Sys	1438	3,40	2,60	2,82	−0,73	−20,6
Conor Pacific	4473	1,30	1,05	1,08	−0,22	−16,9
Cascadia Brands	44	5,95	5,20	5,20	−1,05	−16,8
Intl Uranium	10250	1,15	0,97	0,97	−0,18	−15,7
Telescene Film	126	22,50	19,00	19,00	−3,50	−15,6
Novagold Res	566	1,40	1,10	1,15	−0,20	−14,8
LES PLUS ACTIFS						
Hollinger pf I	135937	3,90	3,70	3,90	+0,15	+4,0
Barrick	124164	32,15	30,20	32,05	+0,95	+3,1
TIPS 35	119986	41,70	40,60	41,20	−0,40	−1,0
NOVA Corp	85030	16,95	16,30	16,40	−0,50	−3,0
Kinross Gold	80194	6,50	5,60	6,40	+0,30	+4,9
BCE	77419	59,50	57,85	58,35	−0,70	−1,2
Avenor	70737	↑34,30	34,00	34,10		
Shaw Comms B	68781	↑23,10	21,00	22,90	+1,75	+8,3
Abacan Res	60481	2,39	1,90	2,06	−0,27	−11,6
Bank of NS	59410	38,85	37,25	38,35	+0,85	+2,3

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post **Tableau : LES AFFAIRES**

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
24,75	13,00	♦AstralA	ACM	24,40	23,00	23,00	−0,75	427	1,3	0,81	28,4
24,95	13,00	♦AstralB		24,95	23,25	23,25	−1,70	8	1,3	0,81	28,7
27,60	18,20	Athbsca unAOS		21,00	20,00	21,00	+0,60	1650	7,9	2,10	10,0
0,58	0,12	ƒAthabskGldAHB		0,28	0,24	0,26	+0,01	233			
4,30	3,10	AtlntcCoastATC		4,15	4,15	4,15	−0,05	4		0,53	7,8
14,00	7,25	♦AtlntsComATV		13,75	12,50	13,00	+0,10	1956		0,48	27,1
5,25	1,10	ƒAtnaRs	ATN	1,33	1,15	1,27	+0,07	8587		0,00	
2,70	2,86	AurRs	AUR	3,90	3,61	3,70	−0,12	4472		0,04	92,5
n 0,54	0,10	ƒAurado	AEO	0,36	0,30	0,30	−0,03	3034			
n 0,34	0,02	ƒAurado wt		0,19	0,11	0,11	−0,09	1983			
2,12	0,50	ƒAurizon	ARZ	0,70	0,63	0,66	−0,01	2261		-0,07	
0,50	0,20	♦AutrexA	AUT	0,47	0,25	0,25		nt			
0,50	0,10	AutrexB		0,35	0,20	0,10		nt		-0,12	
4,95	3,25	Avcorp	AVP	4,15	4,00	4,00	−0,05	268		0,13	30,8
↑ 34,30	18,55	Avenor	AVR	34,30	34,00	34,10		70737	1,4	-1,99	
158,00	105,00	Avenor deb		157,50	156,00	156,00	−1,00	19			
n 7,25	5,50	AvistaIR	AVS	5,90	5,70	5,85		5125	7,4		
14,50	10,90	AxcanPharma	AXP	14,25	14,25	14,25	+1,15	425		-0,11	
2,25	1,26	ƒAzco	AZC	1,60	1,50	1,50	−0,05	73		u-0,28	
n 26,10	25,20	B SplitApf	BST	26,00	25,50	25,75	+0,05	54	5,0		
n 33,40	17,60	B Split		32,75	31,50	32,10	+0,20	1701			
31,65	20,10	BC Gas	BCG	31,60	30,00	31,50	+1,50	2210	3,2	1,27	24,8
27,90	25,00	BCGasUtpfBBGU		26,25	25,75	26,25	+0,85	31	6,8		
28,00	25,50	BCGasUtpfC		26,05	26,05	26,05	+0,05	7	6,1		
↑ 52,75	27,85	BC TELECOMBCT		52,75	54,00	52,75	+2,45	4867	2,4	2,26	25,6
86,00	71,00	BC TelApf	BT	84,00	84,00	84,00		1	5,2		
↑ 89,00	78,00	BC TelBpf		89,00	83,00	83,00	−4,00	5	5,4		
90,00	77,00	BC TelCpf		90,00	88,00	87,00		nt	5,5		
93,00	77,00	BC TelDpf		90,00	89,95	90,00	+1,50	4	5,3		
25,75	22,25	BC TelEpf		24,75	24,50	24,75	+0,50	9	4,9		
97,00	87,00	BC TelFpf		98,00	...	95,00		nt	5,4		
104,00	93,00	BC TelGpf		104,00	103,00	104,00	+2,50	2	5,5		
105,00	98,00	BC TelHpf		107,50	103,25	105,00		nt	5,7		
s 59,90	30,78	BCE	BCE	59,50	57,85	58,35	−0,70	77419	2,3	2,11	27,7
28,30	26,00	BCEpfP		27,20	26,95	27,00	−0,20	64	5,9		
28,25	25,90	BCEpfQ		26,95	26,75	26,75	−0,15	65	6,4		
26,50	24,80	BCEpfS		25,55	25,10	25,35	−0,35	177	5,2		
↑n 25,05	24,00	BCE pf Y		25,05	24,75	24,95	+0,10	1663	4,6		
52,00	31,50	BCE Mob	BCX	43,90	38,00	39,60	−3,90	2248			1,02 38,8
1,40	10,50	BFC ConstrBFC		14,55	14,00	14,50		243		0,12	
0,85	0,21	ƒBFS EntmtBFS		0,30	0,30	0,30		105		0,00	
1,20	9,50	BGR A	BPT	12,50	11,75	12,50	+0,50	254		0,83	15,1
4,15	1,80	BGR wt		2,75	2,45	2,75	+0,25	38			
0,31	0,06	ƒBMR Gld	BGL	0,10	0,08	0,09		1758			
0,85	0,55	BOVAR	BVR	0,82	0,70	0,82	+0,11	64830		0,07	11,7
n 9,20	6,70	BPI Cdn un	BOI	7,35	7,15	7,15	−0,10	993			
5,65	3,00	BPI Fn	BPF	3,66	3,25	3,50	−0,10	4667	1,1	0,07	50,0
5,25	4,25	BRL Ent	BRL	5,20	5,00	5,10	+0,05	15		0,51	10,0
22,25	12,50	BULLS S&P	BUL	22,25	22,25	22,25	+0,75	15			
1,22	0,21	ƒBYG NaturalBYG		0,34	0,29	0,32	−0,02	1015			
1,00	0,60	ƒBackerP	BOM	0,65	0,65	0,65		6			
↑n 8,80	3,55	BadgerDayBAD		8,80	7,30	8,50	+1,20	7191		**0,34**	25,0
188,00	35,00	BallrdPwr	BLD	178,00	146,00	177,50	+34,75	7748		0,40	
5,50	0,60	ƒBand-Ore	BAN	0,95	0,81	0,91	−0,03	1724			
80,85	45,40	BkofMtl	BMO	77,75	74,60	75,55	−2,00	38127	2,3	4,81	15,7
29,20	26,85	BkofMtl4pf		27,50	27,00	27,25	+0,05	237	8,3		
31,45	28,45	BkofMtl1pf		29,90	29,55	29,90	+0,15	138	7,5		
27,65	25,10	BkofMtl3pf		27,25	26,75	27,15	+0,30	1251	5,1		
↑n 25,40	24,80	BkofMtl4Bpf		25,40	25,25	25,40	+0,10	1634	4,7		
↑n 25,60	24,80	BkofMtl5Bpf		25,60	25,15	25,60	+0,35	528	5,2		
27,45	25,65	*BkofMtl2pf		26,75	26,55	26,55	−0,05	75	6,4		
x 38,95	24,00	BkofNS	BNS	38,85	37,25	38,35	+0,85	59410	2,1	3,02	12,7
x 29,80	27,50	BkofNS6pf		29,20	28,65	28,65	−0,35	212	6,2		
x 30,55	27,80	BkofNS7pf		29,50	29,20	29,20	−0,15	57	6,1		
x 30,50	28,00	BkofNS8pf		29,55	29,20	29,20	−0,30	103	6,0		
x 30,10	27,20	BkofNS9pf		29,40	29,05	29,10	−0,20	59	5,8		
x 28,30	27,00	BkofNS11pf		28,20	27,95	28,00		1062	5,4		
x 12,75	10,50	BkofNS un		12,55	12,30	12,55	+0,15	52	0,6		
36,20	21,50	Barrick	ABX	32,15	30,20	32,05	+0,95	124164	0,7	u-0,33	
↑n 22,00	15,20	Barrick IR		22,00	20,00	21,90	+0,80	53810			
6,65	3,85	Barrington	BPL	4,90	4,30	4,85	+0,40	6855		0,09	53,9
3,00	0,70	Barringwt		1,00	0,80	1,00	+0,20	1560			
26,00	9,85	Baton	BNB	25,75	24,05	25,00	−0,75	3126		**0,46**	54,3
n 16,00	12,75	Baton IR		15,60	14,50	14,75	−0,50	1407			
0,88	0,18	Battery	BTI	0,21	0,19	0,19		547		-0,18	
10,20	6,10	BattleMtn	BMC	9,80	8,85	9,80	+0,55	6016	0,7		
n 19,25	11,25	Baytex A	BTE	14,95	14,00	14,70	+0,70	5407			
5,90	0,37	ƒBeaconEye	BEY	1,52	1,30	1,52	+0,02	315		-2,84	
14,85	6,60	BeamscopeBSP		14,00	13,60	13,85	+0,20	4450		0,90	15,4
1,60	0,70	BearingPwrBPO		1,45	1,35	1,39		nt	9,0	0,07	20,7
4,25	2,25	BeauCda	BAU	2,60	2,45	2,48	−0,11	18168		0,15	16,5
a 26,25	10,00	♦BeckerB	BEK	11,50	11,25	11,50		127	0,9	-2,21	
↑ 4,00	2,25	♦ƒBedford	BBED	4,00	4,00	4,00	+0,60	51		u-0,05	
5,85	1,05	♦BehaviourA	BHV	3,00	2,00	1,65		nt		-4,68	
3,60	0,90	♦BehaviourB		1,57	1,45	1,50	−0,07	137		-4,68	
30,60	27,35	Bell10pf	BC	27,35	27,35	27,35		z50	6,8		
↑n 32,40	16,40	BellCdaInt	BI	32,40	30,25	30,75	+0,65	13045		-0,92	
n 3,60	0,90	ƒBellator	BEX	1,10	1,02	1,03	−0,07	1999		0,05	21,5
11,15	2,35	ƒBemaGld	BGO	3,68	3,15	3,60	+0,12	12626		u-0,09	
2,05	1,00	Benson	BEN	1,53	1,42	1,45	−0,05	703		0,09	16,1
n 24,50	14,85	Bentall	BTC	18,90	17,75	18,10	−0,40	1679	0,4	0,78	23,2
s 18,35	10,33	BerklyPt	BKP	15,30	13,85	15,30	+1,50	17061		0,21	74,0
9,65	3,85	BigRock	BR	6,00	5,50	5,55	+0,30	95		-0,03	
n 6,95	3,25	BioCapIR	BCK	6,50	5,50	5,50	−0,25	76			
44,40	22,40	BioChem	BCH	38,40	33,50	37,30	+4,10	1249		0,74	50,4
8,15	2,75	Biomira	BRA	4,35	3,47	3,80	+0,25	4162		-0,45	
1,40	0,50	ƒBioniche	BNC	0,81	0,66	0,72	−0,06	1396		-0,10	
↑ 70,20	29,00	Biovail	BVF	70,20	61,70	62,50	−6,90	2299		u1,38	31,9
1,25	0,35	ƒBirim	BGI	0,71	0,65	0,70	+0,10	2374		-0,04	
n 4,90	2,45	ƒBitech	BPU	3,15	2,80	2,95	−0,10	913		u-0,10	
0,62	0,30	ƒBlHawk	BHK	0,38	0,36	0,38	+0,01	951		-0,05	
n 4,65	0,91	ƒBlackSea	BSX	1,44	1,10	1,40	+0,30	10142			
↓ 1,81	0,25	BlkSwan	BSW	0,32	0,25	0,32	+0,05	6464			
2,30	0,56	ƒBlackRockBVI		1,00	0,85	1,00	+0,18	461		**0,01**	
10,20	5,70	BlRangeA	BBR	9,20	8,05	9,20	+1,10	5405		0,23	40,0
s 24,00	8,75	Boardwalk	BEI	23,05	22,00	22,00	+0,25	2415		0,11	
n 12,20	10,25	Boliden	BOL	12,10	11,75	12,10	+0,35	6836		u0,82	10,4
n 8,60	1,90	BoldenIR		4,20	3,90	4,15	+0,20	35200			
0,41	0,01	Boliden wt		0,01	0,01	0,01	−0,01	510			
s 2,55	0,17	ƒBolivarGld	BVG	0,40	0,27	0,40	+0,10	344		u-1,28	
↑ 36,75	25,00	♦BombrdrA	BBD	36,75	34,80	36,75	+1,35	80	0,8	1,18	31,1
↑ 36,95	25,25	♦BombrdrB		36,95	34,50	36,95	+2,15	40644	0,8	1,18	31,3
n 27,00	24,95	Bombrdr2pf		26,20	26,00	26,10	+0,10	273	5,3		
↑ 6,10	1,25	ƒBonavstaBNP		6,10	5,45	5,75	+0,05	998		-0,01	
7,75	4,00	ƒBonusResBOU		5,00	4,70	4,75	−0,10

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
8,35	0,55	Eldorado	ELD	1,10	0,80	1,05	+0,21	10267		u-1,52	
0,50	0,01	Eldrdo wt		0,02	0,01	0,01	−0,01	12326			
n 18,50	18,00	ElcthmBrdX	ERI	18,50	18,00	18,00		36			
n 19,25	18,25	♦ElcthmBrdY		19,25	18,25	18,65		147			
22,00	8,45	ElcthmLtdX	EL	21,00	20,25	20,50	−0,75	183		4,74	4,3
22,00	8,50	♦ElecthmLtdY		21,00	20,00	20,50	−0,85	158		4,74	4,3
n 4,00	3,25	ElcthmLtdX	ELL	4,00	3,25	3,25		73			
n 3,50	2,50	♦ElcthmLtdY		3,50	2,50	3,50		2357			
10,60	4,90	ElkPoint	ELK	6,25	6,00	6,10	−0,20	558		0,18	34,5
12,90	11,90	Emco	EML	15,85	15,50	15,50	−0,25	11413		1,28	12,1
n114,50	102,50	Emco6.5db		110,00	110,00	110,00		3			
↑ 27,40	15,00	♦EmpireA	EMP	27,40	26,00	27,25	+1,00	531	0,9	2,22	12,3
25,00	23,75	Empire2pf		24,70	24,00	25,00		nt	4,8		
25,35	24,55	Empire3pf		...	25,25	25,20		nt	7,9		
5,75	3,93	EncalEn	ENL	5,50	5,05	5,40	+0,10	8102		0,12	45,0
3,65	1,40	fEnerchemECH		3,20	3,00	3,00	−0,05	1185		0,26	11,5
s 44,00	20,00	Enerflex	EFX	41,50	39,50	41,30	+1,80	564	1,0	1,67	24,7
7,60	5,15	EnerMark	EIF	6,00	5,85	6,00	+0,05	4303	15,8		
4,90	3,40	EnerplusFd	ERF	3,96	3,85	3,92	−0,03	327	15,7		
21,50	7,50	EnertecRs	ERS	8,00	7,50	7,65	+0,15	1260		0,84	9,1
n 9,90	6,45	EnerVstun	EIT	7,90	7,65	7,80	+0,15	115	6,9		
n 17,70	14,00	Enghouse	ESL	15,50	14,15	15,40	+1,15	2580			
2,20	1,10	Enscor	ENZ	2,20	2,00	2,20	+0,10	41		u0,00	
57,00	23,00	EnsignRs	ESI	33,90	30,85	32,80	+2,05	5510	14	3,30	9,9
0,05	0,02	fEnvTechIntETK		0,03	0,03	0,03		1366		-0,02	
↑n 4,77	3,20	fEnvoyCommEcG		4,77	4,58	4,67	+0,02	2152		0,18	25,9
↑ 15,05	2,50	EpicData	EKD	15,05	13,85	14,50	+0,05	1270		-0,02	
9,95	6,85	Equisure	EFN	7,75	7,35	7,65	+0,05	564		0,15	51,0
39,00	28,00	EquisrApf		30,40	30,40	30,40		8	2,0		
n 0,90	0,45	fEssexResES	X	0,63	0,53	0,58	−0,02	1592		-0,01	
n 7,35	3,30	fEtruscan	EET	4,40	3,60	4,40	+0,40	2867			
s 27,25	13,60	EuroNev	EN	26,00	23,60	26,00	+1,65	14638	0,2	0,22	
3,50	0,96	fEurogas	EUG	1,47	1,20	1,30	−0,07	4484		-0,01	
0,95	0,22	fExallRs	EXL	0,38	0,30	0,36	+0,04	1182		-0,37	
s 12,00	7,73	ExcoTech	XTC	11,25	10,60	10,60	−0,40	261		0,49	21,5
↓ 23,75	14,30	♦Extdcare	EXE	15,00	14,30	14,50	−0,15	262		0,96	15,1
↓ 23,40	13,90	♦ExtdcareA		14,40	13,90	13,90	−0,25	38049		0,96	14,5
23,00	22,00	Extdcare2pf		22,50	22,50	22,50		5	4,3		
23,25	21,00	Extdcare3pf		21,00	21,00	21,00	−1,00	3	5,9		
22,50	21,00	Extdcare4pf		22,00	20,00	21,00		nt	4,7		
22,75	18,00	ExtdcareII		20,00	20,00	20,00	−0,50	2	6,5		
6,70	5,50	FACS IR	FXS	6,10	6,05	6,10	+0,05	158	16,0		
n 10,20	10,05	FACS Rec un		10,20	10,05	10,10		484	9,7		
↑ 9,50	1,60	FCA	FC	9,50	9,40	9,45	+0,05	2256		-0,07	
2,70	5,35	FPI	FPL	6,55	6,35	6,50		251		0,51	12,7
29,55	20,75	♦FahnstckAFHV		26,25	25,00	26,25	+0,85	176	1,5	u2,14	8,6
↑ 510,00	253,00	♦FairfaxFin	FFH	510,00	483,00	509,00	+9,00	316		21,59	23,6
1,85	0,74	FairfieldM	FFD	0,90	0,90	0,90		55		-0,52	
2,15	0,30	fFairstar	FFR	0,43	0,43	0,43	−0,06	10			
32,00	15,00	Falcnbridg	FL	20,95	20,10	20,25	−0,60	14437	2,0	0,75	27,0
11,35	9,80	Flcnbrg un		10,30	10,00	10,20	+0,10	55	6,1		
0,90	0,50	Falvo	FAL	0,72	0,72	0,72		z170		0,09	9,9
15,25	10,50	Fantom	FTM	14,45	13,30	14,00	+0,50	325		1,07	13,1
1,58	0,56	FarWstIndFWT		1,20	1,15	1,16	−0,04	215		0,18	6,4
n 5,85	2,80	fFarallon	FAN	4,75	4,00	4,65	+0,25	619		u-0,04	
13,40	9,50	FidPtnr93	FIP	10,95	10,25	10,25	−0,75	92	34,8	3,34	3,1
14,50	10,50	FidPtnr94	FLP	11,75	11,00	11,00	−0,75	72	34,3	3,47	3,2
n 15,50	14,00	FidPtnr95	FYP	15,00	14,25	15,00	−0,50	14	26,5	-2,29	
s 21,00	14,25	Finning	FTT	15,80	15,50	15,50	−0,30	4126	1,3	1,32	11,7
4,95	3,00	Firan	FNG	3,40	3,20	3,30		1259		-0,54	
n 3,95	2,25	♦FirewrksB	FEI	3,35	3,10	3,25		367		0,30	10,8
x 2,20	2,00	1stAsiaIR	FAI	2,40	2,05	2,06	−0,29	1107	12,4		
n 1,10	0,11	1stAsia wt		0,30	0,15	0,20	−0,03	390			
14,90	10,85	1stAustPr	FAP	12,35	11,95	12,00		2385	8,0	0,92	13,1
2,40	0,55	f1stCalg	FCP	0,63	0,55	0,60	−0,03	1222		0,00	
3,40	0,29	f1stDynstyFDM		0,42	0,38	0,38	−0,01	5903		u-0,76	
26,25	16,75	♦1st MaraAFMS		22,10	20,75	22,00	+0,50	846	2,5	2,04	10,8
23,00	17,50	1st MaraC		21,50	21,00	21,50	−0,50	14	2,5	2,04	10,5
5,00	4,00	1st MtmeFMM		4,85	4,65	4,65		nt		0,70	6,6
15,00	10,80	1stMercFd	FMF	13,50	13,35	13,50	+0,15	39	0,8	-1,22	
43,00	22,05	FstPlaceun	FIR	38,00	36,75	36,75	−2,70	5		0,01	
30,75	26,50	1stPrmIncmFPI		29,80	29,00	29,80	+0,10	204	6,7	2,26	13,2
13,00	8,00	FstPremOGFPG		9,80	9,00	9,25	−0,75	259	8,1	-0,63	
26,00	20,00	FstPremUSFPU		24,95	24,05	24,70	+0,35	579	8,1	2,71	9,1
18,00	7,00	♦1stServ	FSV	17,95	17,50	17,95	+0,30	158		0,53	33,9
24,60	18,05	FlChillCdaA	FCC	22,00	21,00	21,60	+0,55	5487	2,8	-0,52	
25,00	12,25	FletFood	FFF	24,30	23,50	24,30	+0,80	73		1,10	22,1
43,25	18,40	Fonorola	FON	42,75	40,50	42,00	+0,50	4923		0,65	64,6
42,50	21,75	♦Fonorola A		43,00	41,00	40,00		nt		0,65	61,5
↓ 15,70	9,50	Foremost FMO		9,75	9,50	9,50	−0,35	18		1,01	9,4
2,94	0,75	fFormtnCapFCO		0,96	0,85	0,92	+0,03	2024		-0,14	
n 8,25	6,20	FtChicago	FCE	7,00	6,70	6,90	+0,05	154			
2,99	0,51	fFt Knox	FNX	0,70	0,65	0,65	−0,02	190			
48,10	31,30	Fortis	FTS	46,20	46,00	46,00		202	3,9	2,32	19,8
28,35	25,55	FortisBpf		26,95	26,50	26,50		nt	5,6		
0,90	0,38	fFortuneEnFEY		0,55	0,41	0,50		nt		-0,03	
n 8,25	4,90	fFortunMnl	FT	6,60	6,40	6,60	+0,15	160			
4,50	1,20	ForzaniA	FGL	4,05	3,75	4,05	+0,13	1947		0,05	81,0
3,25	2,50	FosterBrewFOS		3,15	2,90	2,90		nt	3,5	0,12	24,3
n 2,15	0,90	Founders	FDE	1,05	0,90	1,00	−0,05	1284		0,10	10,0
59,25	30,20	♦FourSeas	FSH	51,00	47,85	48,35	−3,05	1716	0,2	1,24	39,0
1,48	0,40	fFrancOr	FOR	0,45	0,40	0,40	−0,01	518		-0,02	
s 39,13	23,50	FrancoNev	FN	34,60	32,55	34,60	+1,60	4110	0,9	0,67	51,6
11,85	7,30	Freehold	FRU	8,20	7,85	8,10	−0,05	784	13,6	0,12	6,7
0,75	0,32	fFreewestI	FWR	0,40	0,35	0,40	−0,05	35		-0,07	
8,20	1,05	FulcrmTec	FUL	2,00	1,70	1,70	−0,10	33		-3,41	
17,95	11,60	FutureSh	FSS	13,00	12,00	12,50		2199		0,61	20,5

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
4,15	2,50	GLENTEL	GLN	2,99	2,60	2,74	+0,09	329		3,91	0,7
n 12,40	9,75	*GST Tele	GTE	16,25	15,00	16,00	+0,25	965		u-5,11	
16,50	13,15	♦GSW A	GSW	16,00	13,75	13,50		nt	1,5	1,69	8,0
16,50	10,00	♦GSW B		16,00	12,75	13,50		nt	1,5	0,47	28,7
x 16,75	9,50	♦GTC A	GRT	16,15	15,85	16,00	−0,15	1389	1,0	0,94	17,0
x 16,90	9,75	♦GTC B		16,15	16,00	16,00	−0,15	15	1,0	0,94	17,0
x 27,05	25,50	GTC pfC		26,00	25,95	26,00	−0,10	63	7,2		
9,10	4,00	GamingLot	GLH	5,70	5,30	5,65	+0,15	609		-0,40	
5,85	5,60	Garbell pf	GBH	...	5,50	5,80		nt	9,1		
n 5,35	3,75	Garneau	GAR	5,00	4,50	5,00	+0,45	612			
n 12,55	10,10	GasMgmtunG	IF	12,20	11,70	12,00	+0,10	827	11,1		
19,50	16,75	GazMetLP	GZM	18,70	18,55	18,60	−0,15	10	7,0	1,29	14,4
s 62,25	15,95	Geac	GAC	60,30	59,20	60,15	+0,40	13423		2,31	26,1
3,10	1,01	fGecamexGKX		1,90	1,25	1,70	+0,50	25		-0,96	
↑n 1,05	0,60	fGemcomSftGCM		1,05	0,85	0,90	+0,10	1970		0,01	84,9
27,60	10,50	GendisA	GDS	18,75	18,25	18,50	−0,25	97	0,6	-3,23	
6,75	1,10	fGenMnrlsGNM		1,75	1,27	1,46	+0,17	2614		-0,24	
105,00	74,15	GenMotors	GM	98,25	94,50	96,50	+0,30	32	2,9	u7,28	9,3
9,60	4,50	GenesisEx	GEX	7,75	7,00	7,55	+0,45	2015		0,20	37,8
n 4,45	2,40	fGenetronGEB		3,60	3,30	3,35	−0,15	804			
35,45	24,00	Gennum	GND	29,85	28,00	28,50	−0,50	513	0,8	1,00	28,5
5,60	2,75	Gentra	GTA	5,05	4,75	4,90	−0,10	3260		0,34	14,4
26,35	19,00	GentraGpf		20,10	19,75	19,75	−0,60	23	4,4		
26,55	19,00	GentraJpf		20,00	20,00	20,00	−0,25	14	4,8		
27,00	19,00	GentraMpf		20,00	20,00	20,00	−0,15	5	4,8		
1,97	0,90	♦fGentryBGNY		1,00	0,90	0,94		2776		-0,01	
5,50	0,45	Geograph	GGI	0,62	0,55	0,55	+0,10	40		u-1,41	
3,85	1,71	fGeomaq	GEO	2,45	2,25	2,40	−0,05	10226		u0,04	42,3
2,50	0,88	fGeophysMicGMA		1,30	1,05	1,05		123		0,02	52,5
4,30	1,95	Gesco	GSD	4,00	4,00	4,00	−0,25	5		0,22	18,2
4,00	1,95	♦GescoA		4,25	3,90	3,90		nt		0,22	17,7
1,24	0,26	fGettyCpprGTY		0,39	0,35	0,39	+0,02	380			
n 2,50	1,25	fGhanaGoldGGM		2,50	1,00	1,25		nt			
n 4,20	2,20	fGitennsExGIT		3,24	2,65	3,15	+0,30	2654		-0,11	
10,55	4,60	GlamisGld	GLG	5,90	5,50	5,50	−0,05	247		u-0,27	
↑ 2,20	0,45	GlobalElct	GSM	2,20	1,68	2,15	+0,26	9772		0,33	6,5
3,85	2,35	GlobEqty	GEQ	3,00	2,70	2,78	−0,17	2569		-0,21	
n 1,38	0,35	fGlPacMn	GPU	0,48	0,38	0,42	−0,06	689		-0,33	
7,10	3,50	GlobalSt	GLS	6,95	5,75	6,65	−0,05	17739		0,14	47,5
10,55	6,50	GlobalSt3	GSP	7,80	7,25	7,25	−0,35	22	30,8		
11,90	7,25	GlobalSt6	LPS	8,75	7,25	8,75	+1,45	12	29,0		
11,20	7,25	GlobalSt5	LPV	7,85	7,75	7,75		36	31,1		
2,35	0,75	Globelle	GLP	1,20	0,94	1,20	+0,20	735		0,17	7,1
5,80	1,30	fGlobexEntGMX		1,90	1,90	1,90	−0,10	5			
3,60	0,60	fGlykoBio	GBL	3,20	2,60	3,00	+0,03	1099		u-0,09	
14,00	2,35	fGoldRsv	GLR	4,80	4,15	4,80	+0,52	2097		u-0,05	
12,00	3,75	♦GoldcorpA	G	7,85	6,65	7,85	+0,95	10313		u-1,38	
11,50	4,25	♦GoldcorpB		7,00	7,00	7,00	−0,25	5		u-1,38	
1,40	0,25	fGldnGooseGGR		0,39	0,28	0,30		920		-0,04	
4,55	1,50	GldnKnightGKR		1,94	1,65	1,92	+0,22	2150		-1,18	
3,02	0,50	fGldnQueenGQM		0,65	0,50	0,65	+0,05	798		-0,04	
8,30	0,56	fGldnRule	GNU	0,94	0,86	0,90		871		-0,96	
14,80	3,20	fGldnStar	GSC	5,50	4,40	5,50	+0,50	410		u-0,92	
14,00	6,00	♦GoldfarbA	GDF	7,75	7,40	7,75	+0,15	198		-11,71	
n 12,25	8,20	Goldlist	GSP	10,50	10,50	10,50		20		0,70	15,0
0,40	0,08	fGoldpark	GKT	0,15	0,14	0,15	+0,04	105		-0,01	
1,18	0,15	fGoldstakeGXP		0,22	0,19	0,22	+0,02	2377			
55,00	27,00	GoranCap	GNC	41,40	40,25	40,25	−1,00	115		u2,22	12,8
1,25	0,13	fGranColmGRM		0,20	0,20	0,20	−0,01	270		u-0,30	
0,28	0,10	fGrandfieldGFD		0,25	0,18	0,18	−0,03	29		0,01	21,2
s 24,75	13,28	GrLakePwr	GLZ	23,00	21,25	22,25	−1,50	38	2,9	1,02	21,8
n 26,75	25,00	GtWstLifLpfGWL		...	25,30	25,00		nt	5,2		
45,25	22,00	GrWLifecoGWO		45,25	44,00	45,20	+1,20	1265	1,9	1,36	33,2
↓ 27,65	25,60	GrWLifecoApf		26,00	25,60	25,60	−0,15	313	7,3		
29,90	27,50	GrWLifecoBpf		28,50	28,00	28,10	+0,20	43	6,6		
30,50	28,50	GrWLifecoCpf		28,95	28,80	28,95	+0,20	314	6,7		

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 26,00	25,60	GrWLifecoDpf		...	25,50	25,70		nt	4,9		
1,00	0,31	fGrLenoraGEN		0,50	0,45	0,50	+0,01	253		-0,09	
14,50	4,85	fGreenstneGRE		9,50	7,80	9,40	+1,10	21527		u-0,10	
6,00	1,25	fGreenstnwt		4,25	2,80	4,25	+1,65	165			
2,34	1,60	Greyvest	GFI	1,65	1,65	1,65	−0,01	32	4,8	0,08	20,6
51,85	17,25	GuardnCapGCG		51,00	51,00	51,00	+3,40	2	0,5	1,16	44,0
48,25	14,60	♦GuardnCapA		41,00	39,50	40,00	−0,75	346	0,6	0,99	40,4
13,75	6,70	GulfCda	GOU	8,35	7,85	8,15	−0,10	26197		0,62	13,1
4,85	3,95	GulfCda pf		4,12	4,00	4,06		13414	6,5		
14,25	4,25	Gulfstrm	GUR	6,95	6,30	6,40	−0,40	3356	0,3	0,17	38,8
6,40	1,14	fGuyanorBGRL		2,40	2,15	2,40	+0,25	738		u-0,27	
3,30	2,25	Gwil	GWS	3,10	2,70	2,60		nt		0,04	65,0
↑n 12,30	10,50	H&R RE un	HR	12,30	11,35	12,20	+0,80	7078	6,0	0,84	14,5
0,12	0,04	HMH ChinaHMH		0,05	0,05	0,05	−0,01	10		-0,56	
4,85	1,75	fHaemacureHAE		4,80	4,55	4,70	+0,15	59		-0,79	
5,90	3,45	Haley	HLY	5,50	5,25	5,45		191		0,29	18,8
18,00	9,00	Hallmark	HTI	13,25	12,75	13,00		98		0,76	17,1
n 7,75	6,00	HaltermIR	HAL	6,55	6,30	6,40	−0,30	1174	13,4		
6,95	6,95	♦HammersnHPD		...	10,50	6,95		nt	4,0	0,37	18,7
2,60	1,40	♦HammindAHMM		2,15	2,05	2,10	+0,05	308		0,30	7,0
↓ 1,08	0,48	HarbourP	HRP	0,55	0,48	0,50	−0,05	801		-0,49	
15,50	7,30	HarmacPacHRC		9,50	8,80	9,25	+0,50	604		-0,73	
113,00	97,50	Harmacdeb		99,00	98,00	98,00	−1,25	14			
13,00	9,00	♦HarrisStAHSG		12,35	12,35	12,35	−0,15	10	1,9	1,55	8,0
12,50	9,45	HarrisStB		13,00	12,50	12,50		nt	1,9	1,55	8,1
6,50	4,35	HarowstnAHRW		5,95	5,75	5,80	−0,20	157		0,26	22,3
↑ 16,35	7,00	Hartco	HTC	16,35	16,00	16,00	+0,25	14	1,1	0,91	17,6
4,75	2,10	HawkrSid	HSC	3,39	3,00	3,40		nt		-0,88	
↓ 8,90	6,05	Hlth&BiounHCB		6,90	6,05	6,35	−0,50	339	3,6	0,02	
1,21	0,30	fHelixBio	HBP	0,37	0,30	0,31	−0,06	296		-0,16	
↓ 4,25	1,50	Hemosol	HML	1,90	1,50	1,64	−0,26	2249		-0,71	
0,38	0,09	HeritgCpt	HCI	0,15	0,13	0,13	−0,01	3238		-0,05	
3,75	0,75	fHighRiverHRG		1,33	1,12	1,30	+0,10	1099		-0,76	
5,20	3,25	HighridgEx	HRE	4,25	4,15	4,15	−0,05	769		0,17	24,4
1,37	0,51	fHighwdRsHWD		0,75	0,60	0,70	−0,05	519		-0,01	
2,20	0,65	Hillsbrgh	HLB	0,80	0,78	0,78		130		0,23	3,4
n 11,00	7,25	*HilngrCdnSHCP		11,00	10,50	10,50		26			
n 4,00	3,50	HolingrIpf	HLG	3,90	3,70	3,90	+0,15	135937	7,2		
n 9,85	8,80	HolingrIIpf		9,70	9,50	9,50	−0,10	1495	7,6		
0,94	0,10	Hollinger wt		0,90	0,71	0,75	−0,01	4574			
↑ 17,70	10,50	Hollngr un		17,70	15,95	16,30	+0,45	2653	3,7	2,94	5,5
138,50	110,00	Holngr db		134,00	134,00	134,00		4			
n 1,20	0,35	fHolmer	HGM	0,49	0,41	0,48	+0,03	747			
3,80	1,15	♦HomCapBHCG		3,25	3,15	3,21	−0,04	342		0,27	11,9
38,00	25,60	HudsnBay	HBC	30,40	29,50	30,00	−0,05	27671	2,4	-1,18	
n 19,90	7,75	HudsnBayIR		12,20	11,45	12,00		6890	3,0		
69,90	31,00	Hmngbrd	HUM	49,75	48,50	48,60	−1,10	1768		u2,26	15,1
14,40	4,25	fHurricnA	HHL	9,95	9,35	9,80	+0,40	7384		u0,65	10,6
↑ 5,10	4,30	Hy&Zel	HZI	5,10	5,00	5,05	+0,05	108	5,0	0,63	8,0
5,60	0,17	fHyalPhar	HPC	0,34	0,28	0,31	−0,01	742		-0,66	

I/J

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
6,45	2,75	fIAMGOLDIMG		5,60	4,80	5,60	+0,60	5586		u0,04	98,6
n 7,00	5,60	IAT AirIR	AOF	6,10	5,85	5,95	−0,25	193	14,1		
7,15	2,50	IBEX Tech	IBT	3,30	2,91	2,93	−0,11	430		-0,58	
6,00	3,00	fID Bio	IDB	5,75	5,10	5,60	+0,30	862		-0,57	

Notre nom évoque un mets italien ?

Mais ce qu'on vous sert,

c'est un interurbain de qualité.

fONOROLA

Interurbain

1 800 289-4357 www.fonorola.com

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 8,90	4,40	IDS Intllg	ISD	8,00	6,75	7,75	+0,45	922		-0,01	
↓x 2,95	0,90	IITC HldA	IIT	1,45	0,90	0,95	−0,40	761	205,3	0,14	6,8
67,50	39,05	IPL Enrg	IPL	64,25	62,80	63,30	−0,70	6023	3,4	3,15	20,1
s 47,00	24,33	IPSCO	IPS	46,75	45,40	45,65	−0,85	2510	1,1	3,25	14,0
4,60	3,30	ISG Tech	ISO	4,00	3,60	3,75	+0,05	286		-0,01	
2,10	0,30	fITECGMnrlIMA		0,39	0,30	0,39	+0,09	43		-0,22	
n		fITEC wtR		0,50	0,20			nt			
n 83,00	65,00	fITEC deb		67,00	67,00	67,00		e60			
0,44	0,12	fIcanMn	IMI	0,15	0,14	0,14		506			
n 2,65	1,25	fImage ProcIPV		2,30	2,11	2,15	−0,15	2261		-0,11	
↑ 57,95	32,75	Imasco	IMS	57,95	56,10	56,10	−1,30	15267	2,4	3,40	16,5
s 41,95	23,53	Imax	IMX	40,50	39,75	40,25	+0,10	3103		u0,71	39,9
2,40	0,75	ImpMet	IPM	1,15	1,05	1,10	−0,02	1690		0,01	
92,30	61,00	ImpOil	IMO	82,10	79,05	80,05	−1,45	2645	2,7	5,50	14,6
↓ 1,60	0,68	Imutec	IMT	0,78	0,68	0,72	−0,04	2988		-0,15	
47,25	21,35	Inco	N	27,05	25,50	25,90	−1,00	18536		0,5u-0,10	
↓ 53,35	46,50	*IncoEpf		47,20	46,50	46,85	−0,25	108	5,9		
31,50	15,25	IncoVBN		16,80	16,15	16,25	−0,55	2115	0,7		
13,50	2,05	fIndochinaING		2,40	2,09	2,34	+0,16	3812		u-0,09	
7,80	3,50	fInexPhrmIEX		4,95	4,05	4,75	+0,35	1266		-0,94	
n 2,00	0,80	fInex wt A		1,10	0,75	0,85		nt			
0,95	0,28	fInfocorp	INP	0,40	0,35	0,39	+0,04	490		-0,07	
8,75	4,25	♦Inmet	IMN	5,95	5,25	5,40	−0,40	3969		-2,00	
0,33	0,01	Inmet A wt		0,01	0,01	0,01		61			
n 0,75	0,01	InmetBwt		0,01	0,01	0,01		44			
101,00	93,50	Inmet deb		97,00	96,90	97,00	−0,50	6			

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
n 16,25	10,50	NrthWst unNWF		15,80	15,65	15,65	−0,15	2421	4,8	1,40	11,2
n 1,35	0,17	ƒNCrownNCW		0,40	0,27	0,36	+0,10	8238			
6,00	0,87	ƒNOrionExNNO		1,10	0,88	1,01	+0,11	21677			-0,10
↑s 9,40	43,50	NthnTel	NTL	94,40	86,50	92,00	+1,65	37204	0,5	u1,56	41,5
26,10	24,50	NthnTel pf		25,50	25,35	25,35		779	5,0		
n 25,35	24,30	NthnTelGpf		25,10	25,00	25,10	+0,05	839	4,9		
0,98	0,11	ƒNrthfldMinNFM		0,32	0,25	0,30	+0,07	7219			
1,30	0,86	Northgate	NGX	1,07	1,02	1,02	−0,05	191			0,02 51,0
n 8,15	5,80	NthldPwrIRNPI		6,70	6,50	6,55	−0,15	11677	14,0		
26,90	14,00	Northrock	NRK	21,40	21,00	21,35	+0,05	3632		0,50	42,7
14,00	7,60	Northstar	NEN	10,00	9,25	10,00	+0,85	9065		0,68	14,7
0,46	0,27	ƒNorthwayNOW		0,30	0,27	0,28	−0,01	550		0,01	56,0
3,75	1,25	Norwall	NGI	2,30	2,00	2,05	−0,05	245		-0,81	
20,10	13,75	NS Power	NSI	20,10	19,85	20,05	+0,15	4005	4,1	1,07	18,7
27,50	25,50	NS Pwr pf		26,50	26,00	26,50	+0,50	55	5,7		
s 3,60	0,55	ƒNovagoldNRI		1,40	1,10	1,15	−0,20	566			
5,85	3,50	Novicourt	NOV	5,10	4,75	4,75	−0,25	236	4,2	0,17	27,9
↓ 1,90	0,57	ƒNovophBiNVO		0,70	0,57	0,69	+0,10	1109		-0,08	
3,05	2,15	ƒNuGro	NU	2,95	2,75	2,75	−0,05	398		0,24	11,5
1,20	0,15	ƒNufortRs	NR	0,40	0,40	0,40	+0,06	44			
2,18	0,36	ƒNuinsco	NWI	0,90	0,75	0,89	+0,12	2130			
7,20	4,70	NumacEn	NMC	5,10	4,75	5,00	−0,40	747		0,18	27,8

O/P

13,00	5,40	O&Y Prop	OYP	10,00	8,30	9,70	−0,20	2490		0,65	14,9
1,90	0,60	ƒOGYPeteOGY		1,40	1,25	1,25		247		0,10	12,5
x 20,25	14,50	OPTUS un	OPT	19,30	18,50	18,50	−0,65	1017	10,8		
13,75	7,75	ƒOSF	OSF	12,50	11,75	12,00		1489		0,12	
n 6,80	6,00	OceanexIROAX		6,25	6,10	6,25	+0,05	8577	4,3		
14,00	6,25	♦OcelotA	OCE	9,00	5,25	6,25		nt		0,28	22,3
8,25	5,30	♦OcelotB		5,80	5,50	5,70	−0,10	3191		0,28	20,4
n 17,25	7,05	ƒO'DonilInvODM		8,80	8,75	8,75		65		-0,01	
n 28,00	13,85	♦OfficSpcl	OSX	28,00	27,00	28,00	+0,70	1097			
1,83	0,45	ƒOffshorSyOSI		0,70	0,63	0,64	+0,06	1739			
3,30	1,45	ƒOiltecRs	OLT	2,75	2,60	2,70		6724		0,07	38,6
4,05	2,40	♦OkanagnAOKS		3,70	3,50	3,70	+0,20	366	1,1	0,15	24,7
4,25	2,75	♦OkanagnB		4,50	4,15	4,15		nt	1,0	0,15	27,7
5,20	4,75	Okangn pf		...	4,75	4,80		nt	10,4		
6,00	4,40	OldCdaInv	OCI	5,00	4,40	4,50		nt	1,1	**-0,37**	
0,68	0,28	ƒOlympEnAOLY		0,38	0,35	0,38	+0,01	130		0,00	
38,00	22,25	♦Onex	OCX	36,25	35,25	35,30	−0,70	1594	1,2	1,27	27,8
n 59,70	48,00	Onex IR		53,50	51,55	52,05	−1,95	49			
1,35	0,53	ƒOpalEn	OPE	0,75	0,70	0,70	−0,03	1444		**-0,01**	
1,80	0,40	ƒOpawicaOPW		0,75	0,65	0,70	−0,14	201		-0,18	
3,85	1,41	OptimaP	OPP	1,80	1,80	1,80		40		-0,06	
11,00	5,10	♦ƒOptiGenAOGI		7,00	6,05	7,00	+0,75	33	2,3	0,07	
1,44	0,65	ƒOralife	ORA	0,88	0,81	0,81	+0,01	321		-1,00	
↓n 6,70	2,70	OrionEnwi	OET	3,05	2,70	2,85	−0,20	1725	33,3		
7,95	1,10	ƒOrvanaMnORV		1,70	1,33	1,69	+0,24	7395			
27,75	19,65	♦OshawaAOSH		27,30	25,30	26,00	−1,35	3247	2,2	**1,05**	24,8
1,80	0,16	ƒOurominasOMI		0,20	0,17	0,17	−0,02	3910		-0,08	
n 4,80	2,60	OxbowEq	XBO	4,25	4,00	4,25	+0,60	70		-0,14	
47,50	22,10	OxfordGrp	OXG	39,00	38,00	38,50	−0,50	6711		**1,94**	19,8
n114,00	100,10	Oxfrd5.5db		112,00	110,00	112,00	+2,00	21			
10,25	6,15	PC DOCS	DXX	8,25	7,55	8,25	+0,70	3123		0,14	58,9
7,15	4,00	PFB Corp	PFB	7,35	7,00	7,20	−0,15	563	1,4	0,56	12,9
13,05	6,25	ƒPLD Tel	PLD	11,80	10,15	11,80	+0,80	55		u-0,64	
n 2,55	1,75	PLM Grp	PGL	1,90	1,75	1,75	−0,20	121		0,18	9,6
n 7,20	5,90	PRTForstIRPRT		6,50	6,15	6,15	−0,25	496	12,2		
27,40	9,00	PacaltaRs	PAZ	12,50	11,50	11,70	−0,30	2891		u0,08	99,3
n 1,70	1,15	ƒP&W CredPWC		1,69	1,45	1,60	+0,08	2394		0,01	
↑n 4,80	3,40	ƒPacWst2pf		4,80	4,75	4,75	+0,05	108	1,3		
n 5,25	3,80	ƒPacWst3pf		5,25	5,00	4,90		nt	5,2		
a 5,90	3,75	PacCassrA	PFL	5,60	5,50	5,50	−0,10	50		0,52	10,7
a 5,00	3,50	♦PacCassrB		4,85	4,85	4,85	−0,15	5		0,52	9,4
32,75	20,20	♦PacNGas	APNG	30,75	29,75	30,00		41	3,5	2,16	13,9
27,00	24,80	PacNGas pf		25,00	25,00	25,00		z25	6,4		
n 2,33	1,12	ƒPacRim	PFG	1,39	1,20	1,38	+0,13	1950		**-0,13**	
0,53	0,15	Pacrim	PCN	0,47	0,27	0,27	−0,18	100		0,03	10,4
0,26	0,06	ƒPaige	PAG	0,22	0,15	0,18	+0,03	723		u-0,10	
0,32	0,08	PalletPal	PLT	0,14	0,13	0,13		1460		u-0,10	
n 1,35	0,51	Palliser	PLX	0,74	0,68	0,70	+0,05	555			
1,710	7,35	ƒPanAmSlvrPAA		15,75	13,55	15,20	+0,95	799		u-0,04	
4,65	1,20	Pan East	PEC	1,96	1,75	1,93	+0,03	15537		-0,08	
1,40	0,58	ƒPanAtlasEnPA		0,69	0,60	0,65	−0,04	741		0,06	11,6
s 30,70	19,25	PanCdnPt	PCP	23,50	22,50	23,00	−0,25	1615	1,7	1,31	17,6
5,70	1,25	ƒPangea	PGD	2,20	1,74	2,10	+0,35	3262		-0,03	
1,75	0,86	Pantorama	PTA	1,55	1,50	1,50	−0,02	74		0,10	15,0
6,50	3,55	Paperbrd	PI	5,80	4,85	5,80	+0,95	97		0,28	20,7
2,85	0,20	ParagonEnt	P	0,38	0,30	0,35	+0,05	318		0,12	2,9
s 17,75	8,17	ParamountPOU		15,00	13,30	14,75	+0,25	8513	0,3	0,63	23,5
8,25	6,40	Parkland	PKI	7,20	7,00	7,20	+0,10	91	1,4	0,45	16,0
n 7,80	6,00	PasonSys	PSI	6,70	6,50	6,65	−0,10	345		0,29	22,9
3,38	1,55	Patheon	PTI	3,25	3,05	3,19	−0,04	4028		-0,02	
20,50	8,25	Paulin A	PAP	19,95	17,95	20,50		nt	1,3	1,72	11,9
6,10	4,10	PeBenOil	PBN	4,20	4,10	4,14	−0,21	43		0,23	18,0
n 7,15	3,00	PeakEngy	PES	3,50	3,30	3,50	+0,15	781		0,32	10,9
↑ 3,00	1,40	Peerless	PRG	3,00	2,65	2,90	+0,35	2333		**0,23**	12,6
↓n 6,15	4,85	PembinaIR	PJF	5,25	4,85	4,95	−0,15	2281	7,7		
20,35	11,10	Pembrdg	PEM	20,10	19,85	19,95		3279		0,90	22,2
20,85	7,00	ƒPendariesPDP		8,00	7,00	8,00	+0,50	77		u-0,11	
n 12,45	6,25	PngrwthIRPGF		8,60	7,75	8,10	−0,40	1397	9,1		
22,45	14,30	Penigrwth un		17,35	16,30	16,85	−0,40	849	11,1	0,91	18,5
20,20	13,00	PennWestPWT		17,25	15,90	17,25	+0,50	3197		**0,94**	18,4
1,30	0,50	ƒPentland	PFO	0,60	0,52	0,55	−0,05	315		-0,03	
n 7,60	6,00	PerkinPap	PKN	7,50	7,25	7,50	+0,25	1054	1,3	0,65	11,5
3,50	1,10	PerleSys	PL	3,00	2,70	2,70	−0,30	517		0,30	9,0
7,00	5,00	PetValu	PVC	7,00	6,25	7,00		234		u-0,90	
1,80	1,20	PetValuwt		2,10	1,75	1,60		nt			
29,85	18,90	PetroCan	PCA	26,50	25,00	26,40	+0,60	31108	1,2	1,13	23,4
n 2,10	0,85	PetroWell	PWS	0,87	0,87	0,87		72			
4,00	1,00	ƒPetrobankPBG		3,00	2,40	2,50		1362		**0,03**	83,3
2,25	0,24	ƒPetrolex	PXV	0,37	0,28	0,38		nt		u-0,04	
4,65	2,80	Petromet	PNT	3,80	3,55	3,70	+0,10	3138		0,11	33,6
96,00	88,00	Petromet db		94,00	94,00	94,00		3			
1,60	1,00	Petrorep	PRR	1,29	1,15	1,25	−0,02	229		0,14	8,9
8,40	0,75	PhilexGld	PGI	0,98	0,81	0,98	−0,02	1158		u-0,29	
27,90	10,75	PhilpSvc	PHV	15,10	14,45	14,60	−0,40	4767		1,05	13,9
2,00	1,43	PhoenixCdaPCO		1,57	1,50	1,50		198		0,08	18,3
n 20,00	13,75	PhoenxHdgPHF		14,70	14,50	14,50		132			
12,50	7,75	PhoenxIntPHX		12,20	11,95	12,15	+0,15	459		0,27	45,0
3,50	1,05	Phonettix	PXT	1,30	1,09	1,09	−0,06	1921		0,12	9,2
24,55	12,05	PinnacleRsPNN		14,00	13,25	13,45	−0,35	12366		0,50	26,9
0,31	0,14	ƒPionMtlsPSM		0,21	0,18	0,20	+0,01	1119		-0,01	
n 39,00	29,50	PionerCda	PCX	36,40	35,00	36,95		nt			
n 41,35	30,00	PioneerNt	PXD	36,15	35,15	36,15	+0,65	16	0,4		
↑n 25,80	25,00	PipeNT pf	PTP	25,80	25,25	25,40		270	5,2		
n 17,00	15,50	PipeNT		17,00	16,35	17,00	+0,40	1368			
2,42	1,75	♦Place Res	PLG	2,15	2,10	2,10		289		0,10	21,0
27,30	14,95	PlacrDom	PDG	20,15	18,20	20,10	+0,80	45620		0,7 u-1,06	
16,50	5,30	PlainsEgy	PLA	8,50	8,40	8,50		755		0,55	15,5
6,65	1,75	Plaintree	LAN	3,40	2,60	2,82	−0,73	1438		-1,33	
↓ 2,25	0,70	ƒPlatnovASPAS		0,85	0,70	0,79	−0,06	18465		-0,04	
↓ 2,30	0,70	ƒPlatinova	PVA	0,85	0,70	0,80	−0,03	875			
↑ 16,45	10,00	PocoPete	POC	16,45	15,20	16,30	+0,55	38421		0,46	35,4
n 9,85	4,05	PolarHdgIRPHT		7,80	7,40	7,80	+0,10	181	8,0		
6,00	3,80	Polyair	PPK	4,00	3,81	3,95	−0,05	318		0,18	21,9
n 16,50	7,25	ƒPositron	PFS	11,85	9,25	9,60	−1,50	942		u-0,31	
4,60	2,75	PostEn	PSN	4,10	3,80	3,85	+0,04	1283		0,18	21,4
138,20	98,50	Potash	POT	132,00	122,10	130,80	+3,05	3377	1,1	u5,68	16,2
56,40	27,20	♦PowerCp	POW	55,85	54,70	55,00	−1,00	3628	1,5	2,51	21,9
50,00	48,00	Power'86pf		49,50	48,75	49,00	+0,25	44	4,3		
55,70	24,10	PowerFin	PWF	55,00	54,50	54,50	−0,25	3674	1,7	2,56	21,3
25,75	23,25	PowerFnApf		24,95	24,75	24,75		161	3,8		
29,40	27,30	PowerFnBpf		28,50	28,40	28,45		57	6,2		
n 26,50	25,10	PowerFnCpf		26,50	25,75	26,50	+0,65	35	4,9		
n 26,25	24,75	PowerFnDpf		25,95	25,60	25,95	+0,20	81	5,3		
s 49,50	23,00	PrecisnDr	PD	32,30	29,80	32,00	+1,55	9733		2,59	12,4
15,90	11,30	Premdor	PDI	15,70	15,00	15,25	+0,25	1991		u0,11	97,6
17,25	10,00	♦PremIncmAPIC		15,65	14,70	14,90	−0,65	381	5,4		
16,35	14,85	PremIncmpf		15,75	15,50	15,75	−0,25	66	5,5		
n 0,80	0,50	ƒPrimLink	PNK	0,69	0,58	0,58	−0,11	3859		0,02	29,0
12,45	6,85	PrimeRs	PRU	11,50	11,05	11,25	−0,15	5979	0,7	0,40	28,1
n 9,75	7,25	PrimWst unPWI		7,65	7,35	7,50	−0,15	4330	16,4		
8,25	6,00	PrimexFor	PXF	7,25	7,25	7,25		58	2,2	0,18	40,3
0,42	0,10	Princeton	PMC	0,13	0,12	0,13	+0,01	5203		-0,22	
2,80	1,50	Printera	PAC	2,25	2,25	2,25	+0,35	10		0,08	28,1
n 6,10	3,10	ProbeEx	PRX	5,40	5,10	5,35	+0,10	5437		0,04	
2,78	0,65	ƒProfco	PSO	0,80	0,68	0,80	+0,10	3108		-0,16	
6,70	3,80	PromisSysPSW		6,50	6,05	6,40	+0,20	236		u0,22	20,5
9,75	6,05	Provigo	PGV	9,05	8,50	9,00	+0,40	4907		0,87	10,3
s 26,63	8,58	PrudntlStl	PTS	17,90	16,20	17,05	+0,95	6229	1,2	1,42	12,0
4,50	4,00	PubStorIV	PSL	4,45	4,45	4,45	+0,15	10	4,0		
16,50	13,50	PubStorPr	PST	15,40	15,00	15,40	−0,20	19	7,8	1,23	12,6
1,83	0,90	ƒPurcell	PEL	1,10	1,00	1,00	−0,09	927		**0,02**	50,0
n 1,45	0,94	ƒPureGoldPUG		1,00	0,94	0,94	−0,04	5990			
↓n 0,04	0,01	ƒPureGldArt		0,02	0,01	0,01	−0,01	16148			
2,90	1,95	ƒPursuitRsPUT		2,57	2,30	2,40	−0,05	383		0,08	30,0
0,28	0,03	ƒPursuit wt		0,02	0,02	0,02		z700			

Q/R

s 4,35	1,90	ƒQ/MediaQMS		2,45	2,33	2,33	−0,07	508		-1,85	
35,75	15,25	ƒQLT Photo	QLT	25,85	24,25	25,25	−0,60	3704		-0,64	
1,65	0,75	ƒQSR	QSR	1,40	1,05	1,05		nt		0,04	26,3
32,25	23,70	♦QuebcrA	QBR	29,85	29,20	29,20	−0,65	16	1,4	2,18	13,4
32,35	23,60	♦QuebcrB		29,90	29,20	29,25	−0,75	1165	1,4	2,18	13,4
27,50	20,00	♦QuebcrPr	IQI	25,75	25,30	25,70	−0,05	1604	1,2	u1,12	16,2
n 25,30	24,70	QuebcrPrpf		25,20	25,05	25,10	+0,10	105	5,0		
↑ 36,45	22,70	QueTelGrp	QTG	36,45	35,50	36,45	+0,45	171	3,6	1,83	19,9
3,59	0,40	QueenstakeQTR		0,50	0,41	0,45	−0,04	6276		-0,30	
1,80	0,51	QueenstonQMI		0,82	0,76	0,82	+0,02	1526		-0,07	
↑ 31,25	19,50	QueenFinl	QFH	31,25	30,00	30,50	−0,25	696		1,27	24,0
1,32	0,22	ƒQuestIntlQIX		0,47	0,38	0,45		905		-0,29	
0,95	0,61	ƒRG PptysRGR		0,95	0,95	0,95	+0,05	32			
↓ 4,90	1,55	RTO Ent	RTO	1,80	1,55	1,56	−0,14	1859		-0,60	
n 1,34	0,60	ƒRaiderRs	RAI	0,85	0,85	0,85		130		0,02	42,5
n 15,10	7,00	RaiLink	RLK	13,50	12,80	12,95	−0,30	297		0,58	22,3
6,15	3,50	RainmakerRNK		3,90	3,75	3,85	−0,05	607		0,06	64,2
1,93	0,65	RamPeteA	RPL	1,38	1,11	1,25	+0,10	1298		0,03	41,7
↑ 27,75	17,30	RandTech	RND	22,75	22,00	22,25	−0,15	1941		0,81	33,6
14,95	7,90	RangerOil	RGO	9,30	8,90	9,20	+0,25	23462		u0,09	72,0
7,50	3,85	♦Rayrock	RAY	5,65	5,15	5,65	+0,40	283		**u-0,58**	
3,00	0,10	ReConBldg	REC	0,70	0,48	0,67	+0,13	1949		-1,99	
↑n 1,04	0,72	RealRs	RER	1,04	0,75	0,95	+0,23	2280		0,04	23,8
16,10	14,25	RealFund trRFN		16,05	15,50	16,05	+0,40	5509	8,3	1,22	13,2
0,59	0,03	ƒRecptagenRCG		0,04	0,03	0,03	−0,01	3386		-0,23	
0,34	0,07	ƒRedaurmRRK		0,08	0,07	0,07		3743		-0,08	
3,70	3,03	Redekop	RPI	3,35	3,15	3,35	+0,20	10		**0,49**	6,8
n100,00	95,00	Redekop db		100,00	98,00	98,00	−2,00	2			
2,20	1,00	ƒRedfernRsRFR		1,70	1,45	1,70		363		-0,01	
↑n 11,25	9,05	RegnlCabl	REG	11,25	10,50	11,25	+0,75	1805			
19,00	14,00	Reitman	RET	19,00	19,00	19,00		4	2,7	1,14	16,7
19,50	14,50	♦ReitmanA		19,50	19,00	19,00	−0,50	28	2,7	1,14	16,7
8,60	5,85	RekoInt	REK	6,60	6,40	6,60	−0,05	100		0,64	10,3
35,50	14,60	Remngtn	REL	16,50	15,30	16,25	+0,40	3242		0,33	49,2
45,50	24,25	Renaissnc	RES	30,75	28,00	28,80	−1,30	18110		1,00	28,8
n 2,60	0,82	RenataRes	RTA	1,15	1,01	1,07	+0,02	1978		-0,04	
9,00	3,75	RepadreC	RPD	6,25	5,75	6,10	+0,35	4508		0,22	27,7
1,60	0,10	Repap	RPP	0,30	0,27	0,30	+0,03	255150		-0,36	
n 10,20	5,50	RschMotionRIM		6,30	6,00	6,20	+0,15	5334		0,02	
5,35	2,00	RsrvRylt	ROI	4,15	4,00	4,10		5680		0,11	37,3
n 6,75	5,95	ResidEqIR	REE	6,50	6,25	6,50	+0,10	1566		**1,2**	
3,95	2,35	RevPpty	RPC	3,25	3,06	3,20	+0,05	1432	2,8	-0,35	
n 0,60	0,25	RevPpty wt		0,45	0,39	0,45	−0,05	330			
120,00	94,00	RevPpty7db		110,00	108,00	109,00		13			
110,00	94,00	RevPpty db		105,00	100,50	100,50		nt			
95,00	84,50	*RevPpty6db		87,00	87,00	87,00	−8,00	10			
4,05	0,70	ƒRexDiamndRXD		1,88	1,55	1,76	+0,21	8533		u-0,01	
15,45	8,75	RichHard	RCH	17,60	10,00	15,45		nt		**1,12**	13,8
5,75	2,85	RichIndPtA	RLP	3,90	3,25	3,50	+0,30	3795		-0,11	
5,85	2,75	Richmont	RIC	4,25	3,90	4,25	+0,25	223		0,16	26,6
↓ 6,50	3,00	♦ƒRichtreeMOO		3,60	3,00	3,60	+0,20	1180			
n 6,00	3,50	Rider Res	RRI	4,00	3,75	3,80	−0,10	190		0,45	8,4
n 15,50	11,65	Ridley	RCI	14,40	14,25	14,25		646			
17,70	10,50	RigelEn	RJL	12,25	11,60	12,00	−0,50	11432		-0,43	
37,55	20,00	RioAlgom	ROM	27,25	26,30	27,00	+0,15	10147	2,6	1,22	22,1
n 99,90	95,00	RioAlgom deb		98,00	97,00	98,00	+0,50	336			
↑ 16,70	8,65	RioAlto	RAX	16,70	15,65	16,50	+0,75	9371		0,68	24,3
6,00	2,10	ƒRioNarceaRNG		4,95	3,80	4,95	+0,95	3788		u-0,03	
s 11,35	8,50	RioCan un	REI	10,90	10,50	10,85	+0,30	22871	7,5	0,71	15,3
4,60	2,70	RiverGld	RIV	3,95	3,40	3,95	+0,35	422	0,8	0,13	30,4
16,50	9,50	RiversidForRFP		11,00	10,50	10,75	−0,05	3254	1,1	-0,61	
30,00	9,25	♦RogerCntlBRCM		17,25	14,60	14,80	−1,70	2065		-4,05	
12,00	5,35	RogerComARCI		9,10	8,25	8,75	−0,25	1798		-3,17	
11,15	4,80	♦RogerComB		8,45	7,80	8,10	−0,20	24763		-3,17	
n 5,75	4,50	RogrsSugIRRSI		5,30	5,00	5,25	−0,05	2204	8,7		
s 7,3	3,45	♦Rolland	RL	6,70	6,25	6,70	+0,45	1104	0,5	0,49	13,7
2,65	1,20	Roman	RMN	2,30	2,26	2,26		169	4,4	0,27	8,4
6,10	2,15	ƒRomarco	R	3,20	2,81	3,08	+0,08	2772		-0,27	
211,00	134,00	Rothmans	ROC	202,00	190,00	200,00	+3,00	17	3,0	11,36	17,6
0,17	0,06	ƒRoxmarkRMK		0,08	0,08	0,08		235			
6,70	2,45	RylAviatn	ROY	6,05	5,75	5,95	−0,15	25	10,9	**0,86**	6,9
87,50	50,40	RoyalBk	RY	84,95	82,45	83,85	−1,10	35675	2,0	5,21	16,1
102,05	99,50	RoyalBkEpf		101,75	101,75	101,75		6	5,0		
29,60	26,95	RoyalBkFpf		27,90	27,40	27,60		1063	8,2		
29,35	27,00	RoyalBkGpf		28,00	27,55	27,90	+0,35	2655	7,6		
32,00	29,30	RoyalBkHpf		30,00	29,55	30,00	+0,30	1653	7,5		
29,90	27,50	RoyalBkJpf		29,00	28,90	28,90		151	6,1		
28,75	26,75	*RoyalBkIpf		27,90	27,40	27,90	+0,50	51	6,8		
27,60	25,05	*RoyalBkKpf		26,85	26,40	26,50	−0,05	114	5,9		
↑ 48,00	27,00	♦RylGroup	RYG	48,00	45,70	47,80	+1,30	3219		1,26	37,9
n 7,50	6,10	RylHostIR	RYL	6,95	6,60	6,80	−0,10	1822	**4,7**		
↑n 9,35	3,30	RoylLaser	RLT	9,35	8,25	9,15	+0,85	1387		0,40	22,9
4,00	2,50	RylLepage	RLG	3,25	2,85	3,15	+0,25	1805		0,24	13,1
4,22	0,85	RoyalOak	RYO	1,73	1,50	1,55	−0,14	13241		-0,60	
14,10	6,00	RyTrRE LP	RTP	11,00	7,50	7,50		nt	12,34	0,97	7,7
4,20	0,65	ƒRoycefieldRYC		0,75	0,66	0,70		1070		-0,09	
↓n 2,45	1,90	ƒRoyopPptyRYP		2,05	1,90	1,90	−0,08	571			
6,15	3,25	RusselA	RUS	5,55	5,10	5,50	−0,05	1398		0,44	12,5
25,40	20,40	RusselCpf		24,90	24,75	24,75	−0,25	10	7,6		
16,00	5,20	ƒRyanEngyRYN		10,30	9,10	10,00	+0,85	2328		0,35	28,6

S/T

| | |

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 3 avril 1998

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/D												
↑	66,94	39,50	AFLAC	AFL	66,94	62,75	65,94	+1,50	8754	0,7	4,30	15,3
	24,31	13,50	ALPHARMA	ALO	21,88	21,50	21,81		3480	0,8	0,77	28,3
↑	48,25	25,00	ALZA	ÀZA	48,25	43,00	46,69	+3,69	33412	0,0	-3,07	
	56,69	33,38	AMP	AMP	44,25	42,56	43,13	+0,06	31632	2,5	2,08	20,7
	144,94	80,88	AMR	AMR	144,75	137,50	143,63	+5,13	21595	0,0	11,05	13,0
	34,38	19,00	ASA	ASA	24,56	22,13	24,56	+1,38	3583	3,3		
	68,50	30,75	AT&T	T	67,25	65,31	66,31	+0,31	163323	2,0	2,75	24,1
	78,88	52,88	AbbottLab	ABT	78,25	73,94	78,19	+2,75	60014	1,5	2,72	28,8
	47,50	12,75	Abrcrmbie	ANF	42,88	40,69	41,88	−0,31	8773	0,0	0,71	59,0
	28,63	17,75	AcceptIns	AIF	24,06	22,63	22,94	+0,31	2091	0,0	2,34	9,8
↑	35,81	16,50	AccuStaff	ASI	35,81	33,25	35,56	+2,19	38617	0,0	0,93	38,2
	17,75	8,50	AcmeMtl	AMI	9,38	8,56	8,75	−0,63	999	0,0	-6,64	
↑	26,69	14,13	ACNielsen	ART	26,69	25,88	26,69	+0,63	4095	0,0	0,63	42,4
	45,75	17,13	AdvMicroD	AMD	30,44	25,00	28,56	+3,81	247726	0,0	-0,15	
	59,25	32,63	AeroqpVck	ANV	59,13	57,25	58,81	+0,19	4646	1,5	3,60	16,3
	118,13	66,31	Aetna	AET	89,38	81,81	88,19	+5,81	23752	0,9	5,67	15,6
↑	81,75	34,75	AhmansonA	HM	81,75	76,75	81,00	+0,94	64458	1,1	3,91	20,7
	20,88	13,44	Airgas	ARG	17,63	16,81	17,56		4909	0,0	0,50	35,1
	50,75	22,13	AirTouch	ATI	49,75	47,81	49,00	+0,69	51942	0,0	0,78	62,8
	61,00	23,25	AlaskaAir	ALK	56,94	52,00	56,56	+3,19	14505	0,0	4,90	11,5
	32,56	25,00	Alberto B	ACV	32,31	30,00	32,13	+1,94	7333	0,7	1,36	23,6
	54,94	30,63	Albertson	ABS	54,50	50,38	53,94	+2,88	20436	1,3	2,09	25,8
↑	40,00	21,13	Alcatel	ALA	40,00	35,88	38,19	+1,31	46091	0,8	0,67	57,0
	32,88	22,63	Alfa	ALT	29,13	26,75	27,06	−1,81	25737	2,4	1,70	15,9
↑	39,00	25,88	Allergan	AGN	39,00	36,56	38,13	+1,50	10010	1,4	1,97	19,4
s	47,09	31,88	AlliedSig	ALD	45,44	41,31	44,75	+2,63	77960	1,3	2,07	21,6
	98,38	58,63	Allstate	ALL	94,94	90,75	92,94	−1,31	58003	1,2	7,11	13,1
	47,75	30,50	Alumax	AMX	46,31	44,25	45,63	+0,38	17735	0,0	0,62	73,6
	89,63	65,06	AlumCoAm	AA	70,19	68,00	69,00	−1,75	49740	1,4	4,66	14,8
	6,94	1,94	AmaxGld	AU	3,56	3,00	3,50	+0,19	12472	0,0	-0,41	
	64,50	47,38	AmeradaH	AHC	60,06	57,25	58,06	−1,75	8989	1,0	0,08	
†	s 75,50	21,00	AmOnline	AOL	75,50	66,94	74,50	+5,63	160746	0,0	0,16	
n	66,06	32,19	AmBankers	ABI	64,81	64,38	64,81	+0,44	15000	0,7	2,60	24,9
	6,75	3,25	Am Bank	tABN	4,25	3,88	4,13	+0,13	1656	0,0	0,18	22,9
↑	100,00	57,63	AmExpress	AXP	100,00	90,63	99,25	+6,75	73669	0,9	4,29	23,1
	49,25	32,38	AmFinl	AFG	44,19	42,94	43,88	+0,38	3459	2,3	0,76	57,7
n	49,13	42,38	AmGreet	AM	49,00	45,50	47,81	+0,94	20114	1,5	2,58	18,5
	29,00	23,00	AmHealth	AHE	27,13	26,38	26,81	+0,13	1523	8,1	1,81	14,8
	97,63	57,00	AmHome	AHP	97,44	88,75	97,19	+7,69	93884	1,8	3,16	30,8
s	129,94	75,00	AmIntGrp	AIG	128,19	121,63	127,56	+3,81	38986	0,2	4,75	26,9
	9,06	5,38	AmMedia	ENQ	8,19	7,63	7,75		1688	0,0	0,28	27,7
	99,00	77,25	Amoco	AN	87,44	85,50	86,25	−0,94	33865	3,5	5,55	15,5
	48,00	15,75	AmwayAsia	AAP	17,19	16,13	17,00	−0,38	2038	5,2	1,41	12,1
↓	20,25	6,81	AmwayJpn	AJL	8,25	6,81	7,13	−1,13	4788	0,0	0,59	12,1
	36,69	22,75	AnalogDev	ADI	35,38	32,25	34,50	+0,88	36788	0,0	1,07	32,2
↑	49,25	38,50	AnheuserB	BUD	49,25	46,00	49,25	+2,69	46660	2,1	2,39	20,6
	20,50	12,38	Anixter	AXE	19,75	18,25	19,44		16519	0,0	0,95	20,5
	25,25	11,25	AnnTaylor	ANN	16,63	15,94	16,50	+0,19	5180	0,0	0,47	35,1
†	s 68,19	40,17	Aon	AOC	68,19	64,06	66,94	+1,50	10737	1,7	1,68	39,8
	38,50	9,88	ApldMag	APM	12,19	11,31	11,38	−0,50	15570	0,0	1,01	11,3
	12,44	5,81	ArcadiaFn	AAC	6,88	6,19	6,63		2561	0,0	-1,08	
	30,50	24,38	ArchCoal	ACI	27,50	26,31	26,75	−1,00	1394	1,7	1,00	26,8
	24,63	17,00	ArcherDan	ADM	22,75	21,38	22,38	+0,75	67163	0,9	0,82	27,3
	16,75	10,63	Argentina	AF	13,31	13,00	13,00		1658	1,9		
	34,25	20,56	Asarco	AR	27,75	25,81	27,50	+1,13	19982	2,9	3,42	8,0
	13,63	6,50	Ashanti	ASL	10,25	9,06	10,00	+0,50	9839	1,8	0,50	20,0
	57,94	41,38	Ashland	ASH	57,50	54,31	54,38	−2,00	11764	2,0	2,96	18,4
	12,63	6,75	AsiaPacFd	APB	9,00	8,38	8,44	−0,44	1353	3,3		
s	22,50	15,56	Asset Inv	AIC	19,25	17,75	19,13	+1,25	702	7,3	1,44	13,3
s	87,19	63,69	ARCO	ARC	79,69	77,44	78,06	−0,44	38207	3,7	5,88	13,3
	12,88	8,69	AustriaFd	OST	12,13	11,88	12,00	−0,19	1745	5,6	-0,04	
	70,69	40,63	AutoData	AUD	68,44	66,50	67,25	−0,75	23337	0,8	1,86	36,2
	36,25	21,88	Autozone	AZO	34,13	32,50	33,69	+0,19	17464	0,0	1,37	24,6
	31,38	26,25	Avalon	AVN	29,25	28,63	28,94	+0,25	2493	5,4	1,27	22,8
↑	55,00	34,13	AveryDen	AVY	55,00	52,00	54,06	+2,06	7502	1,6	1,93	28,0
↑	82,50	51,63	Avon	AVP	82,50	78,00	82,38	+4,13	19301	1,7	2,56	32,2
	9,94	5,88	Aztar	AZR	8,69	8,31	8,50	−0,19	3532	0,0	0,08	
s	27,31	15,94	BG plc	BRG	26,81	25,63	25,94	−0,13	189	8,2	-2,22	
s	45,38	21,81	BJ Svc	BJS	38,88	35,31	36,19	−2,69	80128	0,0	1,62	22,3
↑	64,75	39,38	BancOne	ONE	64,75	61,31	61,44	+2,19	68189	2,4	2,05	31,4
†	s 50,75	22,17	BancoSant	STD	50,75	48,69	50,31	+0,56	1112	1,3	1,41	35,7
↑	65,00	33,38	BankNY	BK	65,00	60,75	63,81	+2,19	26902	1,6	2,88	22,2
†	s 87,75	49,56	BankAmer	BAC	87,75	80,50	87,56	+3,69	100993	1,6	4,45	19,7
	113,50	61,88	BkBoston	BKB	111,00	106,75	110,25	+2,00	19048	2,1	5,73	19,2
	131,50	74,00	BankersTr	BT	124,75	115,00	122,75	+5,13	13439	3,3	8,15	15,1
s	39,81	17,69	Barnes&No	BKS	39,75	38,06	38,44	−1,19	7457	0,0	0,96	40,0
	7,38	4,38	BattleMtn	BMG	7,00	6,25	7,00	+0,50	29117	0,7	-0,05	
↑	48,50	36,38	Bausch&Lo	BOL	48,50	45,25	48,25	+2,69	14631	2,2	0,89	54,2
	62,44	41,63	Baxter	BAX	58,19	54,25	56,88	−1,19	55396	2,0	1,08	52,7
	41,88	15,63	Bay Ntwks	BAY	27,81	25,75	26,06	−1,63	122295	0,0	-0,10	
	53,88	26,75	BearSt	BSC	52,88	51,00	52,50		16972	1,1	4,50	11,7
	61,25	37,38	Beckman	BEC	59,50	56,50	57,19	−2,81	6817	1,0	-9,58	
	71,38	41,88	BectonDck	BDX	70,38	67,63	69,63	+1,00	13119	0,8	2,36	29,5
	106,00	56,75	BellAtlan	BEL	104,75	101,06	102,31	+1,31	47867	3,0	3,16	32,8
↑	68,69	39,38	Bellsouth	BLS	68,69	64,00	67,88	+4,06	62072	2,1	3,30	20,6
	56,94	34,13	Belo AH	BLC	55,06	53,06	53,75	+0,13	8679	0,9	1,43	37,6
	47,94	33,63	Bemis	BMS	46,06	44,44	45,69	+0,44	4497	1,9	2,03	22,5
	131,13	59,50	Benefici	BNL	131,06	123,38	129,94	+5,00	21516	1,8	4,54	28,6
	69500	36000	BerkHathA	BRK	67700	66300	67700	+100,00	8	0,0	52,00	
	2324	1197	BerkHathB		2263	2202	2259	+14,00	299	0,0		
↑	73,44	10,13	BestBuy	BBY	73,44	65,50	72,00	+5,94	28142	0,0	0,89	80,9
	118,19	76,63	Bestfoods	BFO	117,50	114,44	116,88	+0,69	9544	1,5	2,91	40,2
	15,44	7,75	BethSteel	BS	15,25	13,38	15,00	+0,06	74719	0,0	2,13	7,0
	17,50	12,19	BeverlyEn	BEV	14,50	13,00	13,94	−0,56	32207	0,0	0,57	24,5
↑	54,44	29,63	Black&Dec	BDK	54,44	52,38	54,06	+1,19	14122	0,9	2,40	22,5
	49,06	29,38	Block H&R	HRB	48,19	46,75	47,69	+0,88	11510	1,7	0,33	
†	s 31,50	19,00	BlountA	BLT	31,50	27,75	31,13	+3,06	1898	0,9	1,57	19,8
s	60,25	42,88	Boeing	BA	55,88	50,31	55,06	+3,75	176187	1,0	-0,18	
	45,56	27,75	BoiseCas	BCC	37,00	35,75	36,81	+0,44	10796	1,6	-1,19	
	11,81	6,56	BordenChm	BCU	8,19	6,94	8,00	+1,06	6746	5,0	0,15	53,3
	35,31	18,88	BordersGr	BGP	34,75	32,88	33,88	−0,06	34459	0,0	1,06	32,0
↑	66,13	41,75	BorgWAuto	BWA	66,13	63,00	64,50		2812	0,9	4,35	14,8
	28,88	18,81	BostonCel	BOS	21,00	19,38	21,00	+1,50	372	4,8	0,28	75,0
	78,44	41,00	BostonSci	BSX	72,50	66,19	71,38	+4,31	30013	0,0	0,82	87,0
	56,75	37,88	Bowater	BOW	56,56	54,69	54,94	−0,75	25924	1,5	1,26	43,6
	9,25	5,00	Boyd Gam	BYD	7,31	6,81	7,25	+0,13	2299	0,0	-1,04	
	32,25	17,81	Brazil Fd	BZF	23,13	22,63	22,81	−0,19	1791	2,4		
	25,19	17,00	BreedTech	BDT	23,50	22,50	22,75	−0,38	8630	1,2	-10,08	
	108,50	57,25	BristolMy	BMY	106,94	100,88	106,75	+5,44	84694	1,5	3,22	33,2
	125,13	83,88	BritAir	BAB	107,44	102,13	106,44	+1,44	505	2,7	7,91	13,5
s	96,00	65,69	BritPete	BP	88,94	86,06	86,50	−2,50	20277	3,4	4,26	20,3
	115,25	60,75	BritTel	BTY	112,25	109,00	111,31	+3,44	1263	3,0	4,27	26,1
	38,88	26,38	BrownFerr	BFI	34,25	32,00	34,13	+1,25	68101	2,2	1,47	23,2
	37,00	26,00	Brunswick	BC	35,25	34,13	34,31		11689	1,5	1,52	22,6
	106,94	70,38	BurStFe	BNI	106,75	103,19	106,75	+1,00	16992	1,1	5,72	18,7
↑	30,63	19,63	Bush A	BSH	30,63	27,56	29,63	+1,50	958	0,5	1,64	18,1
	54,00	25,88	C&D Tech	CHP	53,50	50,94	53,44	+2,75	1286	0,2	3,22	16,6
↑	36,56	16,00	CBS	CBS	36,56	32,50	36,19	+3,56	148095	0,6	-0,24	
	5,13	1,06	CML	CML	1,94	1,63	1,63	−0,25	3461	0,0	-1,60	
↑	153,50	96,38	CNA Finl	CNA	153,50	145,25	152,88	+4,50	864	0,0	15,52	9,9
	50,88	26,88	CNF Trns	CNF	38,38	35,25	37,19	+2,00	25868	1,1	2,44	15,2
	62,38	44,13	CSX	CSX	60,75	59,00	60,44	+0,94	15135	2,0	3,67	16,5
	38,63	22,56	CableWire	CWP	38,19	37,25	37,63	−0,50	3177	1,5	1,49	25,3
s	32,25	10,92	CablDsgn	CDT	30,25	28,75	28,94	−0,06	2935	0,0	1,33	21,8
	46,50	12,63	Cabletron	CS	15,06	13,56	14,19	−1,06	57800	0,0	-0,81	
↑	58,00	33,38	Cadbury	CSG	58,00	52,50	57,63	+4,63	4569	2,1	2,33	24,7
†	s 38,25	13,06	CadenceD	CDN	38,25	33,88	37,00	+1,94	52287	0,0	0,93	39,8
	42,00	22,50	CalEnergy	CE	30,25	28,25	30,13	+0,50	11497	0,0	0,77	39,1
	15,00	9,81	CalgonCar	CCC	12,19	11,38	11,88	+0,56	3278	2,7	0,54	22,0
	38,50	25,63	CallawayG	ELY	29,44	28,13	28,38	−1,19	30691	1,0	1,94	14,6
	62,88	44,13	Camp Soup	CPB	60,00	54,31	54,69	−4,75	31723	1,5	2,01	27,2
↑	87,69	30,50	CapOneFin	COF	87,69	78,50	87,25	+8,88	15006	0,4	2,87	30,4
↑	94,38	51,50	CardHlth	CAH	94,38	86,44	93,63	+6,69	9889	0,1	2,00	46,8
↑	75,56	34,38	Carnival	CCL	75,56	66,25	74,00	+8,25	27200	0,8	2,31	32,0
↑	55,00	37,25	Carpenter	CRS	55,00	52,38	54,63	+2,25	2599	2,4	3,83	14,3
	19,69	12,75	CarterWal	CAR	18,75	18,00	18,13	−0,13	1875	0,9	0,48	37,8
	72,94	50,88	Case	CSE	70,00	66,75	69,13	−1,13	18385	0,3	5,36	12,9
	6,56	2,50	CataLight	LTG	4,75	4,00	4,63	+0,56	639	0,0	-0,99	
s	61,50	38,19	Caterpillr	CAT	55,81	53,00	54,25	−1,25	46159	1,8	4,44	12,2
↑	12,31	9,13	Cavalier	CAV	12,31	10,88	12,19	+1,31	4587	1,0	0,51	23,9
	41,50	19,25	Cendant	CD	41,38	39,13	40,81	+1,06	131262	0,0	0,84	48,6
	14,50	10,88	CntEuroVal	CRF	13,00	12,56	12,63	−0,13	617	1,1		
↑	57,50	29,50	Ceridian	CEN	57,50	52,88	53,25	−0,56	12084	0,0	0,45	
	66,50	42,25	Champion	CHA	55,88	53,13	53,25	−2,06	14485	0,4	-5,72	
†	140,94	84,63	ChaseMan	CMB	140,94	132,38	140,13	+6,31	75454	2,1	8,30	16,9
	22,19	9,63	Checkpt	CKP	21,38	20,31	20,50	−0,69	3588	0,0	0,24	85,4
	90,19	61,75	Chevron	CHV	83,81	80,19	81,94	−1,13	57606	3,0	4,97	16,5
	27,50	14,94	Chile Fd	CH	17,38	17,06	17,19	+0,06	1272	3,0		
	19,63	8,94	ChinaFd	CHN	11,50	10,94	11,06	−0,50	1996	0,0		
	18,13	12,50	Chiquita	CQB	13,94	13,19	13,63	+0,31	4569	1,5	-0,29	
↑	60,06	38,75	ChrisCraf	CCN	60,06	58,06	59,38	+0,75	1863	0,0	2,79	21,3
	44,19	28,13	Chrysler	C	43,25	40,19	40,88	−1,13	89337	3,9	4,15	9,9
	81,94	51,88	Chubb	CB	79,94	77,31	79,25	+0,50	25113	1,6	4,39	18,1
	32,75	24,00	Church&Dw	CHD	30,69	29,50	30,13	+0,50	1525	1,6	1,26	23,9
†	208,75	139,00	Cigna	CI	208,75	204,38	204,94	+0,69	8724	1,7	-14,79	
↑	33,38	17,88	CinciMila	CMZ	33,38	31,44	32,75	+1,25	6140	1,5	2,03	16,1
	49,63	31,00	CircuitCt	CC	45,75	42,50	44,19	+1,00	31119	0,3	1,24	35,6
	29,25	20,00	CircusC	CIR	21,13	20,19	20,31	−0,56	35676	0,0	0,95	21,4
	146,75	101,75	Citicorp	CCI	144,50	138,75	142,88	+1,69	81105	1,6	7,53	19,0
	24,00	14,31	ClairesSt	CLE	23,50	22,38	23,25	+0,56	5921	0,5	1,21	19,2
↑	21,56	12,63	ClaytonH	CMH	21,56	19,88	21,44	+0,69	9382	0,4	1,07	20,0
s	89,94	55,25	Clorox	CLX	89,44	84,00	89,44	+5,69	11179	1,4	2,55	35,1
	2,88	0,50	CstlPhys	DR	0,75	0,69	0,69		656	0,0	-5,04	
↑	81,31	52,00	CocaCola	KO	81,31	76,31	80,44	+5,25	170750	0,7	1,67	48,2
†	s 37,81	18,04	CoColaEnt	CCE	37,81	35,56	36,25	−0,50	24757	0,3	0,44	82,4
	16,69	7,06	CoeurDAl	CDE	13,56	12,56	13,50	+0,50	6417	0,0	-1,12	
↑	58,63	28,00	Cognizant	CZT	58,63	56,00	58,50	+0,75	22570	0,2	1,89	31,0
s	88,88	49,25	Colgate	CL	88,13	85,25	87,81	+1,19	28096	1,3	2,44	36,0
↑	83,00	56,00	ClumbEgy	CG	83,00	76,50	81,88	+4,31	8696	1,2	4,93	16,6
	40,44	24,25	ColumHCA	COL	32,63	31,38	31,75	+0,63	65087	0,3	0,28	
s	44,13	18,67	Comdisco	CDO	44,00	41,63	43,56	+1,75	6188	0,5	1,63	26,7
†	s 73,00	35,92	Comerica	CMA	73,00	68,67	71,31	+2,06	19182	1,8	3,24	22,0
↑	55,75	27,50	CommBncp	CBH	55,75	53,75	55,75	+2,50	2854	1,7	2,52	22,1
	38,13	21,50	CompChile	CTC	27,88	26,75	27,44	−0,06	10935	2,0	5,31	5,2
s	39,75	14,20	COMPAQ	CPQ	26,81	25,44	25,81	−0,75	378068	0,2	1,23	21,0
	17,00	5,56	ComprhensC	MP	12,81	10,06	11,69	+0,94	2323	0,0	-0,71	
	38,00	16,25	CompUSA	CPU	26,44	19,50	19,75	−5,88	177659	0,0	1,20	16,5
s	58,63	26,92	CompAssoc	CA	58,19	54,88	56,38	−0,06	87400	0,1	2,33	24,2
s	38,69	25,75	ConAgra	CAG	32,75	31,25	31,50	−0,56	38872	2,0	1,41	22,3
	57,88	35,13	Conseco	CNC	57,38	55,81	56,94	+0,88	24578	0,9	2,98	19,1
	51,69	16,63	CooperCos	COO	44,50	40,19	43,81	+4,44	6414	0,0	3,82	11,5
↑	65,38	41,38	CooperInd	CBE	65,38	57,19	65,38	+6,44	25777	2,0	3,36	19,5
	5,19	1,25	Coram	CRH	2,69	2,38	2,56	+0,19	8066	0,0	2,64	1,0
	94,13	47,13	CoreStFn	CFL	92,31	88,63	90,69	−1,06	30373	2,2	4,00	22,7
	65,13	32,00	Corning	GLW	44,38	40,25	40,25	−3,19	34181	1,8	1,92	21,0
	45,56	24,38	CrrctpfdB	CCA	35,25	33,25	33,75	−1,25	14388	0,0	0,70	48,2
	54,50	24,38	CountrywdC	CR	54,13	51,69	53,38	−0,13	11381	0,6	3,21	16,6
↑	53,63	31,38	Crane	CR	53,63	50,81	52,94	+1,63	3319	0,9	2,47	21,4
	31,06	18,50	Crompton	CNK	29,38	28,63	28,88	−0,13	8357	0,2	1,25	23,1
	58,50	43,56	CrownCork	CCK	54,25	52,75	53,44	−0,31	11207	1,9	2,17	24,6
	83,00	48,00	CumminsE	CUM	57,00	53,25	56,63	+1,69	15064	1,9	5,55	10,2
	18,88	7,38	CyprssSem	CY	10,69	9,94	10,00	+0,06	49153	0,0	0,21	47,6
↑	40,25	26,13	DTE Enrgy	DTE	40,25	38,44	40,25	+1,63	16412	5,1	2,88	14,0
↑	99,19	63,06	DaimlrBenz	DAI	99,19	92,06	99,06	+5,44	2991	0,5	3,47	28,6
↑	60,44	30,63	Dana	DCN	60,44	56,25	59,56	+1,63	10210	1,8	3,54	16,8
	16,50	7,13	Darden	DRI	16,19	15,25	15,94	+0,50	32105	0,5	-0,34	
	37,94	13,38	DataGen	DGN	19,81	16,88	18,75	+1,69	24386	0,0	1,07	17,5
↑	89,88	40,00	DaytonHud	DH	89,88	86,75	88,13	+0,56	27896	0,8	3,59	24,6
	64,13	42,00	Deere	DE	62,88	60,06	60,81	−2,06	29054	1,4	3,90	15,6
	124,50	81,50	DeltaAir	DAL	119,06	115,00	117,63	+2,63	19304	0,2	12,44	9,5
	25,00	16,19	DeutschTl	DT	22,25	21,38	22,13	−0,13	1334	1,1	0,54	41,0
	35,63	21,63	DeVRY	DV	34,81	32,88	34,00	−0,88	2580	0,0	0,78	43,6
	25,31	15,13	Dial	DL	25,00	23,31	23,56	−1,00	14378	1,4	0,91	25,9
s	67,44	29,50	DiamndOff	DO	48,44	45,06	45,88	−1,88	39503	1,1	2,01	22,8
	55,31	28,00	Diebold	DBD	44,69	41,88	42,88	−0,81	24484	1,3	1,78	24,1
	62,63	25,00	DigitalEq	DEC	53,13	51,81	53,13	+1,44	48656	0,0	1,58	33,6
	31,25	14,88	DimeBncp	DME	31,25	28,56	31,19	+1,25	24419	0,5	1,15	27,1
	26,75	15,56	Dimon	DMN	16,81	15,88	16,19	+0,25	19253	4,2	1,74	9,3
	115,75	70,38	DisneyWlt	DIS	110,94	105,00	110,94	+3,94	57924	0,6	2,87	38,7
†	s 40,13	16,80	$ Gen	DG	40,13	38,13	38,81	+1,69	12905	0,4	1,00	38,8
	17,75	9,25	DonnaKaran	DK	15,00	12,63	14,50	+1,75	9344	0,0	-3,78	
↑	42,94	32,00	Donnelley	DNY	42,94	40,25	42,13	+1,75	26791	1,9	1,42	29,7
s	39,63	25,88	Dover	DOV	38,13	36,63	37,31	−0,31	22228	1,0	1,82	20,5
	102,63	78,13	DowChemDOW		98,00	94,00	94,25	−0,94	28706	3,7	7,81	12,1
	56,19	37,63	DowJones	DJ	54,50	52,25	53,88	+0,63	6692	1,8	-8,36	
↑	32,81	18,50	DowneyFin	DSL	32,81	32,06	32,44	+0,31	1331	1,0	1,69	19,2
	60,94	41,88	DukeEnrg	DUK	60,38	58,56	60,13	+1,19	24071	3,7	2,51	24,0
↑	36,69	23,88	Dun&Brad	DNB	36,69	32,69	36,00	+2,81	26909	2,4	1,82	19,8
†	s 71,19	49,75	Dupont	DD	71,19	67,19	69,00		104815	1,8	2,12	32,6
	48,56	28,63	Dynatech	DYT	48,38	48,00	48,25		4235	0,0	2,05	23,5
E/L												
	85,13	53,31	EastmnKdk	EK	66,

INVESTIR

Bourse de New York

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↑ 20,00	13,06	ScuddrNEu	NEF	20,00	19,31	19,88	+0,31	1540	0,5		
54,25	17,75	Seagate	SEG	27,13	24,50	25,94	+1,06	156252	0,0	-0,56	
70,00	42,13	SealedAir	SEE	66,63	65,06	65,50	−0,75	26746	0,0	1,88	34,8
65,25	38,81	Sears	S	59,13	55,81	58,25	+1,81	40044	1,6	3,03	19,2
s 25,88	13,19	Seitel	SEI	15,94	15,13	15,75	+0,25	7980	0,0	1,10	14,3
↑ 37,75	24,13	SherwinWS	HW	37,75	34,25	36,94	+2,44	34905	1,2	1,51	24,5
6,63	3,00	Shoneys	SHN	5,75	5,00	5,75	+0,38	16292	0,0	-0,66	
12,25	6,63	SingaprFd	SGF	8,25	7,94	7,94	−0,06	645	0,0		
24,38	7,44	Singer	SEW	10,81	10,13	10,50	−0,13	4551	0,0	-4,67	
s 71,00	34,81	Smithkline	SBH	65,75	61,50	64,44	+0,94	46102	1,7	1,62	39,8
46,31	35,25	Snap-On	SNA	46,19	44,69	45,75	+0,81	5450	1,8	2,47	18,5
↑ 43,38	21,63	Sola Int	SOL	43,38	39,94	42,31	+2,19	3861	0,0	1,91	22,2
n 32,00	19,00	Solutia	SOI	30,13	28,44	29,13	+0,13	15086	0,1	1,55	18,8
41,81	26,25	SonocoPrd	SON	41,63	40,06	40,88	−0,50	4926	1,8	1,83	22,3
103,63	70,00	Sony	SNE	87,88	83,63	84,88	−1,38	4781	0,5	3,10	27
↑ 19,50	11,13	Spain Fd	SNF	19,50	18,69	19,19	+0,25	793	8,6		
75,50	42,25	Sprint	FON	70,13	66,25	68,00	−0,31	50602	1,5	2,21	30,8
↑ 56,06	35,50	StanleyWo	SWK	56,06	53,25	55,25	+1,94	5435	1,4	-0,47	
50,25	24,13	SterlComm	SE	47,63	44,50	45,25	+0,69	24887	0,0	0,70	64,6
↑ 52,75	27,88	SterlSftw	SSW	52,75	54,81	57,13	+1,25	20506	0,0	-3,27	
n 49,13	34,75	Stryker	SYK	48,44	45,88	47,69	+1,44	5005	0,2	1,30	36,7
s 53,88	29,00	SummitBcp	SUB	50,63	48,75	50,19		19869	2,2	2,43	20,7
46,38	24,00	Sun Co	SUN	42,69	39,94	42,13	+0,81	16905	2,4	3,03	13,9
s 50,94	25,08	Sunamer	SAI	50,56	46,56	50,06	+1,38	23218	0,8	1,96	25,5
53,00	30,25	Sunbeam	SOC	45,56	33,75	34,38	−10,13	199262	0,1	1,45	23,7
s 61,13	8,31	Sunburst	SNB	8,94	8,63	8,88	+0,19	571	0,0	2,03	4,4
63,06	42,25	Sundstran	SNS	62,63	59,25	61,38	+0,13	12653	1,1	3,15	19,5
1,63	0,63	SunshineM	SSC	1,44	1,19	1,44	+0,19	35510	0,0	-0,08	
7,44	44,13	Suntrust	STI	76,63	73,31	75,69	+0,31	12128	1,3	3,17	23,9
↑ 33,88	22,38	Superior	SUP	33,88	31,63	32,13	+0,25	6345	0,9	1,97	16,3
31,00	15,88	Swift Egy	SFY	18,25	16,69	18,13	+0,50	7826	0,0	1,35	13,4
↑ 32,50	20,13	SwissH Fd	SWZ	32,50	31,38	32,31	+0,88	600	0,1		
s 28,69	13,56	Sybron	SYB	28,44	26,13	28,06	+1,38	6157	0,0	0,86	32,6
s 38,75	20,00	SynovusFn	SNV	37,94	36,13	37,75	+1,06	6547	1,2	0,95	39,7
16,75	7,38	TAG Heuer	THW	11,63	10,81	11,00	+0,19	1140	0,0	6,24	1,8
16,50	9,00	TaiwanEqt	TYW	13,06	12,38	12,63	−0,44	341	0,0		
28,94	14,31	TaiwanFd	TWN	18,06	17,00	17,50	−0,50	6575	0,0		
s 48,88	24,38	Tandy	TAN	47,38	45,75	47,38	+0,81	15559	0,8	1,69	28,0
s 44,50	34,50	TelecomNZ	NZT	39,88	38,25	39,63	−0,56	3355	5,4	1,97	20,1
169,25	83,06	TeleBrasil	TBR	131,94	120,25	121,00	−10,13	165070	0,0	8,24	14,7
40,81	24,25	TelefArg	TAR	38,56	37,19	37,31	−1,19	12872	3,0	1,63	22,9
↑ 139,50	68,63	TeleEspan	TEF	139,50	132,06	138,13	+6,63	4065	1,0	3,89	35,5
27,56	16,75	TelePeru	TUP	22,19	21,00	22,00	+0,81	39354	2,9	1,38	15,9
58,44	36,00	TelMexico	TMX	57,44	54,63	54,63	−2,50	86996	3,1	5,47	10,0
26,25	15,69	TemplEmMk	EMF	19,75	18,69	18,69	−1,25	940	1,5	0,24	77,9
7,81	7,00	TemplGlIn	GIM	7,56	7,44	7,56	+0,06	3152	7,9		
13,00	6,50	TemplViet	TVF	8,38	7,81	7,81	−0,44	456	1,8		
39,50	23,25	TenetHlth	THC	39,00	36,31	38,31	+0,44	44499	0,0	1,49	25,7
52,13	36,00	Tenneco	TEN	43,13	41,56	42,88	+1,00	17864	2,8	2,12	20,2
59,19	26,38	Teradyne	TER	43,44	39,63	40,88	+0,06	46800	0,0	1,53	26,7
14,00	10,63	Terra	TRA	11,75	10,94	11,75	+0,63	3677	1,7	2,84	4,1
s 64,75	49,13	Texaco	TX	62,50	60,00	62,13	+2,06	68330	2,9	3,52	17,7
s 71,25	38,38	TexasInst	TXN	57,94	53,50	55,69	+0,88	114655	0,6	0,78	71,4
42,56	31,50	TexasUtil	TXU	40,56	38,81	40,38	+1,19	28391	5,4	2,86	14,1
13,50	3,44	ThaiCapFd	TC	6,00	5,38	5,44	−0,25	723	0,0		
20,00	5,00	Thai Fund	TTF	9,25	8,38	8,69	−0,44	968	1,3		
44,50	28,38	ThermoEl	TMO	42,88	39,00	41,13	+1,69	20271	0,0	1,57	26,2
↑ 64,00	40,38	Thom&Bett	TNB	64,00	60,13	62,13	+2,00	12735	1,8	2,83	22,0
26,88	11,63	ThreeFive	TFS	19,25	18,63	19,13	+0,13	941	0,0	0,67	28,5
↑ 76,63	38,50	TimeWarnr	TWX	76,63	71,81	76,06	+3,19	59294	0,5	-0,03	
64,56	49,06	TimesMir	TMC	64,13	62,25	63,13	−0,06	5721	1,1	2,35	26,9
↑ 61,88	33,13	TommyHil	TOM	61,88	59,88	61,63	+1,75	5503	0,0	2,85	21,6
77,00	43,88	TootsRoll	TR	74,50	71,19	74,50	+2,94	542	0,4	2,50	29,8
↑s 48,19	26,25	TorchmarkT	MK	48,19	45,19	47,69	+1,44	18343	1,3	2,60	18,3
37,13	24,88	ToysR Us	TOY	30,69	29,31	30,19	−0,25	77540	0,0	1,72	17,6
s 63,38	30,83	Travelers	TRV	62,13	59,19	61,50	−0,50	125709	0,8	2,92	21,1
↑ 72,38	39,75	Tribune	TRB	72,38	68,63	71,44	+2,88	9703	1,0	3,05	23,4
n 36,25	25,06	TriconGlb	YUM	32,25	29,50	32,25	+2,19	20209	0,0	2,24	14,4
48,44	25,56	TritonErg	OIL	39,81	34,56	39,19	+4,63	73575	0,0	0,14	
n 36,00	16,19	Tuboscope	TBI	20,69	18,50	19,69	−0,31	6793	0,0	1,22	16,1
40,63	22,50	Tupprware	TUP	27,19	26,25	26,31	−0,25	8707	3,3	1,85	14,2
s 57,44	27,50	Tyco Int	TYC	56,44	53,50	54,00	−1,31	55354	0,2	1,30	41,5
n 22,31	17,69	TysonA	TSN	20,06	18,94	19,94	+0,63	17940	0,5	0,86	23,2
36,94	25,50	UST	UST	33,00	30,50	30,63	−1,69	26808	5,3	2,39	12,8
101,75	64,00	UAL	UAL	96,00	89,00	95,63	+4,88	39940	0,0	14,98	6,4
↑ 126,25	70,13	US Bncrp	USB	126,25	121,50	125,25	+2,19	19073	1,7	5,03	24,9
s 30,75	22,00	US Inds	USI	30,38	28,50	29,56	+1,06	20350	0,7	1,54	19,2
40,50	25,63	USX Mara	MRO	38,75	37,00	38,13	+0,81	22415	2,2	1,59	24,0
36,25	27,63	UltraDiam	UDS	35,75	34,31	35,69	+1,63	10586	3,1	1,99	17,9
35,81	18,50	Unicom	UCM	35,56	34,31	34,81	−0,38	21194	4,6	-1,10	
↑s 76,25	44,56	Unilvr NV	UN	76,25	66,75	74,56	+6,25	37827	1,1	4,96	15,0
56,81	40,38	UnionCar	UK	51,81	48,56	50,06	+1,19	34976	1,8	5,02	10,0
72,94	49,00	UnionPac	UNP	58,25	54,50	58,00	+2,75	56647	1,4	1,76	33,0
18,69	13,88	UniSource	UNS	18,25	16,75	18,13	+1,06	3148	0,0	2,60	7,0
20,19	5,75	Unisys	UIS	19,63	18,75	19,19	+0,25	45958	0,0	-5,30	
30,25	21,00	Utd Asset	UAM	28,81	26,88	26,94	−1,81	14479	3,0	-0,06	
↑ 16,25	12,25	UK Fund	UKM	16,25	15,44	16,00	+0,50	450	4,9	0,38	42,1
44,44	25,75	US Filter	USF	36,19	34,75	35,63	+0,81	29662	0,0	-3,09	
↑ 46,50	23,00	US Home	UH	46,50	44,00	44,69	−1,50	2500	0,0	4,08	11,0
↑ 58,00	31,13	US West	USW	58,00	54,00	57,44	+3,25	43250	3,7	2,44	23,5
↑ 95,63	66,88	UtdTech	UTX	95,63	90,25	94,50	+3,13	24509	1,3	4,44	21,3
45,25	33,06	Unocal	UCL	41,75	38,38	40,69	+1,69	38105	2,0	2,69	15,1
↑ 39,75	25,13	Utilicorp	UCU	39,75	38,38	39,13	+0,69	3640	4,6	2,49	15,7
↑s 53,25	32,31	VF	VFC	53,25	51,63	52,44	+0,31	8549	1,5	2,76	19,0
67,00	45,88	Varian	VAR	56,25	53,00	55,25	−0,25	6180	0,7	3,90	14,2
64,75	33,00	Vesta	VTA	55,94	53,56	55,25	−0,50	4104	0,3	3,26	17,0
↑ 25,13	14,63	Viad	VVI	25,13	23,94	24,94		11968	1,3	1,06	23,5
↑ 109,75	43,00	Vodafone	VOD	109,75	100,75	108,69	+7,25	12764	0,8	2,32	46,9
113,50	61,25	VulcanMat	VMC	112,25	109,00	109,19	−0,06	2913	1,9	6,18	17,7
17,38	5,25	WHX	WHX	16,75	16,00	16,50	−0,06	4477	0,0	-8,83	
35,63	17,38	Wabash	WNC	29,69	27,50	29,69	+0,25	1960	0,5	0,74	40,1
23,00	13,63	WacknhtB	WAK	22,00	20,88	21,75	+0,38	979	1,4	0,01	
52,25	27,00	WalMart	WMT	51,75	49,88	51,50	+1,63	118281	0,6	1,56	33,0
s 37,25	19,88	Walgreen	WAG	36,13	34,44	35,69	+0,81	43170	0,7	0,95	37,6
40,38	25,63	Wallace	WCS	35,50	34,25	34,63	−0,25	5277	1,8	1,87	18,5
↑ 40,06	26,75	Warnaco	WAC	40,06	38,94	39,69	+0,44	8084	0,9	1,97	20,2
↑ 185,00	84,13	WarnrLam	WLA	185,00	166,00	183,94	+18,81	53002	1,0	3,20	57,5
539,88	334,88	WashPostW	PO	537,75	523,75	534,69	+7,19	560	0,9	26,23	20,4
35,38	21,94	WstMngmnt	WMX	33,06	30,56	33,00	+1,88	106313	0,0		
37,38	22,88	Watkins	WJ	28,44	26,88	27,44	−0,25	2021	1,7	-0,48	
56,31	26,75	Weathrfrd	WII	45,00	41,63	42,69	−1,31	20712	0,0	2,15	19,9
70,19	37,50	Wellpoint	WLP	70,13	66,50	69,56	+2,38	15210	0,0	3,24	21,5
350,00	245,00	WellsFarg	WFC	335,25	327,00	334,13	−1,50	18116	1,6	12,77	26,2
27,94	19,63	Wendys	WEN	23,31	21,56	23,31	+1,38	30168	1,0	1,37	17,0
63,94	42,63	Weyerhser	WY	57,19	56,31	56,56	−0,19	26553	2,8	1,76	32,1
s 43,44	29,25	Willamtte	WLL	38,50	36,44	37,63	+0,19	8259	1,7	0,66	57,0
↑s 35,75	19,38	WillmsCos	WMB	35,75	31,38	34,50	+3,00	115752	1,7	1,06	32,6
59,38	32,13	WinnDixie	WIN	50,50	44,00	44,44	−5,81	39869	2,3	1,43	31,1
13,00	6,25	WinnbagoW	GO	11,88	10,69	11,63	+0,94	2660	1,7	0,69	16,9
↑ 40,88	24,25	WolvTube	WLV	40,88	39,19	40,75	+1,13	1798	0,0	2,37	17,2
28,75	18,25	Woolworth	Z	25,56	24,75	25,38	−0,38	55898	0,0	1,58	16,1
↑ 85,38	55,75	Wrigley	WWY	85,38	80,63	83,75	+3,25	6745	1,0	2,34	35,8
↑ 109,69	54,75	Xerox	XRX	109,69	102,75	105,00	+0,06	76186	1,4	4,31	24,4

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 3 avril 1998

A/B

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
5,23	1,81	ABAXIS	ABAX	2,06	1,94	2,00	−0,03	3973
27,38	15,38	ADACLab	ADAC	24,38	22,00	22,06	−0,94	5020
3,63	1,75	ADAM Sftwr	ADAM	3,25	2,88	3,00	+0,13	822
45,00	16,75	ADC Tel	ADCT	27,63	25,25	25,38	−0,19	82757
38,75	20,00	ADVNTA	ADVNA	24,00	22,00	23,44	+0,94	5913
↑ 3,22	0,84	ALPNET	ALP	3,22	2,63	3,00	+0,38	10896
17,94	7,38	ANTEC	ANTC	16,00	14,50	15,75	+0,13	33083
40,88	20,13	ASA Hldgs	ASA	37,00	35,75	36,75	+0,69	5258
↑ 51,50	27,00	ATL Ultra	ATLI	51,50	49,63	50,88	+0,88	4586
8,19	2,94	Acclaim	AKLM	7,31	6,19	7,09	+0,09	70659
23,75	12,75	Aceto	ACET	22,50	21,38	22,00	−0,50	395
39,25	19,50	ActnPerfm	ACTN	37,25	34,25	35,75		14146
15,75	2,06	ActvApprl	AAGP	3,13	2,75	2,75		347
15,38	9,88	ActvVoiceA	CVC	13,50	10,00	12,38	−1,25	1548
18,63	9,50	Activision	ATVI	11,63	10,38	11,19	+0,88	15623
25,94	12,00	Acxiom	ACXM	25,94	24,50	24,88	−0,31	11128
↓ 54,25	19,44	Adaptec	ADPT	20,69	19,44	20,50	+0,19	193206
16,13	6,13	AdeptTech	ADTK	10,94	10,06	10,44	−0,06	2100
53,13	33,50	Adobe	ADBE	47,38	44,75	47,00	+1,50	78341
↓ 18,50	8,50	AdvdTiss	ATIS	12,00	8,50	9,72	−2,34	82807
s 56,50	26,75	Agouron	AGPH	38,25	35,75	36,38	−1,31	29028
s 37,13	20,50	AirExprss	AEIC	29,38	25,50	27,75	+2,13	22092
4,56	2,00	AirMeth	AIRM	3,50	2,94	3,44	+0,19	2240
8,06	3,00	AirTran	AAIR	7,38	6,63	6,88	−0,13	22510
107,88	63,63	AkzoNobl	AKZOY	104,50	99,13	99,75	−5,13	1847
17,75	8,88	AlddinknA	LDNF	13,63	12,38	12,44	−0,56	1513
↑ 31,13	24,38	Alex&Bald	ALEX	31,13	28,38	29,88	+1,00	3235
2,50	0,84	AllAmer	SEMI	1,72	1,50	1,56	−0,13	3508
13,25	5,88	AlliancePh	ALLP	8,69	7,00	8,25	+0,50	15765
25,88	9,38	AlldWasteA	WIN	25,25	24,13	24,81	+0,25	31355
4,75	2,50	Aloette	ALET	3,88	3,25	3,75	+0,25	108
2,50	1,00	AlphaMicro	ALMI	2,06	1,69	1,69	−0,25	4185
20,50	9,63	AlphaNet	ALPH	13,25	12,00	12,63	−0,50	1103
31,88	8,88	AmBus	BABIIB	16,38	13,00	16,00	+2,63	6573
27,00	16,25	AHPatient	AHOM	21,13	19,25	19,56	−1,25	6281
16,13	6,19	AmMobileS	KYC	15,63	10,50	10,88	−4,94	27426
11,63	5,75	AmerPac	APFC	10,94	10,31	10,81	+0,19	2021
8,88	4,75	AmPhyscn	AMPH	7,63	7,13	7,38	+0,13	279
34,38	15,25	AmerPwr	APCC	30,81	28,25	29,50	+1,06	47172
23,25	13,38	AmSafetyRA	ZR	21,00	17,38	17,75	−5,13	15126
15,63	5,38	AmSftwrAM	SWA	8,63	7,19	8,00	+0,69	8934
↑ 22,00	6,38	AmesDeptA	AMES	22,00	20,00	21,75	+1,13	12343
69,38	44,88	Amgen	AMGN	61,13	58,00	58,25	−2,31	102124
6,63	3,13	Amistar	AMTA	3,75	3,63	3,75	−0,13	274
6,13	3,25	Amtech	AMTC	4,00	3,66	3,75	+0,09	2234
15,50	2,50	AmyIn	AMLN	2,94	2,69	2,88	+0,03	8853
99,50	23,50	AnchorGmg	SLOT	79,63	68,50	79,50	+10,50	9746
6,69	2,13	Angeion	ANGN	3,88	2,88	2,91	+0,03	36089
↑ 52,69	24,13	Apollo A	APOL	52,69	47,88	52,25	+4,31	31270
29,75	12,75	Apple	AAPL	27,81	26,75	27,06	+0,13	98365
20,00	10,50	AppleSth	APSO	15,19	14,44	14,63	−0,31	23598
30,38	16,13	ApplebeesA	PPB	24,13	22,00	23,75	+1,63	10646
8,13	3,25	ApldInnovA	INN	8,00	6,81	7,63	+0,69	5806
s 54,19	22,44	ApldMat	AMAT	39,50	35,00	37,50	+2,13	420135
s 24,63	10,92	ArborDrug	ARBR	24,06	23,38	23,56		15170
53,25	17,00	ArborSftw	ARSW	49,56	45,50	48,88	+2,88	9579
12,75	8,06	ArcticCat	ACAT	10,13	9,13	9,44	+0,25	13669
s 5,64	1,89	ArgentCap	ACCT	2,50	2,00	2,00	−0,50	12
12,63	4,69	Ark Best	ABFS	11,25	10,38	11,06	+0,50	9293
3,50	1,63	Artisoft	ASFT	3,34	2,88	3,13	+0,19	6762
60,00	22,00	Ascend	ASND	39,94	37,00	39,06	+1,31	359975
39,63	13,75	Atmel	ATML	17,94	14,69	17,69	+2,94	140237
51,13	28,88	AutodeskA	DSK	46,25	41,75	44,50	−1,00	73826
↑ 41,56	12,38	Avid Tech	AVID	41,56	37,88	39,88	+0,38	12873
↑ 86,75	39,63	BMC Soft	BMCS	86,75	79,75	85,50	+5,25	47204
6,50	1,19	BanynSys	BNYN	6,13	5,25	5,50	−0,63	14859
↑ 53,25	23,75	BedBath	BBBY	53,25	43,50	51,94	+7,94	63420
11,25	4,94	BellSport	BSPT	9,00	8,13	8,19	−0,66	5571
↑ 19,13	11,00	BenJerryAB	JICA	19,13	18,13	18,63	−0,38	588
7,25	2,75	BigRock	BEERF	4,19	3,88	4,19	+0,19	34
49,94	29,00	Biogen	BGEN	49,88	45,88	46,63	+0,44	38212
41,88	11,00	Biomatrix	BIOX	32,50	27,50	31,63	+2,63	8968
1,97	0,69	BiomechB	CAM	1,47	1,34	1,38	−0,09	3692
↓ 3,63	2,00	BiomericaB	MRA	2,19	2,00	2,06	−0,13	429
33,50	14,63	Biomet	BMET	30,25	28,81	29,56	−0,06	34175
46,00	20,75	Black Box	BBOX	37,88	35,13	35,50	−0,44	8242
12,19	5,88	Borland	BORL	9,50	8,75	9,34	+0,38	17423
↓ 29,13	3,44	BstnChckn	BOST	5,59	3,44	4,47	−1,13	241065
s 9,00	1,69	BostnLife	BLSI	2,34	1,91	2,25	+0,28	3019
11,56	3,50	BroadbndB	BTK	7,81	6,19	6,56	−0,69	5934
37,75	17,75	BrodrbndB	ROD	20,75	18,25	19,44	−1,19	31891
↑ 13,94	7,13	Buffets	BOCB	13,94	13,31	13,56	+0,06	13135
16,75	6,63	BusObjct	BOBJY	16,00	14,88	15,69	+0,69	9232

C/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
35,00	15,81	GCube	CUBE	20,00	18,25	19,75	+0,81	30765
12,13	5,31	CNS	CNXS	5,72	5,38	5,56	+0,06	4263
26,13	7,38	COR Thera	CORR	22,75	11,88	20,94	+8,44	140775
↑ 22,94	11,75	CalMicrow	CMIC	22,94	21,38	21,63	−0,13	7306
↑ 51,63	22,25	CbrdgeTch	CATP	51,63	48,69	51,38	+2,25	22696
↑ 59,75	27,00	CanandguB	CBRN	59,75	54,75	57,25	+2,00	77
47,25	34,00	CarlCommC	TVY	40,50	38,50	38,88	−0,13	894
8,75	3,50	CarringtnC	ARN	5,50	4,31	5,19	+0,69	3268
3,66	1,75	CasinoAm	CSNO	3,00	2,75	2,81	−0,06	4998
14,13	3,98	CatoA	CACOA	12,88	11,75	12,63	−0,25	5531
↑ 42,75	19,50	CelestSeas	CTEA	42,75	40,25	41,75	+1,00	2970
53,75	23,38	Centocor	CNTO	47,00	41,75	43,00	−0,63	235945
3,88	0,88	CenturaSf	CNTR	1,81	1,47	1,63	−0,06	5753
18,25	7,88	CntryBis	CBIZ	18,06	15,75	17,94	+1,69	9969
↑ 13,25	3,63	CentyComA	CTYA	13,25	12,38	13,13	+0,38	4794
7,19	3,75	Charming	CHRS	5,13	4,00	4,63	−0,38	63548
1,81	0,78	Checkers	CHKR	0,97	0,88	0,91	−0,03	7492
31,44	9,50	CheckfreeC	KFR	27,75	21,25	27,50	+5,94	66834
24,75	16,50	Chiron	CHIR	22,00	20,56	21,56	+0,75	35517
s 52,88	25,69	Cintas	CTAS	52,19	49,25	50,00	−0,25	6603
17,75	8,00	CirrusLog	CRUS	10,44	10,00	10,13	−0,06	21942
↑s 71,94	30,17	CiscoSys	CSCO	71,94	66,88	70,69	+1,25	375231
↑s 57,31	7,08	Citrix	CTXS	57,31	51,25	53,69	+0,94	50239
2,25	0,91	ClearlyCdn	CLCDF	1,09	1,00	1,03	−0,03	2187
39,94	18,50	Cognex	CGNX	24,25	21,00	23,13	+2,00	27426
s 29,50	16,63	Coherent	COHR	24,44	22,00	22,25	−0,81	10455
↓ 3,00	0,09	Colossal	CLPZF	0,13	0,09	0,13	−0,03	2315
s 30,38	13,25	Comair	COMR	27,63	26,00	26,00	−1,25	14590
37,63	14,63	♦ComcstA	CMCSK	36,00	34,00	36,00	+0,38	59331
13,88	5,88	Comdial	CMDL	11,00	10,63	10,75	−0,19	829
11,00	5,75	CompuCom	CMPC	8,38	7,75	7,81	−0,06	6353
3,09	0,50	CmpuMed	CMPD	1,09	1,00	1,00		6747
s 53,50	19,83	CmptrHrzn	CHRZ	52,75	48,25	49,00	−1,13	22116
6,13	3,31	CmptrNetC	MNT	4,75	4,38	4,38	−0,25	4747
s 51,25	15,81	CompuwrCP	WR	50,13	48,00	48,50	−1,25	55840
1,53	0,31	Comtrex	COMX	1,19	0,91	1,13	+0,06	184
54,88	30,25	ComverseC	MVT	51,88	46,50	48,75	+1,38	40836
3,50	1,25	ConcurrntC	CUR	3,38	3,06	3,19	+0,06	45541
22,75	15,13	CnsmrWtr	CONW	21,75	19,88	21,41	+1,41	699
8,88	4,63	Copley	CPLY	7,13	6,52	6,56	−0,44	1938
5,88	1,78	Copytele	COPY	3,72	3,00	3,19	+0,09	4915
3,63	1,38	Cortex	CORX	1,91	1,69	1,75		1792
58,75	26,88	Costco	COST	54,88	51,88	53,00	−0,25	72606
20,13	10,75	Coventry	CVTY	17,63	15,25	16,81	−0,19	28567
43,00	23,75	CrackerBar	CB

En bref — **INVESTIR**

Clémex Technologies prépare son entrée à la Bourse de Montréal

Réjean Bourdeau

La société **Clémex Technologies** (Alb., *CXG.A*, 0,88 $), de Longueuil, prépare son entrée à la **Bourse de Montréal**. « Si tout va bien, on espère s'inscrire d'ici six mois », confirme **Ron Goldman**, directeur du marketing.

Dans une première étape, le concepteur de logiciels liés à l'analyse d'images microscopiques des métaux vient de s'inscrire à la **Bourse de l'Alberta**. Clémex a réalisé un premier appel public à l'épargne de 1,5 M$, pour 2,5 M d'actions ordinaires de classe A à 0,60 $ chacune, le 26 mars.

Le produit de l'émission servira au développement de sa force de vente américaine. Quelque 70 % de son chiffre d'affaires de 2,5 M$ provient des États-Unis.

Ses produits sont aussi vendus au Canada, en France, au Mexique, en Afrique du Sud et en Inde.

« Nos systèmes clés en main comprennent les ordinateurs, les logiciels, les microscopes et les caméras numériques », explique M. Goldman. Ses principaux clients sont les laboratoires de contrôle de qualité des sociétés manufacturières et métallurgiques telles **General Motors** (New York, *GM*, 67,5 $ US), **Alcan Aluminium** (Mtl, *AL*, 43,60 $) et **Sidbec-Dosco**.

Depuis janvier, grâce à son association avec **Struers**, une division de la firme néerlandaise **Radiometer**, la société québécoise s'est aussi diversifiée du côté de la distribution des équipements et des produits utilitaires, comme les scies, les polisseuses, les huiles et les colles.

Fondée en 1990, Clémex emploie 22 personnes et compte réaliser des ventes de 3 M$ pour l'année financière commençant le 1er mai. ■

Fonds de placement — Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	15,67 $	par action A	02-04-98
BioCapital, Société en commandite	7,00 $	par reçu	02-04-98
Central Fund	6,41 $	par action A	02-04-98
Fonds Vision Europe	20,51 $	par part	03-04-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	4,94 $	par part	31-03-98
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,82 $	par part	01-04-98
United Corp.	77,45 $	par part	02-04-98

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %	Cotes hebdomadaires		
	27 fév. 98	27 mars 98	20 mars 98	28 mars 97
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	14,49	12,835	12,579	11,721
Barreau du Québec				
•Équilibré	13,79	13,044	12,963	11,881
•Obligations	9,06	11,093	11,102	10,646
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	10,85	13,282	13,168	11,947
Ingénieurs du Québec - Férique (Cote au 03-04-98)				
•Revenu à court terme	3,30	34,253	34,226	34,286
•Obligations	8,60	38,662	38,319	37,207
•Actions	12,90	46,862	46,900	40,001
•Équilibré	19,60	48,289	48,058	42,605
•International	29,4	10,685	10,641	9,432
•Américain	36,10	14,587	14,304	10,934
•Croissance	- 0,40	10,956	10,946	9,969
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	15,49	14,836	14,712	13,055
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	11,84	13,678	13,512	11,898
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	19,91	78,336	77,236	61,340
•Fonds de placement	26,83	20,969	20,542	18,303
•Marché monétaire	3,10	10,014	10,014	10,014
•Obligations	10,03	10,562	10,612	10,318
•Actions canadiennes	26,05	16,312	15,797	12,674
•Actions internationales	31,88	10,916	10,889	9,067
Professionnels du Québec (rendement en date du 31-03-98)				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	14,60	12,655	12,600	12,073
•Actions canadiennes	29,50	20,069	19,567	16,955
•Obligations	12,20	11,414	11,469	11,133
•Court terme	3,50	9,479	9,543	9,542
•International-actions	14,30	16,566	16,409	16,020
•Croissance et revenus	14,50	11,690	11,647	10,876
Union des Artistes (CSS)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	11,47	50,431	49,751	42,861
•Obligations	8,42	12,355	12,351	11,141
•Actions	n.d.	10,798	10,680	n.d.

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

Marconi : participation majoritaire dans NovAtel

La **Compagnie Marconi Canada** (Mtl, *CMW*, 20,40 $), concepteur et fabricant d'équipements d'avionnerie de Ville Saint-Laurent, s'est enfin décidée à puiser 70 M$, dans son encaisse de 285 M$, pour acquérir 58 % de la société albertaine **NovAtel** (Nasdaq, *NGPSF*, 9,38 $ US).

« Cette transaction est très positive, constate l'analyste **Peter Norris** de **Dlouhy Investments**. Finalement, la compagnie bouge après s'être assise sur une pile d'argent pendant 10 ans ». Conséquemment, il prévoit ajuster à la hausse ses prévisions du bénéfice par action, qui étaient de 1,15 $ pour 1998 et de 1,01 $ pour 1999.

Selon M. Norris, l'acquisition du spécialiste de GPS (système de positionnement global) est intéressante pour Marconi, puisqu'il s'agit d'un marché en pleine croissance.

Étant donné l'essor que connaissent les produits de localisation dans les domaines de la géodésie et des systèmes d'information géographiques, les observateurs s'attendent à ce que le marché maintienne son expansion de plus de 25 % par année.

Rappelons qu'en octobre, les deux entreprises avaient réalisé une alliance stratégique. « NovAtel a enregistré une croissance rentable de ses activités depuis 1993 et nous avons confiance en ses perspectives », souligne **Gregory Yeldon**, directeur, finances, de Marconi.

Pour l'année terminée le 31 décembre, NovAtel a accru ses ventes de 19 % à 27 M$, et réalisé un bénéfice net de 7,2 M$ (0,97 $ par action). (RB) ■

Les devises — Le 7 avril 1998, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,554 5	Italie	Lire	1 280,270 0
Afrique française	Franc CFA	453,560 0	Jamaïque	Dollar	24,613 7
Allemagne	Mark	1,299 9	Japon	Yen	95,100 0
Antilles anglaises	Dollar	1,907 0	Liban	Livre	1 074,660 0
Argentine	Peso	0,706 2	Maroc	Dirham	6,981 9
Australie	Dollar	1,067 4	Mexique	Nuevo peso	6,020 0
Autriche	Schilling	9,140 0	Nicaragua	Gold Cordoba	7,250 0
Bahamas	Dollar	0,706 3	Norvège	Couronne	5,387 5
Barbade	Dollar	1,420 6	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,228 7
Belgique	Franc	26,820 0	Pakistan	Roupie	31,150 0
Bermudes	Dollar	0,706 3	Pays-Bas	Florin	1,464 4
Brésil	Real	0,803 8	Pérou	Newsol	1,987 2
Chili	Peso	319,350 0	Philippines	Peso	26,390 0
Chine	Renminbi	5,848 0	Porto-Rico	Dollar	0,706 3
Colombie	Peso	964,790 0	Portugal	Escudo	133,160 0
Cuba	Peso	16,245 2	Rép. dominicaine	Peso	10,330 0
Danemark	Couronne	4,953 8	Rép. tchèque	Koruna	23,801 4
Egypte	Livre	2,406 8	Roumanie	Leu	5 976,126 6
Espagne	Peseta	110,320 0	Royaume-Uni	Sterling	0,425 6
États-Unis	Dollar	0,706 3	Russie	Rouble	4,330 9
Finlande	Mark	3,945 0	Singapour	Dollar	1,142 3
France	Franc	4,355 6	Slovaquie	Koruna	24,760 0
Grèce	Drachme	226,040 0	Sri Lanka	Roupie	43,990 0
Haïti	Gourde	12,274 7	Suède	Couronne	5,642 0
Hong Kong	Dollar	5,468 6	Suisse	Franc	1,075 0
Inde	Roupie	27,888 4	Tunisie	Dinar	0,824 8
Iran	Rial	2 118,940 0	Turquie	Lire	1 707868 3
Israël	New shequel	2,533 5	Venezuela	Bolivar	369,190 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

LES AFFAIRES — Le journal des décideurs

LEADER DE LA PRESSE ÉCONOMIQUE



ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN :

Seulement 59,95 $ plus taxes

-52 numéros du journal Les Affaires
-12 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, 12 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.

• **56% d'économie sur le prix en kiosque :** L'abonnement d'un an au journal Les Affaires et au magazine Affaires PLUS est proposé à 59,95 $ + taxes, soit plus de 87 $ d'économie puisque le prix en kiosque est de 157,36 $ 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 - 52 numéros du journal **Les Affaires** +
- 12 numéros du magazine **Affaires PLUS.**
au prix spécial de 59,95 $ + taxes (total 68,96 $)

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

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
Nº de carte | | | | | | | | | | | | | | | |
Expiration : ___/___ mois/année
Signature : _____

1201

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 89 **Améliorations : 52** **Détériorations : 32**

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
Accel Financial	42	(398)	n.d.	n.d.	872	317	3 m.	31-Jan-98
Advanced Material Resources[1]	1 771	2 859	0,11	0,18	25 514	24 374	12 m.	31-Déc-97
Airboss of America	3 297	663	0,05	0,02	56 194	16 293	12 m.	31-Déc-97
Akita Drilling	11 363	7 113	1,20	0,77	89 100	63 340	12 m.	31-Déc-97
Alarmforce Industries	171	103	0,02	0,02	1 079	868	3 m.	31-Jan-98
Algonquin Mercantile	2 500	1 700	0,33	0,25	109 100	80 400	12 m.	31-Déc-97
Allelix Biopharmaceuticals	(8 609) [2]	(4 765)	(0,48)	(0,36)	3 608	3 501	3 m.	28-Fév-98
	(216) [2]	(5 720)	(0,01)	(0,44)	24 367	9 869	6 m.	28-Fév-98
Arakis[1]	(9 212) [3]	(12 901)	(0,10)	(0,23)	4 140	2 933	12 m.	31-Déc-97
Artic Group	263	527	0,02	0,05	n.d.	n.d.	9 m.	31-Jan-98
Badger Daylighting	3 400	500	0,22	0,05	29 500	4 600	3 m.	28-Fév-98
Baton Broadcasting	(1 334)	(4 021) [3]	(0,03)	(0,14)	122 296	59 793	3 m.	28-Fév-98
	12 770	635 [3]	0,34	0,02	241 102	129 627	6 m.	28-Fév-98
Black Rock Ventures	729	(3 619)	0,01	(0,12)	361	322	12 m.	31-Déc-97
BW Technologies	67	(146)	0,02	(0,08)	3 127	1 410	3 m.	31-Jan-98
	302	(244)	0,07	(0,17)	8 943	4 703	9 m.	31-Jan-98
Calahoo Petroleum	959	652	0,03	0,03	13 706	7 001	12 m.	31-Déc-97
Canada Southern Petroleum	(1 758)	(1 461)	(0,12)	(0,11)	2 515	2 228	12 m.	31-Déc-97
Carmanah	(900) [3]	11 600	(0,03)	0,53	13 100	26 700	12 m.	31-Déc-97
Cavell Energy	(203) [3]	1 522	(0,01)	0,06	3 957	6 566	3 m.	31-Déc-97
	(6 115) [3]	4 620	(0,24)	0,24	22 507	21 606	12 m.	31-Déc-97
Cie-Nergy	(67)	1	n.d.	n.d.	1 078	722	6 m.	28-Fév-98
Club Monaco	1 962	2 838	0,31	0,63	33 394	31 595	3 m.	31-Jan-98
	3 618	3 062	0,60	0,68	110 669	100 814	12 m.	31-Jan-98
Cypress Energy	1 509	453	0,16	0,11	11 794	2 107	12 m.	31-Déc-97
Danoil Energy	3 500	2 900	0,21	0,20	25 400	15 700	12 m.	31-Déc-97
Domco (Industries)	2 632	3 205	0,16	0,18	81 568	72 380	3 m.	31-Déc-97
	20 362	19 573	1,09	1,21	350 321	328 422	12 m.	31-Déc-97
DTM (Groupe Informatique)	186	295	0,06	0,09	16 453	18 082	3 m.	31-Jan-98
	260	241	0,08	0,07	29 833	29 926	6 m.	31-Jan-98
Durkin Hayes Publishing	(919) [3]	(2 994) [3]	(0,04)	(0,15)	5 565	4 374	12 m.	31-Déc-97
Eldorado Gold[1]	(111 100)	(11 711)	(1,52)	(0,34)	68 497	41 158	12 m.	31-Déc-97
Electrohome	(1 840)	(2 754) [3]	(0,23)	n.d.	21 741	34 355	3 m.	28-Fév-98
	7 667 [2]	(797) [3]	0,95	n.d.	46 858	71 000	6 m.	28-Fév-98
Eli Eco Logic	(15 882)	(11 596)	(1,45)	(1,61)	3 977	4 520	12 m.	31-Déc-97
Empire (Assurance-Vie)	37 600	26 700	n.d.	n.d.	409 000	364 000	12 m.	31-Déc-97
Ensign Resources	23 637	9 992	1,13	0,49	153 705	93 012	3 m.	31-Déc-97
	68 035	25 828	3,25	1,26	517 500	245 429	12 m.	31-Déc-97
Equatorial Energy	(1 053)	(522)	(0,07)	(0,07)	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-97
Gaming Lottery[1]	(2 581)	(6 718)	(0,10)	(0,26)	131	622	3 m.	31-Jan-98
[1]	(10 058)	(8 930)	(0,40)	(0,35)	1 527	2 266	12 m.	31-Jan-98
Gendis Inc.	86 802	(40 475)	5,19	(2,42)	124 489	150 359	3 m.	31-Jan-98
	73 309	(40 843)	4,38	(2,44)	410 284	509 337	12 m.	31-Jan-98
Gensci	(3 291)	(1 704)	(0,11)	(0,11)	752	58	3 m.	31-Déc-97
	(8 956)	n.d.	(0,31)	n.d.	1 055	n.d.	9 m.	31-Déc-97
Global Equity	(14 090) [3]	3 613	(0,21)	0,06	5 456	4 854	12 m.	31-Déc-97
Golden Knight	(31 595) [3]	(56 084) [3]	(1,18)	(3,43)	2 073	19 977	12 m.	31-Déc-97
Hillsborough Resources	4 300	4 500	0,23	0,25	44 500	41 000	12 m.	31-Déc-97
Hurricane Hydrocarbons	6 386	s.o.	0,15	s.o.	47 784	s.o.	3 m.	31-Déc-97
	15 844	s.o.	0,37	s.o.	94 804	s.o.	6 m.	31-Déc-97
Ice Drilling	509	(137)	0,01	n.d.	5 378	636	9 m.	31-Jan-98
Imutec Corp.	(1 501)	(1 307)	(0,04)	(0,04)	n.d.	n.d.	3 m.	28-Fév-98
	(4 102)	(3 495)	(0,11)	(0,12)	n.d.	n.d.	9 m.	28-Fév-98
Infocorp Computer	(2 416) [3]	(113)	(0,19)	(0,01)	1 536	1 241	3 m.	31-Jan-98
	(2 893) [3]	(116)	(0,23)	(0,01)	3 177	2 410	6 m.	31-Jan-98
Infowave Wireless	(889)	(259)	(0,08)	(0,05)	1 328	1 780	3 m.	31-Déc-97
	(2 567)	(287)	(0,29)	(0,05)	5 458	8 707	12 m.	31-Déc-97
International Keystone	(593)	(2 193)	(0,07)	(0,26)	1 166	988	6 m.	31-Jan-98
Intertech	418	(361)	0,03	(0,02)	3 585	1 430	3 m.	31-Déc-97
	918	(162)	0,06	(0,01)	11 385	6 811	12 m.	31-Déc-97
Inverpower	(2 810) [3]	(872)	(0,32)	(0,11)	3 556	3 532	3 m.	31-Jan-98
	(5 598) [3]	(760)	(0,64)	(0,10)	8 144	8 515	6 m.	31-Jan-98
Knighthawk Airlines	66	(60)	0,01	(0,01)	2 315	2 358	3 m.	31-Jan-98
KRG Management	29	(57)	0,01	(0,02)	1 375	1 124	3 m.	31-Jan-98
	2	(83)	0,00	(0,03)	2 569	2 346	6 m.	31-Jan-98
Mark Work's Wearhouse	6 551	3 923	0,24	0,16	402 207	303 756	12 m.	31-Jan-98
MGI Software	n.d.	n.d.	(0,13)	(0,27)	4 269	2 201	3 m.	31-Jan-98
	(6 950)	(7 404) [3]	(0,35)	(0,48)	13 348	5 144	12 m.	31-Jan-98
Micrologix Biotech	(1 375)	(1 031)	(0,06)	(0,05)	199	128	3 m.	31-Jan-98
	(3 559)	(2 622)	(0,15)	(0,14)	602	413	9 m.	31-Jan-98
Middlefield Bancorp	299	198	0,03	0,04	2 915	2 256	3 m.	31-Jan-98
Minera Rayrock[1]	(5 596)	(15 359)	(0,11)	(0,30)	23 085	25 642	12 m.	31-Déc-97
Miramar Mining	(48 100) [3]	(22 600)	(0,84)	(0,40)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-97
	(63 769) [3]	(29 113)	(1,12)	(0,51)	64 070	76 833	12 m.	31-Déc-97
Mobile Climate	884	n.d.	0,03	0,01	7 900	3 200	3 m.	31-Jan-98
	2 000	939	0,06	0,04	19 900	9 800	9 m.	31-Jan-98
Mount Real Corp	826	288	n.d.	n.d.	4 517	1 350	3 m.	31-Déc-97
	2 709	1 586	0,17	0,11	13 241	4 796	12 m.	31-Déc-97
Mytec Technologies	(8 945) [3]	1 019	(0,39)	0,05	11 800	9 700	12 m.	31-Déc-97
National Challenge	(529)	64	n.d.	n.d.	8 300	4 800	6 m.	31-Jan-98
Northern Orion	(7 126)	(1 526)	(0,10)	(0,02)	637	2 593	12 m.	31-Déc-97
Offshore Systems	88	82	0,00	0,00	2 236	1 817	3 m.	28-Fév-98
Old Canada Investment	(564)	848	(0,23)	0,34	n.d.	n.d.	6 m.	28-Fév-98
Opal Energy	(138)	189	(0,01)	0,01	8 900	4 000	12 m.	31-Déc-97
Optimal Robotics	(2 118)	(1 636)	(0,29)	(0,33)	5 208	1 372	12 m.	31-Déc-97
Oshawa Group	12 500	15 900	0,32	0,41	1 557 800	1 401 200	3 m.	25-Jan-98
	40 100	54 600	1,05	1,43	6 813 100	5 987 600	12 m.	25-Jan-98
Oxbow Exploration	(129)	2 377	(0,01)	0,13	11 277	12 789	12 m.	31-Déc-97
Peerless (Tapis)	1 926	(10 650)	0,15	(0,84)	44 152	57 816	3 m.	31-Déc-97
	3 012	(12 283)	0,23	(0,97)	196 847	226 278	12 m.	31-Déc-97
Petrobank Energy	(468)	159	(0,02)	0,01	2 522	643	3 m.	31-Déc-97
	740	143	0,03	0,01	8 509	1 501	12 m.	31-Déc-97
Princess Resources	(508)	(495)	(0,01)	(0,01)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jan-98
Purcell	221	1 011 [2]	0,02	0,11	5 671	2 590	12 m.	31-Déc-97
Quincaillerie Richelieu	1 246	985	0,21	0,16	28 741	22 019	3 m.	28-Fév-98
Radiomutuel	2 105	1 328	0,18	0,11	34 984	28 888	6 m.	22-Fév-98
Rayrock Yellowknife[1]	(1 694) [3]	(13 879) [3]	(0,09)	(0,75)	13 260	17 325	3 m.	31-Déc-97
[1]	(10 500) [3]	(15 561)	(0,58)	(0,84)	55 355	66 315	12 m.	31-Déc-97
Redekop Properties	436	(145)	0,15	(0,05)	10 828	3 825	3 m.	31-Déc-97
	1 453	(585)	0,49	(0,20)	45 495	8 032	12 m.	31-Déc-97
Roctest	1 300	1 102	0,31	0,27	17 264	14 544	12 m.	31-Déc-97
Royal Oak Mines	(72 651) [3]	(21 306)	(0,52)	(0,15)	30 395	71 999	3 m.	31-Déc-97
	(135 215) [3]	(5 985)	(0,97)	(0,04)	191 167	255 168	12 m.	31-Déc-97
SEPP's Gourmet	345	180	0,04	0,03	7 604	3 372	3 m.	31-Jan-98
SoftQuad Intl	(5 016) [3]	(3 163) [3]	(0,38)	(0,30)	4 352	4 545	3 m.	31-Déc-97
	(29 831) [3]	(18 473) [3]	(2,28)	(1,77)	22 187	15 997	12 m.	31-Déc-97

Radiomutuel a le vent dans les voiles

Radiomutuel (Mtl, *RDA*, 15,50 $) a enregistré une bonne progression de ses résultats au cours du premier semestre terminé le 22 février 1998.

Le bénéfice net s'est accru de 61,5 % par rapport à 1997 pour atteindre 2,1 M$ (0,18 $ l'action). Le résultat par action reflète la subdivision des actions survenue le 4 février 1998. Le chiffre d'affaires a connu une croissance de 21 % pour s'établir à 35 M$.

Tous les secteurs d'activité de la société, soit la radio, la télévision ainsi que l'affichage, ont rencontré les objectifs fixés par la direction.

Les résultats tiennent compte de l'ensemble des stations de radio exploitées par Radiomutuel, de la **Société en commandite d'Affichage Omni**, du *Canal Vie* ainsi que de la consolidation proportionnelle de *Radiomédia*, *MusiquePlus* et de *Musimax*.

Les activités de *Canal Vie* et de *Musimax* sont présentées à titre de frais de lancement durant la période de gratuité accordée aux distributeurs. Cette période s'est terminée le 31 décembre 1997. Les frais de lancement ont totalisé 3,4 M$ et sont amortis sur une période de trois ans débutant le 1er janvier 1998. (RCS) ■

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 89 **Améliorations : 52** **Détériorations : 32**

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
Stake Technology	149	(233)	0,01	(0,02)	16 847	16 038	12 m.	31-Déc-97
Sterne Stackhouse	123	96	0,02	0,02	707	415	3 m.	31-Jan-98
Tetonka Drilling	141	s.o.	0,04	s.o.	1 380	s.o.	6 m.	31-Déc-97
Thermo Technology	(8 551)	(9 630)	(0,16)	(0,33)	2 684	2 080	9 m.	31-Jan-98
Thunder Energy	86	7	0,01	0,00	2 195	508	3 m.	31-Déc-97
	393	18	0,03	0,01	5 472	1 081	12 m.	31-Déc-97
Triton Mining	(23 000)	(8 644)	(0,94)	(0,41)	15 877	13 704	12 m.	31-Déc-97
Tusk Energy	(3 274) [3]	s.o.	(0,41)	s.o.	4 634	s.o.	12 m.	31-Déc-97
TVA (Groupe)	2 200	1 500	0,08	0,06	42 000	43 100	3 m.	22-Fév-98
	13 600 [2]	8 400	0,48	0,30	106 500	99 000	6 m.	22-Fév-98
Venstar	410	189	0,08	n.d.	14 685	2 422	12 m.	31-Déc-97
Vidéotron (Groupe)	(40 150) [3]	289 709 [2]	(0,37)	2,66	242 873	176 966	3 m.	28-Fév-98
	(45 462) [3]	279 306 [2]	(0,42)	2,55	496 099	415 662	6 m.	28-Fév-98
VisionWall	441	(254)	0,01	(0,01)	4 410	2 294	3 m.	31-Jan-98
	65	(1 472)	0,00	(0,06)	11 245	6 402	12 m.	31-Jan-98
Warwick Communications	241	127	0,04	0,00	1 859	1 333	12 m.	31-Déc-97
Westcastle Energy	1 667	n.d.	0,08	n.d.	37 231	n.d.	12 m.	31-Déc-97
Zargon Oil & Gas	540	850	0,04	0,08	4 600	3 610	3 m.	31-Déc-97
	2 480	1 900	0,20	0,19	16 760	11 720	12 m.	31-Déc-97

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

Déclarations de dividendes

- **Canadian Apartment Properties** : div. spécial de 0,015 $ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 7 avril.
- **Corby (Distilleries)** : hausse du div. trim. de 0,35 $ à 0,50 $ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 17 avril.
- **Enermark Income Fund** : div. mensuel de 0,075 $ payable le 20 avril aux actionnaires inscrits le 10 avril.
- **First Asia Income Fund** : div. trim. de 0,065 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 6 avril.
- **First Australia Prime** : div. de 0,065 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 6 avril.
- **H&R Real Estate** : div. trim. de 0,087 $ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 20 avril.
- **Morrison Facility** : div. trim. de 0,21 $ payable le 31 mars actionnaires inscrits le 16 mars.
- **Murphy Oil** : div. trim. de 0,35 $ US payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 13 mai.
- **Oceanex Income Fund (reçu de dépôt)** : div. mensuel de 0,0937 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 8 avril.
- **Oshawa (Groupe)** : div. trim. de 0,14 $ payable le 10 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Residential Equities** : div. mensuel de 0,0782 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 8 avril.
- **Roctest** : div. trim. de 0,0225 $ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 24 avril.
- **Royal Host Real Estate** : div. mensuel de 0,07 $ payable le 16 avril aux actionnaires inscrits le 9 avril.
- **Surrey Metro** : div. semestriel de 0,20 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 1er mai.
- **Tel NT** : div. trim. de 0,20016 $ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- **Triax Diversified** : div. trim. de 0,25 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **Westrock Energy Income Fund I** : div. mensuel de 0,0650 $ payable le 20 avril aux actionnaires inscrits le 10 avril.
- **Westrock Energy Income Fund II** : div. mensuel de 0,06 $ payable le 20 avril aux actionnaires inscrits le 10 avril.
- **World Strategic** : div. mensuel de 0,09 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 10 avril.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
BMTC (Groupe)	9 avril	14 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
LG Technologies (Groupe)	15 avril	11 h 30	Four Points, Laval
Bestar	21 avril	11 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
BioCem Pharma	21 avril	10 h 00	Ritz-Carlton, Montréal
Canam Manac	21 avril	11 h 00	Centre des congrès, Saint-Georges de Beauce
Donohue	21 avril	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Alliance (Prod. forestiers)	22 avril	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
DiagnoCure	22 avril	10 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Logistec Corporation	22 avril	11 h 30	800 Square Victoria, 4e étage, Montréal
Québectel	22 avril	11 h 00	Centre des congrès, Rimouski
Domtar	23 avril	10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Imprimerie Quebecor	24 avril	11 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Abitibi-Consolidated	27 avril	11 h 00	Hôtel Complexe Desjardins, Montréal
Quebecor	28 avril	11 h 00	Centre Pierre Péladeau, Montréal
Fonorola	29 avril	11 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
Transat A.T.	29 avril	10 h 00	Hôtel du Parc, Montréal
Bocenor (Groupe)	12 mai	11 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
Mount Real (Corporation)	12 mai	10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Microtec	14 mai	10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Forex (Groupe)	20 mai	10 h 00	1012, chemin du Parc Industriel, Bois-Franc
Roctest	20 mai	10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586

Résultats financiers

Vidéotron glisse dans le rouge

Renée Claude Simard

La société de télécommunications et de télédiffusion **Groupe Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 17,50 $) affiche des résultats teintés de rouge au second trimestre terminé le 28 février 1998.

La perte a atteint 40,1 M$ (0,37 $ l'action) comparativement à un bénéfice net de 290 M$ (2,66 $ l'action) en 1997. Le résultat de 1998 tient compte d'un paiement de 26,9 M$ représentant une prime et autres montants payés lors du rachat des billets subalternes de premier rang de Vidéotron au montant de 150 M$ US.

Le résultat de 1997 comporte un gain non récurrent de 486 M$ provenant de la disposition de son investissement au Royaume-Uni. N'eût été des éléments non récurrents, la perte du trimestre de 1998 s'établirait à 31,7 M$ (0,29 $ l'action).

La société a essuyé une perte de 45,5 M$ (0,42 $ l'action) au premier semestre terminé le 28 février 1998, comparativement à un bénéfice net de 279 M$ (2,55 $ l'action) en 1997. Si on exclut les éléments non récurrents, la perte aurait atteint 37 M$ (0,34 $ l'action).

La société a enregistré des progrès au chapitre des revenus. Cette amélioration provient de ses trois secteurs d'activité. Les produits d'exploitation du secteur Télédistribution et Télécommunications-Canada ont fait un bond de 48,9 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 335,6 M$.

Aux États-Unis, les produits d'exploitation du secteur Télédistribution privée affichent une hausse de 50,6 %. Ils ont atteint 38 M$. Ce secteur a inscrit pour la première fois un bénéfice d'exploitation. Cette première résulte de l'intégration d'une entreprise de télédistribution privée acquise à Houston. La mise en route des services concurrentiels de téléphonie commutée a également apporté de l'eau au moulin.

Par ailleurs, les produits d'exploitation du secteur Télédiffusion - Canada ont progressé de 7,6 % par rapport à 1997. ■

Domco : profits stables

Le fabricant de couvre-sols en vinyle **Domco** (Mtl, *DOC*, 18,25 $) a dégagé des profits stables pour l'exercice 1997. Le bénéfice net s'est chiffré à 20 M$.

Le bénéfice par action a fléchi par rapport à 1996, passant de 1,21 $ à 1,09 $. Ce recul est attribuable à l'augmentation du nombre moyen d'actions en circulation qui a suivi l'émission de 2,2 M d'actions ordinaires. L'émission a eu lieu en novembre 1997.

Le chiffre d'affaires a progressé de 6,7 % par rapport à 1996 pour atteindre 350,3 M$. Cette augmentation reflète le succès de l'extension de la gamme de produits et du développement de son réseau de distribution aux États-Unis.

Les perspectives de l'industrie des couvre-sols vinyliques sont prometteuses. L'économie nord-américaine laisse présager un niveau d'investissement soutenu dans le domaine de la construction et de la rénovation, ce qui est favorable aux ventes de couvre-sols résilients.

Domco complétera en 1998 son programme biennal en investissant notamment dans les usines de Florence et Houston. La société mettra en marché une toute nouvelle gamme de produits qui consolidera sa position sur le marché des produits à feuilles vinyliques. (RCS) ■

FORFAIT RÉUNION - GOLF À GLENDALE

Réservez-tôt Places limitées

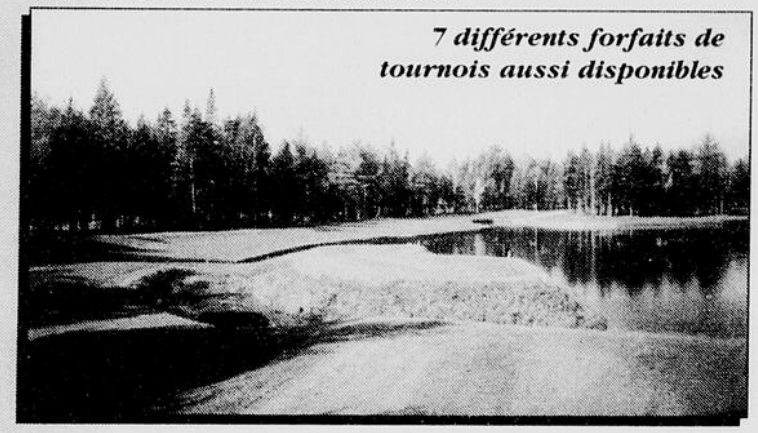
55 $*

Joignez l'utile à l'agréable !

Que ce soit pour vos réunions d'affaires ou encore pour vos conférences de 10 à 50 personnes, le Club de golf Glendale est l'alternative de choix pour vos réunions d'entreprises durant la saison estivale. Ce magnifique terrain de golf privé de 36 trous vous offre maintenant la possibilité de joindre l'utile à l'agréable en vous proposant son tout nouveau forfait **Réunion - Golf**, conçu spécialement pour les gens d'entreprises.

Pour aussi peu que **55 $*** par personne, vous bénéficierez des installations du club, mais surtout de l'ambiance chaleureuse et amicale qui en a fait toute sa réputation, le tout dans un magnifique décor enchanteur.

* Disponible uniquement la semaine, taxes et service en sus.



Le forfait comprend:
- Réunion de votre groupe dans l'une de nos 2 salles
- Dejeuner (viennoiseries)
- Golf & voiturette à gaz
- Piscine

GLENDALE

CLUB DE GOLF GLENDALE, 9500, montée Ste-Henriette, St-Augustin, Mirabel (Québec) J0N 1J0
Tél.: (514) 435-7304, demandez Nicole Lapointe

Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de mars 1998.

Mars 1998

ASSOCIATION BÉTON QUÉBEC
Claude Letarte
Directeur général

ACIER LEROUX INC.
Frank McKenna
Administrateur

AÉROSPATIALE RECHERCHES & TECHNOLOGIES
Raymond Cyr,
Daniel Langlois,
Marcel Paquette,
Jacques Pontbriand,
Michel Richer
Conseil d'administration

BANQUE LAURENTIENNE
André Dubuc
Premier vice-président, Trésorerie et Gestion de risques

BELL CANADA
Josée Goulet
Première vice-présidente - marché grand public et ventes, Ontario

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DU GRAND MONTRÉAL
Samir Bachir, CCIM, MBA
Président

LA CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE
Benoît Raby, B.A., B.Sc.A.
Représentant régional pour le Québec

LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DU QUÉBEC
J. A. Gérald Drolet
Président du conseil d'administration

CRIQ
Jacques Girard
Directeur de la normalisation et de la certification, au bureau de normalisation du Québec (BNQ).

DEMERS BEAULNE
François Touchette, CA
Associé

FIMAT PRODUITS DÉRIVÉS CANADA INC.
John Schwinghamer
Vice-président principal, Gestion de Risque

FONDS D'INVESTISSEMENT FMOQ
Lucie Auclair
Conseiller financier
Martine Payette
Coordonnatrice - développement de produits

GESTION FINANCIÈRE TALVEST INC.
Murray G. Douglas
Président et chef de l'exploitation
Sylvain Brosseau
Vice-président, Marketing et exploitation
Robert Trépanier
Vice-président, Technologie de l'information
Guy Archambault
Vice-président, Ressources humaines

GESTION UNIVERSITAS INC.
Louis Beaulieu, B.A.A. Comm.
Liette Monat, M.B.A., Ph.D.
Conseil d'administration

IBM CANADA LTÉE
Dan Fortin
Vice-président et directeur général, Centres de vente, IBM Amérique du Nord
Lori A. Allan
Vice-présidente, Vente de logiciels, IBM Canada Ltée, et représentante de la haute direction
Norbert Dawalibi
Vice-président, Ventes, Réseautique, IBM Amérique du Nord
Greg Gulyas
Vice-président et directeur général, Services de soutien des produits, IBM Canada Ltée et représentant de la haute direction
John Bothwell
Vice-président et directeur général, Services mondiaux IBM Canada et représentant de la haute direction

JOHN HEWARD GESTION DU PATRIMOINE
Gilles Quinn
Vice-président, marketing et service à la clientèle

LAVERY, DE BILLY, AVOCATS
Johanne L. Rémillard
Droit des affaires

LABOPHARM INC.
Gilles Y. Derome
Vice-président, développement des affaires

LAPOINTE ROSENSTEIN AVOCATS
Me Stéphane Roy
Associé

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION
Guy Noël
Responsable du développement de la nouvelle division Services Financiers LBG inc. sur la Rive-Sud

LOBLAW
Claude Gariépy
Vice-président exécutif des Compagnies Loblaw est, Division du Québec

MÉTÉO MÉDIA
Robert De La Durantaye
Premier vice-président et directeur général

LES PLACEMENTS TAL
Jean Lefebvre
Vice-président principal, fonds mutuels

PYRAMIDE RELATIONS PUBLIQUES INC.
Pierre Desjardins
Associé

RAYMOND CHABOT MARTIN PARÉ
Jean-Pierre Poulin,
Louis Crête,
Daniel Pelletier,
Donald Boucher,
Richard Chrétien,
Michel Lizotte,
Christian Bourque,
Jean Chiasson,
Jean Gagnon,
Paul Lafrenière,
Yves Renaud,
Luc Bernier,
Pierre Guay,
Diane Tittley,
Johanne Quessy,
Mario Morin,
Lucie Beauchemin,
Guylaine Dallaire,
Édith Pion,
Jean-Marie Marcoux,
Marc A. Deschamps
Associés

LE REGROUPEMENT DES COLLÈGES DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN
Bernard Lachance
Président

SECOR
Philippe Martel
Associé

SANOFI CANADA INC.
Douglas Reynolds
Vice-président, marketing et vente
Pat Kotylak
Directrice, accès aux marchés

SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DU MAGNÉSIUM
Robert Bergeron
Président-directeur génral

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE DESJARDINS-LAURENTIENNE
Fernand Lafleur
Premier vice-président et chef de la direction financière de la SFDL

THIBAULT, MESSIER, SAVARD ET ASSOCIÉS INC.
Diane Beaudry, c.a.
Vice-présidente exécutive et chef de la direction financière

TECHNOBASE RIVE-SUD (SAINT-HUBERT)
Claude Gladu,
Mario Messier
Conseil d'administration

T²C²
TRANSFERT TECHNOLOGIES COMMERCIALISATION CAPITAL
Bertrand Cayrol
Vice-président de T²C²/Bio
André Duquenne
Vice-président de T²C²/Info

VIA RAIL CANADA
Marc LeFrançois
Président du conseil d'administration

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

INVESTIR

En bref

MAAX prépare une autre transaction d'ici la fin de l'année

Stéphanie Grammond

Même après avoir effectué deux acquisitions coup sur coup, le fabricant d'équipements de salles de bains **MAAX** (Mtl, *MXA*, 18,25 $) demeure à l'affût d'autres occasions.

« Nous regardons pour une alliance ou une acquisition, en Amérique du Nord, d'ici la fin de l'année, dans le secteur de la robinetterie, de la porcelaine ou des comptoirs de meubles de salle de bain », confirme **Marie-France Poulin**, vice-présidente exécutive.

Sur le plan stratégique, l'objectif de la société beauceronne est d'offrir à sa clientèle une salle de bain complètement intégrée. MAAX désire accroître ses revenus de 20 % par année, par la croissance interne et par des acquisitions. « Nous sommes en avance. Nous pensions atteindre 225 M$ de ventes pour l'année fiscale 1999, mais nous aurons 280 M$ », affirme Mme Poulin. L'entreprise révélera à la fin d'avril ses résultats pour l'exercice 1998 terminé en février. **Yorkton valeurs mobilières** prévoit qu'elle affichera un bénéfice par action de 0,73 $ sur un revenu de 173 M$, comparativement à 0,53 $ sur 112,1 M$ en 1997. **Midland Walwyn** a un prix cible de 21 $.

Marie-Josée Privyk, de **Lévesque, Beaubien, Geoffrion**, s'attend à des bénéfices pleinement dilués par action de 0,72 $ en 1998, de 1,15 $ en 1999 et de 1,37 $ en 2000. Son cours cible de 20 $ se fonde sur une croissance interne des ventes de 15 % en 1999 et de 10 % en 2000, mais ne tient pas compte d'éventuelles acquisitions. L'analyste juge que l'équipe de gestion de MAAX est très forte, que sa stratégie est bien articulée et que la société possède une bonne diversification géographique et une gamme de produits variée et en constante évolution.

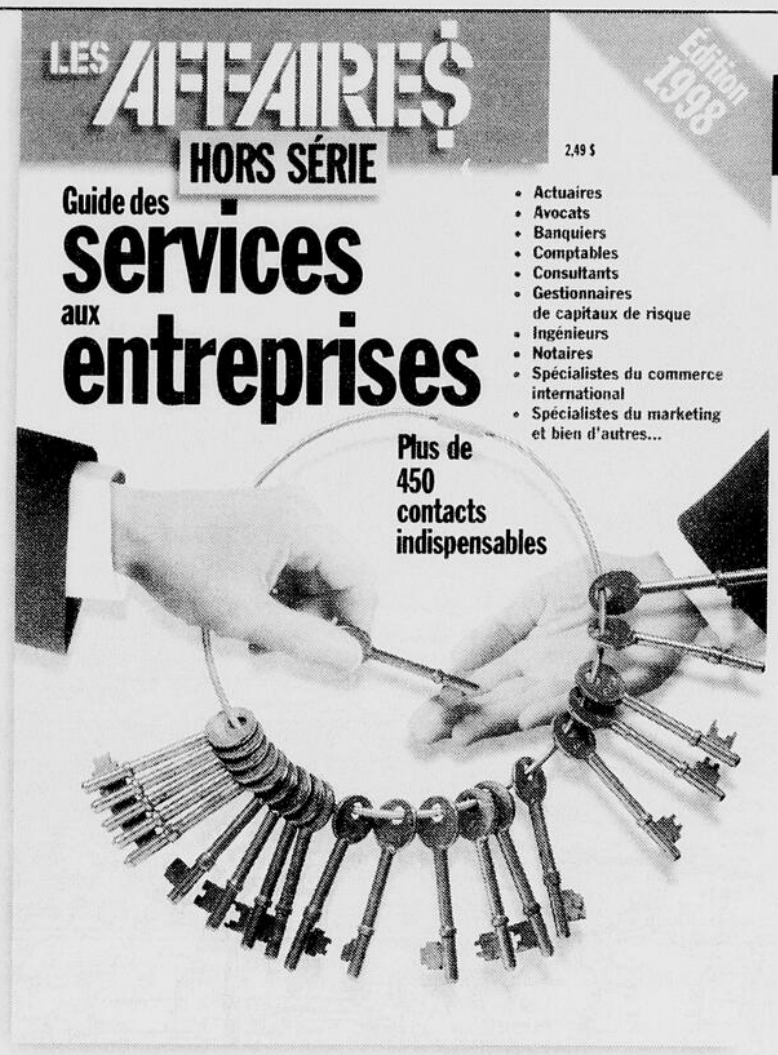
MAAX lorgne également du côté de l'Amérique latine, où un représentant est déjà en poste. La société a participé récemment à une exposition au Mexique et elle étudie la possibilité de suivre **Home Depot**, qui ouvrira des magasins au Chili. ■

BCI aborde la Corée

Bell Canada International (Mtl, *BI*, 30,60 $) a signé un protocole d'entente afin d'acquérir une participation de 29 % dans **Hansol PCS**, entreprise coréenne de services de communications personnels (SCP), au coût de 175 M$ US.

Trois entreprises ont obtenu une licence de SCP coréenne en 1996. Hansol a lancé ses services en octobre 1997. Depuis, elle a attiré plus de 800 000 abonnés. À titre comparatif, les nouveaux exploitants canadiens **Microcell** et **Clearnet** ont recruté respectivement 97 000 et 142 000 abonnés en environ un an. « À première vue, la transaction semble positive », a précisé **Paras Bhargava**, de **Yorkton valeurs mobilières**, qui a accru son prix cible de 31 à 34 $ après l'achat par BCI de 65 % du fournisseur de services cellulaires colombien **Occel** pour 302 M$ US, à la fin de mars.

BCI est la filiale de **Bell Canada Entreprises** (Mtl, *BCE*, 58 $) qui se concentre dans les télécommunications sans fil dans les pays en émergence. BCI est déjà présente en Colombie, au Brésil, en Inde et en Chine. (SG) ■



nouveau

UN OUTIL UNIQUE POUR LE GESTIONNAIRE :

Un nouveau guide complet qui présente les plus importantes sociétés offrant des services aux entreprises dans dix catégories.

COMMANDEZ VOS COPIES SUPPLÉMENTAIRES DU GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

par TÉLÉPHONE :
Composez de Montréal le
(514) 392-2010
ou de l'extérieur le
1-800-361-7215

par TÉLÉCOPIEUR au
(514) 392-4724

par LA POSTE
retournez le coupon dûment complété à:

LES AFFAIRES / GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES
1100, boul. René-Lévesque O.
24è étage Montréal (Québec)
H3B 4X9

GRILLE DE PRIX

Quantité	Prix taxes incluses	Frais postaux et de manutention	Prix total
1 exemplaire	2,86 $	1,14 $	4,00 $
2 exemplaires	5,72 $	1,27 $	7,00 $
3 exemplaires	8,59 $	1,41 $	10,00 $
5 exemplaires	14,31 $	2,69 $	17,00 $
10 exemplaires	28,63 $	3,37 $	32,00 $

LES AFFAIRES **GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES**

Nom _____ Prénom _____
Compagnie _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code postal _____ Téléphone _____
Nombre d'exemplaires _____ Prix total _____
MODE DE PAIEMENT : ☐ Chèque inclus ☐ Visa ☐ Mastercard
No de la carte : _____ Expiration : _____

Une véritable mine de renseignements!

Dossier spécial LES AFFAIRES

Ne manquez pas à chaque semaine un dossier complet sur une région du Québec

La tournée des régions du Québec

Québec-Charlevoix	18 avril
Abitibi-Témiscamingue	25 avril
Mauricie	2 mai
Montréal	9 mai
Saguenay-Lac St-Jean	16 mai
Chaudière-Appalaches	23 mai
Montérégie	30 mai

NOUS REMERCIONS NOS COMMANDITAIRES

BANQUE NATIONALE il faut penser autrement

Développement économique Canada / Canada Economic Development

ET

LE FONDS RÉGIONAL DE SOLIDARITÉ Société en commandite

Bell — Hydro Québec

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

Inter-Canadien

LES AFFAIRES

Immobilier

Prêts hypothécaires résidentiels : Desjardins domine

Le Mouvement Desjardins continue de dominer le marché, alors qu'il accapare près de 40 % du secteur **p. 95**

Montréal, au coeur du boom hôtelier

Fréquentation, revenus et investissements sont à la hausse dans le secteur



■ **En 1997, le Legacy REIT s'est porté acquéreur du Reine Élisabeth, un symbole du centre-ville de Montréal.**

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Denise Proulx

Le secteur hôtelier canadien poursuit son essor, et Montréal se joint au peloton des villes qui en profitent le plus. Portés par la reprise de l'économie québécoise, les investisseurs suivent les possibilités d'affaires avec curiosité.

À titre d'exemple, en 1997, quatre hôtels ont changé de main : le **Legacy REIT** s'est porté acquéreur du *Reine Élisabeth*, **Highgate Holdings** a acquis l'hôtel *Ramada Longueuil*, **Mass Mutual** a mis la main sur l'*Hôtel du Parc* et **Hampshire Hotel** a acheté le *Château Versailles*.

Et les acquisitions se poursuivent. **Place Desjardins** est sur le point de conclure la vente de l'ancien hôtel *Le Méridien* à **Gencom-Carnival**, qui en assume la gestion depuis la signature d'une entente de principe en juin dernier. L'hôtel sera exploité sous la bannière *Windam*, qui compte près de 250 établissements dans les deux Amériques.

Ce sont principalement des sociétés américaines qui se sont montrées actives sur le marché québécois, où elles ont suivi avec intérêt les résultats d'exploitation et la hausse des taux de fréquentation.

« Nous sommes dans un cycle de montée, accentué par une disponibilité d'argent », croit **Gilles Larivière**, président de **Horwath Canada**. Il estime que Montréal ne fait que rattraper le retard sur la tendance de consolidation du marché hôtelier amorcée aux États-Unis et dans l'Ouest canadien depuis trois ans.

Au Québec, dit-il, 35 % des hôtels sont affiliés à des réseaux alors qu'aux États-Unis, c'est 70 % du secteur hôtelier qui est intégré à une bannière. Les investisseurs américains poursuivront en 1998 cette tendance au regroupement des réseaux avant de commencer à voir à de nouveaux développements.

M. Larivière prédit que cette tendance de consolidation durera deux autres années. « Le taux de rendement de Toronto est encore meilleur que celui de Montréal, mais l'écart entre les deux économies s'amenuise. »

Résultats remarquables

Colliers International Hotel Realty partage ce même optimisme. Dans un rapport trimestriel récemment rendu public sur la situation de l'hôtellerie au Canada, la firme qualifie de « remarquables » les résultats d'exploitation obtenus au cours de l'année 1997.

Environ 1,8 milliard de dollars ont été investis dans le marché canadien par des acheteurs de plus en plus diversifiés. Les investissements canadiens sont passés de 30 % du volume des transactions en 1996 à 74 % en 1997.

Cette croissance découle notamment de l'arrivée de trois fonds de placement immobiliers (*FIP* ou *REIT*, en anglais) : **Canadian Hotel Income Properties** (CHIP) **REIT**, Legacy Hotels REIT et **Royal Host REIT**, qui ont profité de l'entrée de nouveaux éléments d'actif pour diversifier leurs acquisitions dans le secteur. Ces nouveaux véhicules de placements ont investi à eux seuls 1,4 milliard, selon l'indice hôtelier de Colliers. Au Québec, toutefois, les FPI demeurent peu populaires.

Prix quotidien moyen de location des chambres à Montréal

Année	$
1992	93,00
1993	83,88
1994	91,63
1995	93,58
1996	97,20

Source : Office des congrès et du tourisme du Grand Montréal
Tableau : LES AFFAIRES

Ce sont les hôtels de l'ouest du Canada qui ont enregistré les meilleurs résultats, avec Vancouver en tête. La valeur d'une chambre du centre-ville de cette municipalité était de 148 000 $. La région des Rocheuses a connu la progression la plus vigoureuse par rapport à 1996 avec un bond de 20,4 % de la valeur par chambre. À la fin de 1997, elle s'est établie à 118 000 $. Les hôtels du centre-ville de Toronto ont connu une hausse de 20,7 %, pour une valeur de 105 000 $.

À Montréal, une chambre du centre-ville valait en moyenne 100 000 $ l'an dernier, comparativement à 65 000 $ en 1995-1996.

Les perspectives sont par ailleurs bonnes puisque le taux d'occupation continue à monter. Il est passé à 65 % en 1997.

Impacts des FPI

Colliers prévoit que le prix de vente des hôtels demeurera au-dessus de leur valeur mobilière en 1998, notamment à cause d'une disponibilité des capitaux.

Les investisseurs canadiens devraient, pour leur part, poursuivre leur diversification.

Valeur moyenne par chambre

Ville	1996	1997
Victoria	82 000 $	93 000 $
Vancouver (centre-ville)	136 000 $	148 000 $
Calgary	79 000 $	91 000 $
Toronto (centre-ville)	87 000 $	105 000 $
Ottawa	59 000 $	66 000 $
Montréal	60 000 $	70 000 $

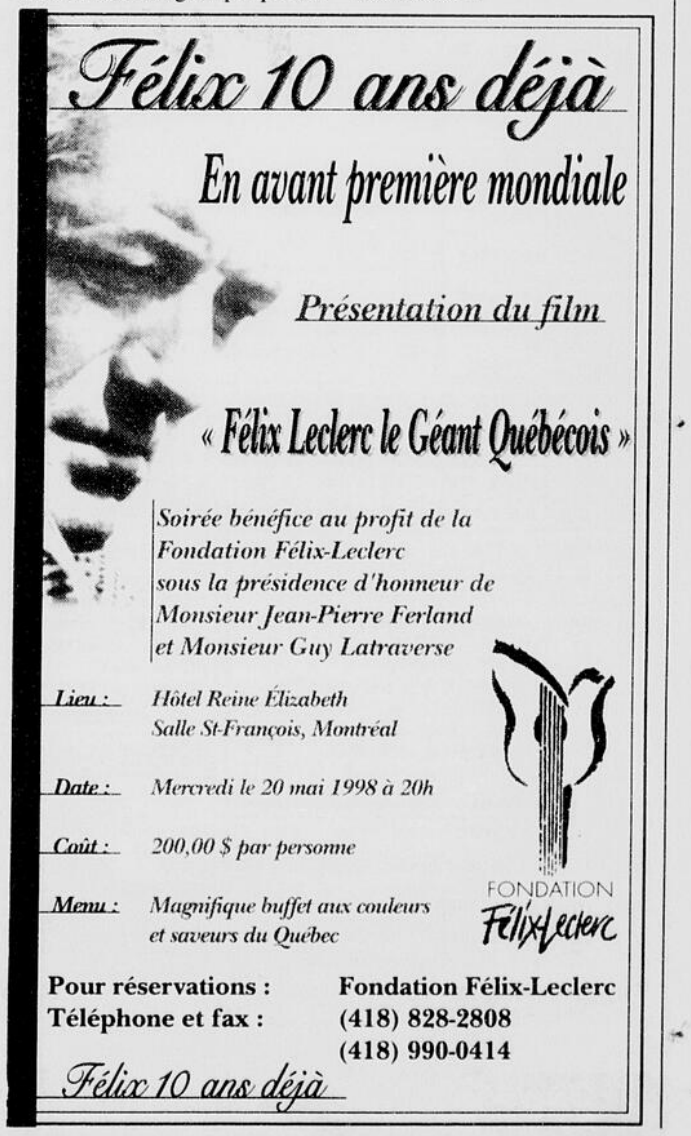
Source : Colliers International — Tableau : LES AFFAIRES

Le cas de **Canadian Pacific Hotels** (CP) est un bon exemple. Après avoir vendu 11 de ses hôtels, dont le Reine Élisabeth, à Legacy, en novembre 1997, CP s'est portée acquéreur de la chaîne **Delta Hotels** il y a quelques semaines. L'entreprise est également devenue propriétaire de deux hôtels **Sheraton** en banlieue de Toronto. Selon une entente entre CP Hotels et Legacy, la FPI pourrait acheter les deux établissements en septembre 1999 à un prix prédéterminé.

Ce recours à des alliances stratégiques reçoit un appui favorable de la firme **Moody's**. L'entreprise new-yorkaise craint néanmoins que la hausse des prix des hôtels n'accentue les risques de transactions surévaluées et que les revenus prévus ne suivent pas les espoirs d'investissement. Moody's pointe particulièrement du doigt les FPI, utilisés avec force comme des instruments financiers par de nouveaux administrateurs qui possèdent souvent une expertise limitée.

Malgré tout, 11 des 20 sociétés et FPI du secteur hôtelier américain suivi par Moody's ont vu leur cote bonifiée par la firme. Ces transactions ont servi à une consolidation des marchés, et Moody's estime que cette tendance se poursuivra tant et aussi longtemps que les revenus qui en découleront seront satisfaisants.

Les grands réseaux hôteliers traverseront donc de plus en plus les frontières et les continents et il sera difficile pour les hôteliers indépendants d'y faire face. ■



Carrefour



LES AFFAIRES

✔Index des rubriques

✔Franchises
page 90

✔Occasions d'affaires
pages 90 et 91
Agents manufacturiers demandés

Associés demandés
À vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Billets hockey et spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages d'affaires

✔Immobilier commercial
page 92
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Terrains
Transactions immobilières diverses

✔Immobilier résidentiel
pages 92 et 93
Appartements de luxe à louer
À louer divers
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

✔Carrefour de l'auto
page 93

✔Pour publication
(514) 392-7782
Jours de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

✔ Franchises

POT POURRI

FRANCHISE DISPONIBLE

Importante chaîne d'articles de cuisine, cadeaux et accessoires de décoration.

AU CENTRE COMMERCIAL FAIRVIEW / POINTE-CLAIRE

Capital nécessaire: 50 000 $ et plus.

Communiquez avec: **Département des Opérations**
Madame Francine Martineau
Tél.: (514) 341-4000 • (800) 928-1391 sans frais

EXIT, *un concept tout à fait nouveau.*



100%
Obtenez plus de 100% sans payer de frais de bureau!

70%
Avances Gratuites, sur les transactions Résidentielles

10%
sur chaque transaction menée à terme par le "parrainé"

7%
Régime de retraite, qui peut être augmenté et converti

"La meilleur rentabilité pour le courtier propriétaire"
pour plus d'information :
Michel Paquette
1-888-547-3948

EXIT, *l'immobilier réinventé*

SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- ✓ 13 100 restaurants dans 64 pays dont 192 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 40 000 $
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple

Pain frais du jour

Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:
(800) 888-4848 - USA ou
(514) 939-1171 - Montréal
www.subway.com

IFA MEMBER



UNIGLOBE

Opportunités d'affaires
Agences de voyages à vendre

•

Plus de 1200 agences franchisées à travers le monde.
Clé en main, aucune expérience requise.
Excellent rendement sur investissement.

(514) 393-8950
sans frais: 1-800-590-4111

PADGETT

SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale

L'avenir ça compte!

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE

30 ans d'expérience et 400 cabinets en Amérique du Nord, 36 cabinets au Québec

- Programme marketing efficace
- Service de soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Méthodes de travail éprouvées
- Progiciels performants taillés sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400
1-888- PADGETT

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE TETRA VISION

REJOIGNEZ UNE ÉQUIPE GAGNANTE MAINTENANT

Mme Souleau-Lestage
(514) 989-8833
Investissement minimum 56 000 $

DÉVELOPPEZ VOTRE PROPRE CHAÎNE DE TÉLÉVISION EN CIRCUIT FERMÉ

Pas d'inventaire
Pas de local
Pas de personnel
Rendement élevé
Formation assurée
Mise en marché
Concept novateur
Soutien permanent



Profitez de notre expérience pour réussir
ENCORE QUELQUES SECTEURS DISPONIBLES

TETRA vision

4, Westmount Square, suite 100, Westmount (Québec) CANADA H3Z 2S6

Franchise à vendre
Pot Pourri Sorel
Établie depuis 1989
Excellente opportunité
Tél. et fax:
(514) 746-4676

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.**

Joignez vous au leader des pâtes et des sauces au Québec...

Sites exceptionnels

disponibles dès maintenant

Rimouski, Rouyn-Noranda, Shawinigan
Sept-Iles, Montréal et en Estrie.

Pour plus d'information sur l'exploitation d'une franchise Pacini, communiquez avec Serge Bourgeois
Tél.: (514) 444-4749 • Fax: (514) 444-4773

C'est spécial chez Pacini

Franchises à vendre?
(514) 392-9000

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

✔ Occasions d'affaires

✔ Entreprises demandées

COMPAGNIE CONSTRUCTION, BUREAU ÉTUDES

Français souhaiterait venir s'installer dans la Province de Québec, de préférence MONTRÉAL.
Je suis ingénieur: • **PLOMBERIE SANITAIRE**
• **GÉNIE CLIMATIQUE**
• **INSTALLATION GAZ**
• **PROTECTION, DÉFENSE, INCENDIE.**
Cherche reprise ou participation active dans une compagnie ou activité proche de mes connaissances.

Monsieur LEMESLE Jean-Paul
Fax. (011-33) 1-34-79-16-74 Tél.: (011-33) 1.34.79.16.72
Internet: MTG.LEMESLE@wanadoo.fr

Entreprises recherchées
Dans
Fabrication, distribution, services
Dossier confidentiel
Investisseurs disponibles sur notre site Internet www.ici-rlandry.com
Robert Landry & Associés
Courtier en entreprises
Bur. (514) 446-0222 Mtl métro: (514) 990-5805
Ailleurs au Québec: 1 888 467 1785

GROUPE CONSEIL CERCA Ltée

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772
E-mail: oligny@supralink.net

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

USINAGE RÉGION MONTRÉAL

Recherche petite entreprise d'usinage industriel pour acheter ou s'associer.

Pagenet
(514) 530-8774

Cabinet multidisciplinaire recherché (discipline de la planification financière)
Avec partenariat (licence de courtier immobilier agréé)
Les Affaires, réf.: #1647, 1100 boul. René-Lévesque O., 24 e étage, Montréal (Qc.) H3B 4X9

✔ Services spécialisés

BUTTERFIELD, REIMER & Ass. S.A

Votre expert en paradis fiscal

Compte bancaire, incorporation et facturation en 48 heures.

Tél.: 0-11-501-234-274
(M. BELL au Belize)
Fax: 1-888-665-2297 (can & usa)

Démarrage d'entreprise

Plan d'affaires. Recherches financières. Investisseurs et partenaires. Demande de **prêts** garantis pour les entreprises **sinistrées** par le **verglas.**

George Savard.
(514) 448-1446

AIDE FINANCIÈRE (Prêt)

Vous avez un Reer, CRI (compte retraite immobilisé) ou FRV (fond de revenu viagé). Prêt jusqu'à 100% du capital à 5% d'intérêts.

(418) 842-3366

CLINIQUE DE MASSOTHÉRAPIE

Massage suédois thérapeutique ou relaxant, reiki, reçu pour assurance. Centre-ville (métro Peel) & Laval.

(514) 434-3868

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
Ils lisent la section
Occasions d'affaires du Carrefour Les Affaires
pour trouver les meilleures propositions.
Pour info: (514) 392-9000

✔ Informatique

ORDINATEUR PC
200 MHz
Neuf, multimédia,
complet, 999$.
(514) 725-2296

RECHERCHE ÉCRANS VGA & SUPER VGA

Achetons lots d'écrans VGA et super VGA usagés.
(418) 686-0437

✔ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Commerces

KNOWLTON
DÉPANNEUR GAZ avec resto, pâtisserie, loto, poste, affaires: 2 400 000 $, comptant requis: 250 000$.
C. Côté Max-Immo Crt.
(514) 949-3950

Épicerie Ste-Foy
5000 pi ca. Excellente situation. Vente brute 1,5 million.
Bâtisse commerciale,
Beauport, 2700 pi ca. Idéal pour professionnel.
Demandez Claude Nolin
(418) 667-7593,
(418) 660-8299

COMMERCE DE REVUES ET JOURNAUX INTERNATIONAUX À VENDRE
Sur la Rive-Sud.
Très bon chiffre d'affaires.
(514) 679-2762

GASPÉSIE
À vendre, centre d'accueil pour personnes agées. 35 lits au permis. Après 18 h.
(418) 772-6298

Compagnie recherche
Petites ou moyennes entreprises qui auraient besoin de services en réseaux informatiques (1 journée/sem. pour se partager les coûts salariaux).
(514) 498-7335

À BELLEFEUILLE
Dépanneur, fonds de commerce avec logement rénové. Bon C.A. Prix: 39 900 $
GROUPE SUTTON MARTINE CHARME
(514) 979-2505

Boutique spécialisée
Dans les produits pour la fabrication du vin maison, région de Montréal.
(514) 949-2150

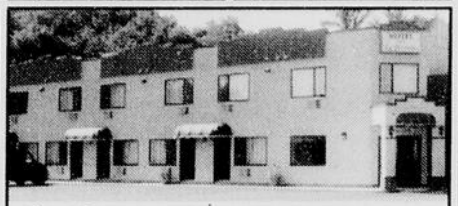
CLUB DE GOLF
Occasion d'affaires et excellent potentiel. À 30km de Montréal, 1 450 000 pi ca. de terrain zoné résidentiel. 2 bâtiments dont le «club house» pour 200 personnes et un garage.
(514) 491-5661



12 chambres. Hôtel luxueux. Resto-Bar 135 places. 1 salle à manger avec buffet 125 places. 1 dépanneur. 1 poste à essence. Stationnement 200 voitures. Chiffre d'affaires 2 600 000 $/année et +. Personne sérieuse seulement. Près de Trois-Rivières.
(819) 294-9849, (819) 294-9785

BOUTIQUE BAS & LINGERIE
Excellent emplacement dans centre d'achats, métro Berri-UQAM, en affaires depuis 12 ans, clientèle de choix et fidèle (universitaires, médias, hôpitaux, etc..) Cause de vente: départ outre-mer.
Lun.-ven. 19h-21h (514) 523-6458

Commerces
10 motels avec résidence privée 8 pièces et 4 condos à vendre. Situé face au terrain de golf et en bordure des sentiers de motoneige et U.T.T à St-Michel-des-Saints. Bon chiffre d'affaires.
Tél.: (514) 833-5467,
Fax: (514) 833-5948


HÔTEL À VENDRE 22 unités à La Pocatière, construction (1995) de qualité, sortie autoroute, possibilité agrandissement, approuvé CAA AAA. **418-856-3566**

BURGER KING ®/MD
Rive sud de Montréal, très bien situé.
(514) 892-4146

À VOTRE COMPTE, RÉGION DE MONTRÉAL + DE 100 000 $ /AN
Clé en main. Établie depuis 6 ans. Domaine en pleine croissance.
Jour seulement de 10 h à 17 h
(514) 945-9354

Rive Nord
À vendre ou à louer. Boutique de vêtements de golf. Très bonne clientèle. Personnes sérieuses seulement.
(514) 434-4257

PÉPINIÈRE CENTRE JARDIN
À 40 min de Montréal avec résidence moderne.
Terre 12 hectares, érablière, jardin de démonstration. Formation par vendeur si désiré. Pas d'agent.
(514) 836-7735

OFFRE INTERNATIONALE
Propriétaires de PME et entrepreneurs, occasions internationales sans risque de capital avec revenus élevés. Commerce des années 2000.
Philippe Roy
(514) 851-0723

À VENDRE PÂTISSERIE BOULANGERIE ARTISANALE AVEC MAISON
Sur le même terrain.
Près de Ste-Hyacinthe
(514) 799-4895

À VENDRE
Restaurant franchisé Dunkin-Donuts et Baskin Robbins (crème glacée). Situé sur le boul. Taschereau. Prix demandé: 189 000 $
(514) 726-1555

BOUTIQUE D'ÉSOTÉRISME ET LIBRAIRIE
Située dans le Vieux-St-Eustache. Personne sérieuse seulement.
(514) 491-5194

SUPERBE EMPLACEMENT
Directement sur le lac Taureau, marina, resto-bar avec grande terrasse fermée. Bateau croisière, terrasse flottante avec permis d'alcool. Le tout: 150 000 $
André Helie
(514) 759-4833
Ginette Grégoire
(514) 773-8898

QUINCAILLERIE
Établie 1909, dist. peinture Benjamin Moore. 2,405 pi ca. + bâtisse extérieure. Centre-ville Ste-Agathe.
Groupe Sutton Laurentides/ Hazel Connolly
(819) 326-2233

TABAGIE
Centre-ville de Montréal, dans édifice à bureaux, chiffre d'affaires: plus de 500 000 $/an.
Fax. 514-421-5880 aux soins de L.Fortin

WAL-MART ET VOYAGES FUNTASTIQUE
Une équipe gagnante ! Agences de voyages franchisées. Disponibles à l'intérieur des WAL-MART: HULL-GATINEAU-LÉVIS-STE-FOY-ST-BRUNO.
INFO: M. Dominique Continelli
Tél.: (514) 270-1444 ext: 223 ou 1-800-567-6617

LAVAL
Petit centre commercial. 70 000 $ N.N.N. Vendeur très motivé.
Appelez au
(514) 974-1778
LA CAPITALE RIVE-NORD
Courtier imm. agréé
M. Normand Priest

En plein coeur du Plateau Mont-Royal
Crèmerie avec équipement. Clientèle déjà établie, tourisme international, très bonne place d'affaires.
Tél.: (jour)
(514) 455-7963
Après 6h30 PM
(514) 453-7192

- **Centre d'achat Repentigny** Bon prix.
- **Marina Mtl.** Vendeur motivé.
- **Laval, bateaux**, etc. 750 000 $
- **Laval, animalerie.** Bons profits.
- **Bronzage**, P-A-T. 9 lits. 85 000 $.
- **Resto, bar laitier**, face à Imax, Vieux-Montréal. Super "spot". 185 000 $.

Pour vendre ou acheter en toute confiance.
André Lemire, Groupe Sutton.
(514) 727-7575

✓ Échanges

Echangerais condominium résidentiel
Situé à Chomedey à proximité de la Rivière-des-Prairies contre un chalet dans les Cantons de l'Est.
(514) 652-9319

✓ Distributeurs demandés

UNE OFFRE UNIQUE !
Un fabricant international de produits chimiques recherche des candidats sérieux pour être distributeurs. Si vous êtes à la recherche d'une entreprise ayant un potentiel considérable, ne cherchez plus ! Notre entreprise fabrique plusieurs des produits les plus efficaces du marché tant dans le domaine spécialisé, de la conciergerie, du résidentiel, du commercial que de l'industriel. Le marché n'a aucune limite et les profits sont énormes. Soutien total de l'entreprise avec financement disponible pour les candidats retenus. Investissement minimum à partir de 18 500 $. **Pour prendre rendez-vous, appelez le (514) 963-8161, poste 10.**

Voulez-vous démarrer votre entreprise?
Voulez-vous amorcer une nouvelle carrière?
Pourquoi pas en formation, un secteur d'avenir?
Le Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement Inc. est le leader dans le domaine de la formation et du développement organisationnel au Canada; le fournisseur le plus important et le plus expérimenté en formation, communication, motivation et gestion.
Nous sommes à la recherche de personnes désirant oeuvrer dans ce secteur en progression constante. Plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des ressources humaines vous appuieront dans la réalisation de vos projets.
Appelez maintenant: Céline L. Deschamps
Tél: (514) 952-7799 Fax: (514) 658-2129
ou écrivez:
Le Groupe Canadien de Formation et Développement Inc.
7170, West Credit Ave.
Mississauga, (Ontario) L5N 5Z3

✓ Investisseurs demandés

RETOUR DE L'IMMOBILIER
Rendement annuel minimum garanti de 10% et plus, sur capital investi de 25 000 $ à 1 million.
(514) 430-4196

Compagnie en haute technologie
Fondée depuis 5 ans, recherche actionnaire privé (ingénieur en électrique ou homme d'affaires), pour investissement de 200 000 $ et +.
On appelle au
(514) 971-5393 ou
(418) 688-5337

✓ Partenaires

CENTRE D'EXPERTISES MÉDICO-LÉGALES
Depuis 8 ans. Recherche partenaire(s) avec investissement pour développement et extension.
Communiquez,
Mme Dubé
(514) 385-5455

PARTENAIRES FINANCIERS RECHERCHANT INVESTISSEURS POUR SECTEURS À TRES FORTE CROISSANCE.
Projets très rentables avec rendements au-dessus de la moyenne. Possibilité d'association pour investisseurs majeurs (200 000 $ et plus). Investissement minimale de 25 000 $.
Pour info: (514) 664-7447
ou (514) 762-9478 ou (514) 236-0725
Demandez M. Richard ou Mme Savard.

✓ Bateaux et voiliers

RECHERCHE DE PARTENAIRES
Privés, corporatifs, et professionnels pour l'achat et l'opération d'un important voilier (catamaran de 45 pi, 12 passagers), pour faire des activités de loisir, des activités corporatives et commerciales (Nord et Sud). Présentation du projet de l'organisation légale et des avantages fiscaux sur demande.
Capitaine
Robert Routhier
(418) 434-2435
email: pleiades@cite.net

97 Bateau Sea Ray
330 Sundancer, 36 pieds, comme neuf (8 mois d'usure), tout équipé: 2 moteurs de 7,4 litres EFI, radar Redeon, cartes électriques, air climatisé, génératrice, pieds BRAVO 3, avec double hélice, ancre électrique. Prix demandé: 210 000 $ ou échangerait contre plus gros bateau.
Excellence Dodge Chrysler.
Michel (514) 491-5555

✓ Billets hockey - spectacles

Contrat à vendre
Centre Molson.
Billets de hockey dans section rouge.
(819) 564-0030

À vendre
Billets de hockey (2 sièges), section C-209 du Club Air Canada, saison 1998-1999.
Tél.:
(616) 957-1471,
demandez Sylvie

BILLETS CANADIENS POUR SAISON 98/99
Section 222. Club Air Canada. Contrat disponible.
(514) 331-7944
Marthe

✓ Offres de services

TRAITEMENT DE TEXTE
Pour PME de la Rive-Nord. Offre mes services pour tous les travaux sur traitement de texte. 18 ans d'expérience.
(514) 961-9971
TRAITEMENT DE TEXTE C.D.L

ENTREPRISE DYNAMIQUE, SPÉCIALISÉE DANS LE MOULAGE PAR INJECTION DE PLASTIQUE
Recherche à établir des alliances stratégiques avec des clients désireux de s'assurer du meilleur coût de revient.
(514) 333-8322

DES IDÉES À REVENDRE
Partez du bon pied avec la bonne idée d'entreprise. Création sur mesure. 11 ans d'expérience
(514) 521-7041

✓ À vendre divers

INVENTAIRE À VENDRE
Articles boutique décorations de fêtes. Maquillage, ballons, flamants, etc. Vaisselle, verrerie, éq. hotel/traiteur. Lave-vaisselle, convoyeur, étagères, équip. casino. Outils. Flamants, etc.
N.B. Inventaire en parfaite condition.
Centre de location A-O-B, Charlesbourg.
(418) 832-4149. www.mpjm@hotmail.com

Canadiens
Billets et contrat de hockey. Section 116-118-119-120-121 (rouge)
André.
(514) 756-4036

À vendre
Aubaine Entreprise de nettoyage spécialisée en atelier, située Parc Industriel Vanier, Québec. Clientèle établie.
Pour plus de renseignements:
(418) 563-2772

✓ Associés

demandés

OPÉRATEUR DE RESTAURANT
Maître d'hôtel ou couple en vue d'association pour restaurant à Québec. Inv. min. requis. Clientèle locale et touristique.
Les Affaires, ref. 1620
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9

CLUB DE GOLF LE BLAINVILLIER
Part corporative à vendre 4 000$
Normand
(514) 992-6008

AUBAINE
Part corporative du club de golf Blainvillier à vendre à très bon prix.
Contactez Cristine.
(514) 353-1601
entre 9 h et 17 h

✓ Divers

LE GROUPE FINANCIER MAX GLOBAL
Logiciels gestions d'affaires, portfolio de 8 logiciels, www.setupsolutions.com
Massimo Barone
(514) 322-0578
(514) 262-4851 ou
max@intersignal.net ou tony@setupsolutions.com

DONATION À UN ORGANISME DE CHARITÉ ENREGISTRÉ
Système téléphonique, Toshiba Strata XX, 50 postes, 16 lignes, excellente condition.
Mme Langevin,
514-842-8891

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
«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

✓ Entreprises à vendre

MERVEILLEUSE RÉSIDENCE POUR PERSONNES AGÉES DANS LES LAURENTIDES
Avec vue splendide. Capacité de 60 personnes avec système de sécurité, arrosage et ascenseur. Grand potentiel! Nécessite propriétaire ambitieux et énergétique. Conditions disponibles.
André Dubois c.a. (514) 345-8300

Vous pouvez maintenant consulter...
Carrefour LES AFFAIRES
CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE sur internet
www.lesaffaires.com
occasions d'affaires





Pour trouver vos stagiaires et vos finissants, cessez de chercher à gauche et à droite, allez directement au Centre...
Centre de liaison ENTREPRISES ÉDUCATION
TÉLÉPHONE: (514) 985-2532
1 800 785-2532
TÉLÉCOPIEUR: (514) 985-9751
Dessins: Yannick England

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✔ Immeuble commercial

✔ Bureaux à louer

ÉDIFICE LAFONTAINE



À LOUER
ESPACES À BUREAUX

Sherbrooke - Delorimier
De 400 à 11 000 pi ca.
- Sécurité 7 jours sur 7
- Stationnement: extérieur- intérieur
- Prix concurrentiels: à partir de 12 $ brut le pi ca.
- Salle de conférence disponible

Tél.: 522-4558
Fax: 522-7190
Venez visiter notre site:
www.numero-un.com/lafontaine.htm

Métro Laurier à 1 minute



5225 Berri. Espaces de 400, 1300, 1700 et 6000 pi ca. Aussi 1000 pi ca. avec garage-remise intérieur de 600 pi ca. attenant. Climatisés, stat. extérieur. Disponibles en juillet
D. Boudrias (514) 384-8191

ANJOU

Bureaux à louer de 250 à 4 000 pi ca.
(Cllimatisés, aménagés, stationnement disponible).
Libre immédiatement.
Appelez au (514) 667-4050

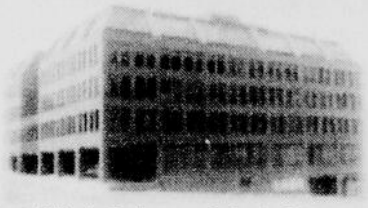
St-Lambert
Bureau à partager avec administrateur immobilier et avocate.
Bureaux disponibles:
10 X 19 = 375 $/mois,
12 X 12 = 275 $/mois.
Tout inclus.
Très bonne accessibilité
François Laroche
(514) 672-3776

BUREAUX TRANQUILLES MONTRÉAL
7440, Pie-IX (plus grand) 2 x 160 pi ca., 360 $/mois tout inclus.
(514) 722-2564

---

le 800 St-Jean, Québec

Espace à bureaux



- Haute-Ville de Québec
- Coin St-Jean/Dufferin
- 1200 à 15 000 pi ca.
- Prix compétitif
- Près du Parlement et du Centre des Congrès.
- Stationnement intérieur
- Libre immédiatement

Tél.: (418) 649-8880
Fax: (418) 624-0565
E-mail exdiesel@netrover.com

Vieux-Montréal
19, Cours Le Royer
À deux pas du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, foyers, chauffés, superficie de 850, 1500, 2200 et de 2900 pi ca..
(514) 733-1444

BUREAU À LOUER
- Dans une étude d'avocat,- Accès à la salle d'attente, - 350 $/mois + participation aux dépenses (chauffage, électricité, etc.)
(514) 723-6960

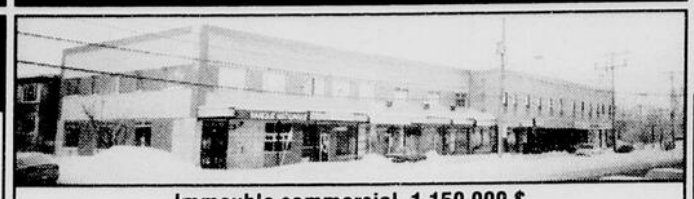
À louer
645 Curé-Boivin, Boisbriand. À proximité de l'autoroute 15.
- Espace à bureaux 900 à 6000 pi ca. à prix concurrentiels. Chauffés, climatisés et stationnement.
- Locaux industriels de 1650 pi ca. chacun

Triexon, courtier immo. agréé
(514) 338-1150

LONGUEUIL
- Condo, Estuaire 2, face au fleuve, rdc.- 2 350 pi ca.- Aménagement intérieur superbe.- Stationnement intérieur.- Réception + bureaux + salle de conférence + cuisinette.

LIBRE IMMÉDIATEMENT
POSSIBILITÉ DE VENTE.
(418) 838-1556
(418) 580-1594

✔ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer



Immeuble commercial 1 150 000 $
8600-8630, rue Centrale, Ville Lasalle. Superficie totale: 29 459 pi ca.
Locataires majeurs: • Banque Nationale • Pharmacie Uniprix • Hôpital Douglas

Terrain commercial 485 000 $
30 072 pi ca. Avenue Christophe-Colomb / Métropolitain
R.C.S.I
Claude Foucreau, agent immobilier affilié, **tél.: (514) 393-4836**

À VENDRE



Superbe bâtiment commercial. Papineau coin St-Zotique. 19 700 pi ca. avec air climatisé central. Excellent pour clinique médicale,magasin de meubles, club vidéo, commerce de détail, de services personnels ou professionnels.
ROYAL LEPAGE **Contactez Yves Verronneau ou Paul Vincent (514) 747-2100**

À vendre
Vieux-Montréal. Endroit stratégique. Petit immeuble non classé historique. Stationnement, voûte, revenus potentiel 120 000 $.
C.P 1173, Succ. Place d'Armes, H2Y 3K2

Charlesbourg
Artère principale. Près de l'autoroute 40 & 73. À vendre ou à louer. 2500 pi ca. R.C. 2500 pi ca. S.S avec monte charge.
(418) 832-4149
www.mpjm@hotmail.com

REPENTIGNY MISE À PRIX 1 675 000 $



VENTE sous CONTRÔLE DE JUSTICE. Évaluation municipale: 2 608 000 $. Superbe bâtiment commercial de 35 926 pi ca. sur 2 étages bénéficiant d'une excellente visibilité et d'un accès facile. Taux de rendement élevé !
Pedro De Carvalho (514) 990-0725
Services Immobiliers DEVI-CO Inc. Courtier immobilier agréé

Nouveau Nouveau
À vendre ou à louer
Bâtiment d'acier, campement, dortoir, cuisine, bureau. Grandeur différente.
C.M.M. Consultant
Mario
(819) 755-3387

NORD, MONTRÉAL
Près Papineau
Immeuble pour professionnels, intérieur tout rénové, climatisé, grand stationnement, 3 planchers 1 200 pi ca. chacun. Evaluation 310 000$. Prix: 195 000$.
(514) 668-2000 ou (514) 979-1188

IMMEUBLE DE PRESITGE
Boucherville
204, boul de Montarville
Près de la 132

Local rez-de-chaussée: À LOUER
- 1846 pi²
- Idéal pour clinique médicale ou dentaire

Local 2ème étage:
- 947 pi²/ ascenseur

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
849-1110
1-888-849-9898

✔ Terrains

ATTENTION PROMOTEURS

TERRAIN À VENDRE

Opportunité de développement

Situé dans le secteur du boulevard Maurice-Duplessis, des rues Pierre-Louis-Panet et Olivier-Lejeune et de l'avenue Primat-Paré, à RIVIÈRE-DES-PRAIRIES

- Superficie totale: +/- 900 000 pi² sur certains lots
- Services: terrains plats
- Topographie: résidentiel-unifamilial
- Zonage:

PRIX DEMANDÉ
2.75 $ / pied carré

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
(514) 849-1110
1-888-849-9898

TERRAINS À VENDRE REPENTIGNY

- **8 000 à 258 000 pi ca. DE TERRAINS COMMERCIAUX**
Site stratégique pour supermarché, station de service, pharmacie, commerces divers et bâtiment mixte.
- **3 500 à 12 000 pi ca. ET PLUS DE TERRAINS RÉSIDENTIELS**
Site exceptionnel pour maisons unifamiliales jusqu'à multifamiliales

PROJET DOMICILIAIRE DE 6 MILLIONS pi ca.
EN DÉVELOPPEMENT
3 MILLIONS pi ca. DÉJÀ DÉVELOPPÉS
Accès aut. 40 est, rue Notre-Dame et boul. Iberville

Bienvenue aux particuliers, constructeurs, commerçants, investisseurs.

SANS INTERMÉDIAIRE **(514) 657-2108**

✔ Espaces commerciaux à louer

BÉLANGER
PRÈS CHRISTOPHE COLOMB
REZ-DE-CHAUSSÉE MODERNE
3 locaux de 1 500 pi ca.
Accès intérieur ou non.
Libre immédiatement.
(514) 273-7284

GESTION MÉRIBEC
STE-FOY
De 3000 à 6000 pi ca. à louer, bureaux, commerces, entrepôt climatisé, stationnement. 2327, Versant-Nord (bâtisse du Palladium)
QUÉBEC
De 4 000 à 10 000 pi ca. à louer ou participation possible. Climatisé, réfrigéré, gaz naturel. Production alimentaire (approuvé Canada) Haute technologie
(418) 688-1660 • (418) 563-3463

LOCAL COMMERCIAL À LOUER
5 000 pi ca. environ. R-C et sous-sol. Situé centre-ville de St-Hyacinte. Idéal pour commerce au détail.
(514) 773-3249

Ahuntsic
2e étage. Site industriel. Monte-charge, gicleur, 3000 à 6000 pi ca. 5 à 6 $/ pi ca.
(514) 381-7600

Les 300
plus importantes PME au Québec et
Les 500
plus importantes entreprises au Québec
à la même adresse
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

DRUMMONDVILLE
Locaux à louer, 1 200 à 10 000 pi ca., locataires déjà présents: Jean Coutu, SLSC, restaurant et clinique médicale, 260 places de stationnement, libre immédiatement.
Alain Lafrenière (819) 474-4111
ou Daniel Benoit (819) 472-3003

LAVAL
Le Corbusier
Espaces commerciaux
1700 et 5000 pi ca.
Espaces à bureaux
500 à 4500 pi ca.
Espaces modernes aménagés selon vos besoins.
(514) 744-9742
Société Immobilière ARBOIS inc.

PRÈS RUE CARTIER À QUÉBEC
Local et bureau à louer. 141, chemin Ste-Foy.
tél.: (418) 692-4674
fax: (418) 622-6242
Nicolas

✔ Immeuble
industriel à louer

BOUCHERVILLE
Environ 6450 pi ca. d'usine, 1000 pi ca. de bureaux, mezzanine avec cafétéria, toilettes, libre au mois d'août 98.
Jean-Francois au
(514) 641-4349

✔ Entrepôt
à louer

Entrepôt à louer - Sherbrooke
Local de 2000 à 30 000 pi ca. Avec débarcadère, gicleurs, hauteur de 16 pi. et plus. Bien situé. Possibilité de chariot élévateur sur place. Pour entreposage ou autre.
Information: (819) 564-0030

✔ Espaces
industriels à louer

Espace manufacturier
Entreposage et distribution. Espaces 30 000 à 90 000 pi ca. Situé à Colebrook, New Hampshire. Bail annuel à partir de 2,00 $ US du pi ca. Net Net Net.
(805) 239-3090
102177.1411@compuserve.com

✔ Immeubles industriels à vendre

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
INDUSTRIEL À QUÉBEC

IMMEUBLES

2181-2211, LÉON-HARMEL
• Bâtiment: 44 611 pi² • Terrain: 102 661 pi²
900 000 $

2249-2311, LÉON-HARMEL
• Bâtiment: 52 577 pi² • Terrain: 139 914 pi²
750 000 $

TERRAIN

RUE LÉON-HARMEL
• Superficie: 57 379 pi²
60 000 $

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
(514) 849-1110
1-888-849-9898

INDUSTRIEL ST-LAZARE
872, Boul. Cité des Jeunes. Bâtiment 8 750 pi ca. Terrain 79 900 pi ca. Prix: 425 000 $
Louis Chatel.
Agent Immobilier Affilié. Groupe Immobilier Méritas.
(514) 377-6 636

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section
Immeuble commercial du Carrefour LesAffaires
et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-9000

✔ Immeuble résidentiel

✔ Résidences



PETIT LAC MAGOG Face au golf Venise, proximité des pentes de ski et autoroutes. 138 pi. sur le lac. Poss. de 238 pi. Foyer, 4 c. à c. 149 900 $
(819) 572-0999 Roger Raymond Imm.
Gilles Raymond, Courtier Imm. Agrée.

Site enchanteur et havre de paix



Bordure du fleuve (St-Pierre-les-Becquets). 150 000 $. Terrain aménagé (17 550 pi ca.), plage privée, chasse et pêche, eau de la MUN, chassis et portes triple vitres, comb. lente sous-sol, 2 salles de bain, 3 chambres. Acheteur qualifié seulement.
(819) 263-2665

Bord de la rivière St-Maurice
10 min. de Grand-Mère. Construction neuve 1997. Terrain 100 X 125 pi. Maison 32 X 34 pi. Garage 24 X 24. Service eau et égout. 3 c.c., 1 s. de b., toit cathédrale, mezzanine, chauf. élect., foyer combustion lente encastré au bois. Planchers et armoires bois franc. Prix 96 000 $. Négociable 607 1re Avenue, Grandes-Piles.
(418) 365-6167

BORD DE L'EAU
À vendre, Val-Morin, Lac Raymond, maison rénovée au complet intérieurement, à 5 min de Ste-Adèle, accès par le golf, superbe vue, très tranquille, près de toutes activités sportives, FAUT VOIR.
(514) 955-5107

✔ Cantons de l'est



Maison de bois ext. et int. Retirée, avec vue panoramique du lac et des montagnes, incluant le Mont-Orford. À 10 min. de Magog. Accès privé au lac Lovering. 3 c.c, foyer, plancher et armoires en chêne. Grande remise, avec appentis. Terrain de 12 acres: érablière.Prix: 325 000 $
Propriétaire: (819) 843-8087

Magog/Orford
Nouveau projet domiciliaire. Maison champêtre haut de gamme sur 8 acres et plus.
(819) 876-5288

✔ Pour placer une annonce: (514) 392-7782
Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Ancien Forum : Canderel fera une nouvelle annonce

Un nouveau locataire s'est joint au projet : The Rain Forest Cafe

Stéphane Labrèche

Le promoteur immobilier **Canderel**, de Montréal, n'a pas enterré son projet de centre de divertissement dans l'ancien *Forum*. L'entreprise devrait faire une nouvelle annonce d'ici la fin d'avril.

On se rappelle que Canderel avait fait une grosse conférence de presse en octobre dernier annonçant le début des travaux d'aménagement pour janvier 1998, un projet de quelque 70 M$. Les travaux n'ont cependant pas encore commencé. Canderel n'est toutefois pas resté inactif. Selon nos informations, le futur complexe est maintenant loué à 75 %. Un nouveau locataire important est venu se greffer à **AMC** (30 salles de cinéma) et à **Showmax** (écran géant) : **The Rainforest Cafe**, qui occupera un local de 20 000 pi².



■ La transformation de l'ancien Forum : un projet de 70 M$.

Canderel serait aussi en négociation avec une importante chaîne liée au monde du divertissement (*entertainment retailer*) mais ne veut rien dire avant la conférence de presse. ■

TrizecHahn vend ses centres commerciaux

C'est confirmé. **TrizecHahn** (**TZH**), de Toronto, se départit de son portefeuille de centres commerciaux.

Au total, 20 immeubles situés aux États-Unis changeront de mains pour la somme de 2,55 milliards de dollars US.

Les acquéreurs sont **The Rouse Company** et **Westfield America**, deux firmes américaines spécialisées dans ce secteur d'activité. Selon **Gregory Wilkins**, président et chef de la direction de TrizecHahn, la transaction répond aux objectifs de l'entreprise.

TrizecHahn entend utiliser une partie de la somme pour rembourser des dettes et l'autre partie pour consolider ses avoirs dans son champ d'activité principal. L'entreprise disposera ainsi de 1,2 milliard de dollars pour acquérir d'autres immeubles de bureaux et lancer de nouveaux projets. (SL) ■

✔ Immeuble résidentiel

✔ Terrains résidentiels

Terrains à Vendre

STE-SOPHIE
•83[illegible]5 pi²
VENDU
[illegible]entiel
36 208 $

RIGAUG, RUE LAUZON
•37 663 pi² multirésidentiel
11 280 $

ST-HUBERT, BOUL. COUSINEAU
•35 150 pi² multirésidentiel
45 000 $

BROSSARD, 5185, GRAND-ALLÉE
•17 195 pi² résidentiel
64 300 $

ANJOU, PR. DES RIVERAINS
•4 lots de 10 000 à 12 400 pi²
•Superficie totale de 45 164 pi²
6 $/pi²

V.-LEMOYNE CHARRON / R.-PHILIPPE
•2 terrains, total de 10 500 pi²
•Unifamilial et multirésidentiel
80 000 $

BOUCHERVILLE PASTEUR / L.-EIFFEL
•106 000 pi² commercial
•532 565 pi² industriel
965 000 $

ST-LAMBERT 1149-50, ST-GEORGES NOUVEAU
•51 934 pi² multirésidentiel
295 000 $

(514) 849-1110 sans frais 1-888-849-9898
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immmobilier agréé

TERRAINS BOISÉS À VENDRE
Nouveau site de villégiature,
Bord du lac Taureau à
St-Michel-des-Saints,
Superficie moyenne de
9 500 mètres carrés.
514-833-6022

TERRE À VENDRE ST-ÉTIENNE-DES GRÉS
Magnifique terre boisée de 76 arpents. Incluant un lot de 18 000 pi ca. pour construction. Prix: 66 000 $
(819) 378-8244

MAGOG
Superbe terrain de 2 acres situé sur le chemin des Pères à 2,5 km de R. 112, entre la rue de la Licorne et le belvédère. Vue panoramique du lac Memphrémagog, des montagnes et de la ville. 39 600 $.
Tél.: (514) 521-7313

BORD DU FLEUVE (Est)
Navigable, magnifique presqu'île de 5 arpents, à 30 min de Montréal, très privé.
(514) 386-0935

SUPER AUBAINE
3 terrains boisés, 102 658 pi ca., Île Fournel, lac Chaud, L'Annonciation, évaluation: 17 000 $, offre raisonnable acceptée.
(514) 435-2951
Fax. (514) 435-2075

TERRAINS RÉSIDENTIELS
Lots unifamiliales 3500-9000 pi ca. Derniers lots disponibles adjacents Hampstead. Aux particuliers ou constructeurs.
(514) 340-1020
Courtiers Protégés

TERRAINS
à partir de:
Blainville 23 000 $ et +
Ste-Thérese 16 900 $ et +
Boisbriand 20 000 $ et +
Mascouche 12 000 $ et +
(514) 435-6165

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires

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.**

✔ Domaines



MAGNIFIQUE DOMAINE
À vendre, à 1h de Montréal, situé dans les hauteurs de North-Hatley, de 100 acres, avec **résidence somptueuse**, vue panoramique EXCEPTIONNELLE. Pas de voisins. Prix demandé: 395 000 $, financement disponible.
M. Coutts (418) 452-3418

SUPERBE DOMAINE
Résidence de luxe meublée, au bord d'un lac, atelier avec outillage compris, revenu d'un réseau d'aqueducs privé, boisé de 107 arpents, avec Possibilités : auberge gîte du passant, centre de santé ou de ressourcement, terrain camping, pisciculture etc...À 1 h de Québec, 1h30 de Sherbrooke, 2h30 de Montréal. Accepterait demi-comptant demi-échange.
(514) 347-2479

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF
Magnifique domaine de prestige, région des Laurentides à moins de 100 km au nord-ouest de Montréal et à 30 km de Mirabel. Vaste terrain boisé de 137 acres, 2 lacs à la truite privés. Parcours de golf de qualité de 4 trous (un «par» 3, deux «par» 4 et un «par» 5) avec système d'irrigation complet. Deux résidences situées sur le plus grand lac. Résidence principale de style québécois de 9 pièces. Deuxième résidence de trois appartements complets. Possibilité pour domaine corporatif, auberge de luxe, centre de santé, école de golf, base de plein air, etc.. 1 375 000 $
Information: Jean-Robert Jacques
Tél.: (514) 562-1055
Internet: www.numero-un.com/domaine18.htm

✔ Fermes



FERMETTE ÉQUESTRE
8 arpents, maison centenaire, entièrement rénovée, écurie neuve, 4 boxes avec abris, solarium, à proximité de tous services et de pistes de randonnée équestre et cyclable, 30 min. du pont Champlain. 179 000 $
(514) 358-1618

PRÈS DES LIGNES ONTARIO
Ferme céréalière 790 acres entièrement drainée. Machinerie, garage, maison. Possibilité cultures maraîchères. Rivière. Elevage intensif porcherie.
(514) 424-7299.
Pour rendez-vous seulement.

FERMETTE FARNHAM
30 min. pont Champlain. 7 arpents. Maison de brique 1988. Aire ouverte. Grandes pièces. Thermo-pompe. Grange 32x75, chevaux ou autres.
(514) 293-6760

JOLIE FERMETTE
13 arpents avec grange et maison historique. 5 min de St-Eustache.
Appelez au
(514) 974-1778
LA CAPITALE RIVE-NORD
Courtier imm. agréé
M. Normand Priest

✔ Condos à vendre

PENTHOUSE LUXUEUX V. ST-LAURENT
Châteaux de Casson
Coins sud-ouest-est. 3 000 pi ca., design et déco. haut de gamme. Panorama. Gym, 2 gara. inté., valeur 595 000 $ pour 395 000 $. Particulier.
(514) 592-1464

ÎLE PATON
Condo 1991 (Héritage). Conception et décoration haut gamme. 1350 pi ca. en forme de demi-lune (45 fen. panoramiques). Vue sur Mtl. et la rivière. Vous êtes sur l'eau...
M. Larouche Pro immo
(514) 867-1351
D. Choquette
(514) 646-5364

✔ Résidences de prestige



Piscine intérieure 29 pi X 48 pi
LORRAINE EN HAUT: L'orgueil du quartier! Cottage 80 pi X 50 pi., 4 chambres, 5 s. de bain, 3 bains tourbillon. Cuisine digne d'un chef. Paysagement exceptionnel. Garage double. Évaluation de la ville: 454 000 $. Prix: 339 000 $
Michel Lachapelle (514) 386-0620

FACE AU PARC WESTMOUNT
Spacieux cottage jumelé, offrant six pièces très ensoleillées. Idéal pour bureau privé. Possibilité d'exercer accordée par la municipalité pour médecin, dentiste, psychologue. Prix de vente sous évaluation: 303 000 $. **Bienvenue.**
GAETAN LAPOINTE Agent Immobilié Affilié **(514) 651-8331**
RE/MAX LONGUEUIL INC. Courtier Imm. Franchise Ind. Aut.

Grand lac St-François Lambton
Superbe résidence sur grand terrain au bord de l'eau avec piscine intérieure. Possibilités: résidence 4 saisons, centre de santé ou de vacances.
JM Lagueux
courtier immobilier agréé
(418) 459-6255

LAC ST-JEAN CENTRE-VILLE ROBERVAL
Magnifique résidence, sur les rives du lac St-Jean, avec piscine intérieure. Construction supérieure, prix demandé: 195,000 $.
Guy Moreau
courtier immobilier
(418) 679-2340

✔ Chalets

L'ESTÉREL SECTEUR DE PRESTIGE
Maison vitrée, pas de moustiques. Bord du lac Masson. 4 ch. Quai. Mai-oct. (6 mois) 12 500 $
(514) 228-8593 ou
(514) 928-2279

QUÉBEC ST-MICHEL DE BELLECHASSE
Chalet 24 pi x 24 pi, 2 étages, vue et accès au fleuve, 4 saisons.
(418) 837-3838

✔ Propriétés à revenus



URGENT DU PROPRIÉTAIRE. TERRAIN POUR PROJET IMMOBILIER MAJEUR À QUÉBEC.
Pour 168 condominiums (moyen et haut de gamme) en 3 phases ou pour 168 logements locatifs en 6 phases. Mise de fonds: argent et échange de valeurs et/ou financement du vendeur. Raison: pré-retraite. Curieux s'abstenir!. Bienvenue aux personnes ou corporations crédibles et solvables.
(514) 768-7374

SAINTE-THÉRÈSE
Complexe immobilier, 2 fois 24 log., face à la polyvalente, revenu: 265 000 $, prix demandé: 1 750 000 $.
1 fois 6 log., béton, situé près centre d'achat, revenu: 34 860 $, prix: 297 000 $.
Guy Leblond (514) 430-4207
REMAX T.M.S. Inc. Crt

Métro St-Michel
Construction 7 ans. 6 logements 3 1/2, revenus annuels: 30 600 $. Prix demandé: 279 000 $. Financement disponible.
(514) 381-7600

Occasion d'affaires Duplex à vendre
Situé à Pointe-aux-Trembles sur deux étages. 10 chambres meublées à neuf. Sous-sol, salle à manger. Possibilités pour personnes âgées.
(514) 448-2717

P.A.T.
6 4 1/2 modernes,
revenu: 38 040 $.
(514) 629-0825 ou
(514) 667-4772

✔ Appartements
à louer

LE ST-NORBERT "STYLE CONDO" AU CENTRE-VILLE
3 1/2



Appartements à louer
150, rue St-Norbert.
Près de Sherbrooke, entre St-Laurent et St-Denis.
(514) 987-1788

✔ Carrefour de l'auto



MERCEDES 380 SL 1985
Grise, 2 toits, 175 000 km, mécanique A1-A1-A1, vérifiée par Mercedes. Jamais sortie l'hiver. Pas de rouille, super belle.
Du propriétaire
29 500 $
(418) 653-6897 ou
(514) 471-2516

1997 HUMMER WAGON 4 X 4: 7000 km, automatique, moteur V8, 6.5 litres diesel à injection, 170 c.v., noir, intérieur tan, anti-brouillard additionnels, treuil électrique, 3e banquette arrière, plaques de protection en dessous, boussole, compresseur intégré pour pneus, tout, tout, tout équipé, prix demandé **108 500 $**.

1997 DODGE VIPER GTS: neuf, 6 vitesses, rouge, 400 c.v., **90 000 $**.

Excellence Dodge Chrysler
Michel (514) 491-5555

✔ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER

La SCHL maintient le programme d'assurance prêt hypothécaire à 95 %

Denise Proulx

Avec une mise de fonds d'au moins 5 %, tous les acheteurs de maison sans aucune restriction pourront obtenir l'assurance prêt hypothécaire de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), y compris les anciens propriétaires.

La prime d'assurance exigée par la SCHL varie de 0,5 % à 3,75 % du montant du prêt selon la mise de fonds fournie. Les acheteurs peuvent ajouter la prime à leur prêt hypothécaire et la rembourser sous forme de mensualités.

Par ailleurs, la Société canadienne d'hypothèques et de logement lance le *Guide complet sur l'achat de votre maison*, un document fort détaillé qui fournit des renseignements couvrant les besoins, les prévisions du marché, le choix hypothécaire, l'offre d'achat et la conclusion de la vente et autres. ■

Transaction de 2,5 M$ entre MaBaie et Voyer et Tremblay

Les **Constructions Voyer et Tremblay**, de Laval, viennent d'acheter plus d'une centaine de terrains appartenant au **Groupe MaBaie**. Les terrains, qui couvrent près d'un demi million de pi² au total, sont tous situés à Pointe-Claire dans l'ouest de l'île de Montréal.

Selon le président de l'entreprise lavalloise, **René Voyer**, le prix moyen des nouvelles maisons tournera autour de 188 000 $. M. Voyer s'attend à vendre toutes les propriétés d'ici deux ans. (SL) ■

Longueuil accueille les premières *maisons de l'avenir*

Les Habitations Saint-Laurent construiront à Longueuil, dans le secteur du golf Parcours du Cerf, 130 unités de logement inspirées du concept de la maison de l'avenir, mis au point par la Faculté d'architecture de l'Université McGill. C'est la première fois qu'un entrepreneur se montre intéressé à le commercialiser.

Le projet d'une valeur de 10 M$ est financé par la **Banque Nationale** et l'**Association professionnelle des constructeurs d'habitation du Québec** (APCHQ).

La maison de l'avenir intègre les caractéristiques de la maison évolutive (qui maximise l'économie d'énergie) popularisée par **Hydro-Québec**, et allie le confort à des coûts abordables. Les unités seront accessibles à partir d'un peu plus de 50 000 $ (DP) ■

VENDRE | LOUER | ACHETER
FAIRE DES AFFAIRES

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE
les affaires.com
occasions d'affaires

Franchises
Occasions d'affaires
Immobilier commercial
Immobilier résidentiel
Carrefour de l'auto

et consultez les différentes rubriques du

Carrefour Les Affaires
le service de diffusion des occasions d'affaires

Carrefour LES AFFAIRES

Ventes de maisons



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Prix demandé : 279 900 $ Prix vendu : 240 000 $
53, rue Duquette (Repentigny)

Cottage détaché de neuf pièces, dont trois chambres à coucher. Le revêtement extérieur est en brique.

- **Caractéristiques : Foyer, garage double, piscine creusée**
- **Dimensions : 42 X 43 pieds**
- **Superficie du terrain : 7 242 pi²**
- **Évaluation : 222 800 $**
- **Taxes : 4 180 $**



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Prix demandé : 349 000 $ Prix vendu : 310 000 $
140, rue Deschamps (Repentigny)

Bungalow détaché de neuf pièces, dont trois chambres à coucher. La vente a été conclue par Claudette Lavallée, de La Capitale Banlieue Est Coop.

- **Caractéristiques : Foyer, garage double, piscine creusée**
- **Dimensions : 27 X 33 pieds**
- **Superficie du terrain : 33 190 pi²**
- **Évaluation : 417 200 $**
- **Taxes : 5 937 $**

Prêts hypothécaires résidentiels : Desjardins a dominé en 1997

En dépit de la vive concurrence qu'il doit affronter, le **Mouvement Desjardins** continue à dominer le marché des prêts hypothécaires résidentiels au Québec, alors qu'il accapare près de 40 % du secteur.

En 1997, le marché de l'habitation a profité des bas taux hypothécaires et de la croissance modérée des prix pour poursuivre la reprise amorcée l'année précédente. Desjardins estime que la création de 45 000 emplois a également contribué à la confiance des consommateurs.

Le nombre de mises en chantier a ainsi augmenté de 11,5 %, tandis que la revente de maisons existantes a frôlé le record des 43 000 transactions.

Dans l'ensemble, les prêts accordés par les institutions bancaires ont crû de 2,9 % en 1997, pour atteindre 69,9 milliards de dollars. (DP) ■

Financement hypothécaire résidentiel (au 31 décembre 97)

	Volume	Parts de marché
Banque Royale	5 655 M$	8,1 %
Banque CIBC	3 341 M$	4,8 %
Banque de Montréal	4 111 M$	5,9 %
Banque Scotia	3 141 M$	4,5 %
Banque TD	2 989 M$	4,3 %
Banque Nationale	11 152 M$	16,0 %
Mouvement Desjardins	27 405 M$	39,2 %

Tableau : LES AFFAIRES

La Ville de Montréal quitte le Centre de commerce mondial

La Ville de Montréal relogera ses quelque 175 employés qui travaillaient au *Centre de commerce mondial de Montréal* dans deux autres édifices.

Ainsi, 160 employés du Service du personnel, du Bureau du vérificateur et de la direction du Bureau de relation avec les citoyens s'installeront au *333, Saint-Antoine Est*. D'autres iront au *Chaussegros-de-Léry*.

Selon **Daniel Sénécal**, responsable du Service des immeubles à la Ville, cette décision a été prise à la suite de la vente, en 1997, de toutes les actions que la Ville détenait sur l'immeuble du Centre de commerce mondial.

La Ville de Montréal occupera 50 000 pi² et compte diminuer ses frais d'exploitation au cours de ce bail de deux ans. (DP) ■

CIBC : taux ultra-préférentiel

La **Banque CIBC** offre depuis le 1er avril l'hypothèque à taux ultra-préférentiel, qui donne aux propriétaires de maison l'occasion d'obtenir sans pénalité un taux d'intérêt qui sera toujours d'au moins un quart pour cent en dessous du taux de base pour un prêt hypothécaire fermé à taux variable de cinq ans.

L'hypothèque à taux ultra-préférentiel permet entre autres aux clients de rembourser par anticipation jusqu'à 10 % du montant initial de leur prêt à chaque année. (DP) ■

nouveau

UN OUTIL UNIQUE POUR LE GESTIONNAIRE :

Un **nouveau** guide complet qui présente les plus importantes sociétés offrant des services aux entreprises dans dix catégories.



Sécurité en tête

Lorsqu'il s'agit de sécurité, la vôtre, la nôtre, celle de nos clients, au CN nous n'avons qu'une idée en tête.

Travailler chaque jour de façon encore plus sécuritaire.

Le chemin de fer est le mode de transport de marchandises le plus sécuritaire qui soit. Le CN est le transporteur ferroviaire le plus sécuritaire au Canada. Et demain, il le sera encore plus qu'aujourd'hui.

Comment allons-nous y arriver ?

Grâce aux mille détecteurs et plus qui contrôlent chaque convoi sur notre voie principale. Grâce à une technologie faisant appel aux ultrasons pour scruter nos rails et en détecter les moindres faiblesses. Grâce également à nos équipes d'urgence que nos clients considèrent comme les meilleures de toute l'industrie. Enfin, grâce à un personnel dont la formation en matière de compétences et de sécurité est sans égale dans notre domaine.

D'ailleurs, ce même personnel n'hésite pas à sillonner le pays pour transmettre chaque année le message de sécurité du CN dans plus de 700 écoles et collectivités.

Car, au CN, nous croyons fermement qu'avoir la sécurité en tête, c'est penser avec sa tête.

CN

www.cn.ca

