LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Semaine du **23 au 29 mars 1996** Vol. LXVIII No 12 **112 pages** **1,95 $**

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — BGL — TRANSPORT INTERNATIONAL

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

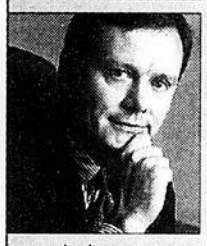
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

Cette semaine

Entreprendre **Pélican** doublera ses revenus à 28 M$ cette année grâce à sa gamme de petits bateaux de pêche. L'entreprise lavalloise se lance aussi dans les jouets d'extérieur. Ci-contre, le vice-président de Pélican, Antoine Élie **p. 11**



Entreprendre La mégachaîne de librairies **Chapters inc.**, dirigée par **Lawrence Stevenson**, originaire de Chibougamau, compte implanter prochainement un hypermarché du livre au centre-ville de Montréal **pp. 30-31**



Fonds mutuels L'indice de variabilité est une mauvaise mesure du risque d'un fonds d'investissement. Un fonds qui aurait toujours un rendement positif, mais inégal, serait pénalisé alors qu'un fonds qui perd constamment de l'argent serait considéré comme stable. Aussi, tableau mensuel des rendements des fonds **pp. 43 à 49**

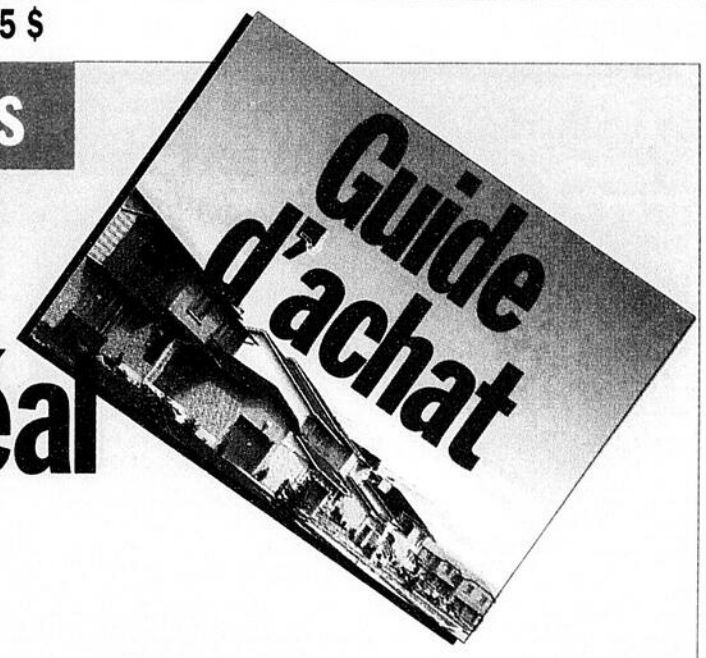
Immobilier Le programme de revitalisation des artères commerciales de Montréal, simple, clair et rapide, connaît un vif succès **p. 69**

Rubriques LES AFFAIRES

APRÈS-REER	54
BOURSES	60 À 64
FISCALITÉ	36-37
FONDS MUTUELS	43 À 49
GAGNANTS/PERDANTS	60
IMMOBILIER	B1 À B12, 69 À 75
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RELÈVE	34-35
RESSOURCES NATURELLES	50 À 52
RÉSULTATS FINANCIERS	66-67
REVUE DES MARCHÉS	59
TAUX D'INTÉRÊT	58
TECHNOLOGIE	29
VOTRE ARGENT	56

Cahier spécial **Maisons et condos neufs**

Analyse de 219 projets à Montréal et Québec



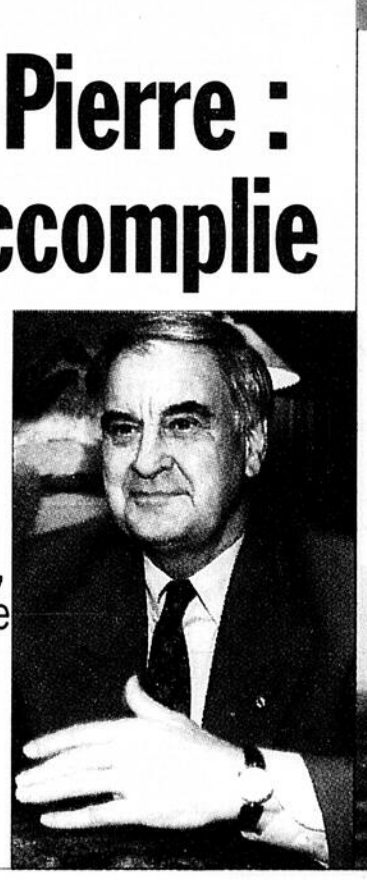
Les prix de vente moyens des projets que nous avons répertoriés vont de 43 530 $ à 685 000 $, de quoi satisfaire toutes les bourses **pp. B1 à B12**



SNC-Lavalin

Guy Saint-Pierre : mission accomplie

Le président et chef de la direction de SNC-Lavalin a atteint la plupart des objectifs qu'il s'était fixés en 1989. Sous sa gouverne, la capitalisation boursière de la firme d'ingénierie-conseil est passée de 43 M$ à 511 M$ **pp. 2-3**



Dossier spécial **La tournée des régions**

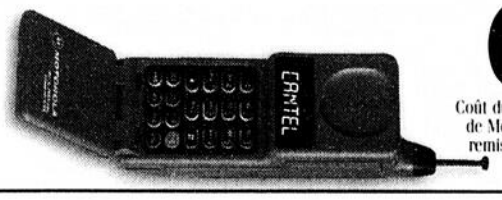
Le Bas-Saint-Laurent

Naguère perçue comme une région ressources, le Bas-Saint-Laurent devient de plus en plus une région technologique **pp. 13 à 19**



Faites vos déclarations.
Obtenez votre remboursement.

Pour toute information, appelez Cantel au **1 800 397-9989.**



0$
Coût du flip DPC 550 de Motorola après remise de Cantel.

CANTEL amigo
On a toujours besoin d'un Amigo!

0 66713 00152 9 12

L'ACTUALITÉ

Guy Saint-Pierre a atteint la plupart de ses objectifs chez SNC-Lavalin

La valeur boursière de l'entreprise a décuplé pendant ses sept années à la présidence

Dominique Beauchamp

Guy Saint-Pierre, président et chef de la direction de **SNC-Lavalin** (Mtl, *SNC.A*, 32,75 $), a atteint la plupart des objectifs qu'il s'était fixés, malgré la conjoncture turbulente pour l'ingénierie-construction et pour l'industrie de la défense.

M. Saint-Pierre, 61 ans, passera le flambeau à **Jacques Lamarre**, 52 ans, vice-président directeur, le 8 mai. M. Saint-Pierre, qui deviendra président du conseil d'administration, entend consacrer le tiers de son temps à SNC-Lavalin, principalement pour planifier et diriger les réunions du conseil et comme conseiller au nouveau président. Pour les actionnaires, sa plus grande contribution aura été de décupler la valeur boursière de la société pendant ses sept années à la présidence. En janvier 1989, SNC-Lavalin avait une capitalisation boursière de 43 M$. Aujourd'hui, elle s'élève à 511 M$. La valeur comptable a grimpé de 7,46 $ à 15,21 $ l'action.

Le bénéfice net n'a franchi le sommet antérieur de 26,2 M$ de 1989 qu'en 1994. Cela témoigne de la sévérité de la récession au Canada au début des années 1990 et du déplacement des contrats vers les grands projets internationaux clés en mains à forfait.

Le rendement de l'avoir des actionnaires de 13,7 % en 1995 est le meilleur depuis cinq ans, mais il est une fraction du rendement de 39 % réalisé en 1989. La raison : l'effet de levier. SNC a terminé l'exercice 1988 avec un ratio dette totale/avoir des actionnaires de 1,7. Il n'était plus que de 0,3 à la fin de 1995.

Bâtir une cohésion d'équipe

M. Saint-Pierre avait identifié quatre objectifs peu après sa nomination en 1989. Il les

→

Les analystes sont divisés sur l'avenir de l'action

Les analystes sont divisés sur l'avenir de l'action de **SNC- Lavalin** (Mtl, *SNC.A*, 32,75 $) à court terme.

Jon Reider, de **Richardson Greenshields**, en recommande l'achat en vue d'un cours-cible de 40 $: 17,4 fois le bénéfice de 2,30 $ prévu en 1996. Il prévoit l'obtention d'importantes commandes internationales d'ici six à huit mois. La société a déposé des soumissions sur un nombre record de projets.

En outre, la disparition du bloc de contrôle (50,8 %) entre les mains des employés dans 14 mois fait de SNC-Lavalin une excellente cible d'acquisition. Entretemps, la société instaurera des mesures pour accroître la valeur de la société dans le but d'obtenir le meilleur prix si une offre devait se concrétiser. SNC-Lavalin vient de majorer son dividende trimestriel de 0,10 $ à 0,11 $ l'action et a racheté 896 800 de ses actions depuis mai 1995.

Par contre, dans un rapport daté du 12 mars, **Jean Croteau**, de **Valeurs mobilières RBC Dominion**, recommande aux investisseurs de prendre leurs profits à 33 $. Il considère l'action de SNC-Lavalin pleinement évaluée. Sous 30 $, son achat est justifié en vue d'un cours cible de 39 $ dans trois ans.

M. Croteau cite les résultats annuels décevants des activités d'ingénierie-construction et la cherté du titre après les gains boursiers des derniers mois pour expliquer sa recommandation.

Au 31 décembre, le carnet de commandes en ingénierie-construction a diminué de 84 M$ par rapport à l'année précédente; il est de 1,6 milliard.

L'érosion s'est ressentie dans le secteur des services d'ingénierie- construction, particulièrement en raison de la rareté des projets au Canada (- 61 %).

De plus, SNC-Lavalin cite le décalage des recettes d'exportations par rapport aux prévisions. Ce décalage est attribuable aux retards occasionnés par la structuration et la recherche de financement qui demandent plus de temps pour les grands projets d'ensembles.

L'acquisition de **Kilborn Engineering** aura un effet neutre sur le bénéfice de 1996 et ajoutera 0,10 $ l'action en 1997 et 1998. L'émission de 38 M$ d'actions de SNC-Lavalin à un prix de 27,13 $ pour l'acquisition, ainsi que les frais d'amortissement de l'achalandage de 30 M$ contrecarreront la contribution du bénéfice de 3,3 M$ que Kilborn a réalisé en 1995.

M. Croteau a diminué ses prévisions de bénéfice pour 1996 et 1997, de 2,60 $ à 2,40 $ et de 3 $ à 2,70 $ respectivement. Il signale la difficulté de faire des prévisions précises dans l'ingénierie-construction.

Il est difficile de connaître le taux de succès des soumissions. De plus, les revenus des contrats sont sujets à modification en cours de route. (DB) ■

LES AFFAIRES

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

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

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

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Alpha Sigma	42	Daishowa	20	Immunova	20
Am Scan	24	Datamark	39, 65	Industrielle-Alliance	23
Ameublements Tanguay (Les)	15	Desjardins, ass. gén. (Groupe)	12	Innovatech du Grand Montréal	11
Ashton Mining	50	Digico	24	Innovations Fm7	18
Banque Laurentienne	65	Disney (Walt)	59	IST (Groupe)	23, 29
Banque Nationale	75	Ditem (Explo.)	60	J.B. Dionne et fils	14
Banque Royale	40	Dynabec	23	Jacobs Engineering	2-3
Barnes & Noble	30-31	Edelman	24	KWG (Ressources)	52
Battle Mountain Gold Company	51	Entreprises Premier CDN	16	L'Industrielle-Alliance	27
Benvest Capital	20	Équip. agricole des Basques	15	Laforest construction	B7
Berger inc.	24	Espaces Logiques	B9	Le Soleil	20
Berger Mix	16	Far East Gold	50	Lithochrome	65
Berkshire Hathaway	59	Fidelity Investments	45	Lithos Corp.	60
Boiseries St-Laurent	19	First Boston	75	Lunetterie New Look	20
Bombardier	67	Florasynth	17	M3i	29
Borders	30-31	Fluor Daniel	2-3	MaBaie	73
Brazos	75	Fonds de solidarité	11, 20	Maisons Chantignole	B7
Bréco Innovation	34-35	Foresbec	65	Manac	18
Caisse de dépôt	20	Foster Wheeler	2-3	Manutronic	15
Cambior	50	Fox Meyer Canada	23	Marathon Equity	43
Canam Manac (Groupe)	20	Framboisière des 3	15	Marketel	23
Cargill	75	Fumoir Grizzly	20	MDS Health (Groupe)	67
Cartons St-Laurent	19	Gauthier et Gaucher	B11	Mecker Technologies	17
CGI (Groupe)	23	Gaz Métropolitain	26	Morgan Stanley	75
Chapters	30-31	Gentra	40	Mouvement Desjardins	23
Construction de la Chaudière	B1	Gespro Informatique	20	Noranda	51
Construction de la Chaudière	B11	Goldman Sachs	75	Norsk Hydro	33
Construction Lausanne	B7	Graphie 222	19	Nortech Fibronic	20
Constructions Imco	B11	Habitations Altero	B9	Nouveler	20
Constructions Larivière et Frères	B11	Habitations Boivin	B11	Nutrite	33
Consultique (Groupe)	20	Habitations Classiques	B9	Nymox Pharmaceutical	60
Consumers	75	Habitations Ultima	B1,7,11	Olco (Gr. pétrolier)	41
Coop Fédérée	33	Heinmann	24	Pacific International	75
Corporation Proment	B7	Hemlo (Mines d'or)	51	Patrick Morin (Groupe)	20
Crown Butte Resources	51	Hydro-Québec	19	Pélican Int.	11
				Penrod Co.	65
				PG Systèmes d'information	16
				Phillips-Fitel	19
				Premier Tech	16
				Proment (Corp.)	B11
				Reprotech	39
				Ressources KWG	50, 60
				Ro-Na Dismat	20
				RoadSoft	29
				Rodart	B11
				Rosdev (Groupe)	75
				Royal Aviation	60
				SAJE Services-Conseils	20
				Seagram	66
				SNC-Lavalin	2-3
				Sofame	26
				Sofinov	20
				Solisco (Imp.)	23
				Sometal	15
				Southam	30-31
				Spider Resources	50
				Sports Inter	15
				Ste-Geneviève (Ressources)	52
				Swissh (Équip.)	24
				Systèmes M3i	20
				Tanbec	20
				Techno Cuir du Québec	18
				Technologie Lanka	18
				Technologies Balios	18
				Théâtre de l'Aubergine	20
				Transtech	18
				Trust Prêt et Revenu	65
				Usinage Rimouski	15
				20/20 (Fonds)	45
				Voyer et Tremblay	B7
				Whitehall Street Real Estate	75

Que faites-vous le vendredi matin à 10 h 00?

Que faites vous pour trouver des idées nouvelles?

Venez explorer **Internet**! Venez voir comment vous pouvez faire plus d'affaires sur l'inforoute! Venez voir comment vous pouvez grandir avec l'**Internet**! Venez voir comment vous pouvez explorer la fascinante autoroute de l'information! Venez voir comment vous pouvez apprendre facilement à voyager sur l'**Internet**. Venez assister à une démonstration gratuite un vendredi matin à 10h00, et vous repartirez enrichi d'idées nouvelles! Réservez votre place en composant 277-2117 ou 1-800-361-9972.

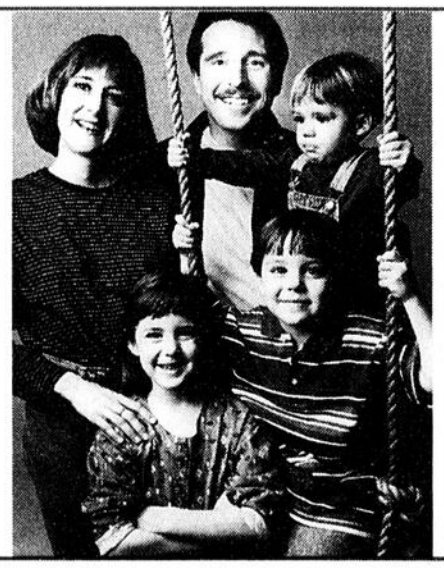


COLLÈGE JEAN-GUY LEBŒUF

5277 avenue du Parc, Montréal (Québec) H2V 4G9

Plus on apprend, plus on peut apprendre et entreprendre!

« On se voit payer notre hypothèque le plus vite possible... pour pouvoir ralentir et profiter de la vie. »



VisionPersonnelle℠ : Propriétaire de maison

Vous êtes sur le point de renouveler votre prêt hypothécaire ?
La Banque CIBC peut vous aider à épargner des milliers de dollars en intérêts et à rembourser votre prêt hypothécaire plus vite.

Pour savoir comment vous libérer de votre hypothèque plus rapidement, adressez-vous à un conseiller bancaire personnel CIBC ou appelez-nous au 1 800 465-2422.

BANQUE CIBC

On voit la vie de *votre* façon.℠

Les prêts hypothécaires sont offerts par La Société d'Hypothèques CIBC. ℠ Marques de commerce de la Banque CIBC.

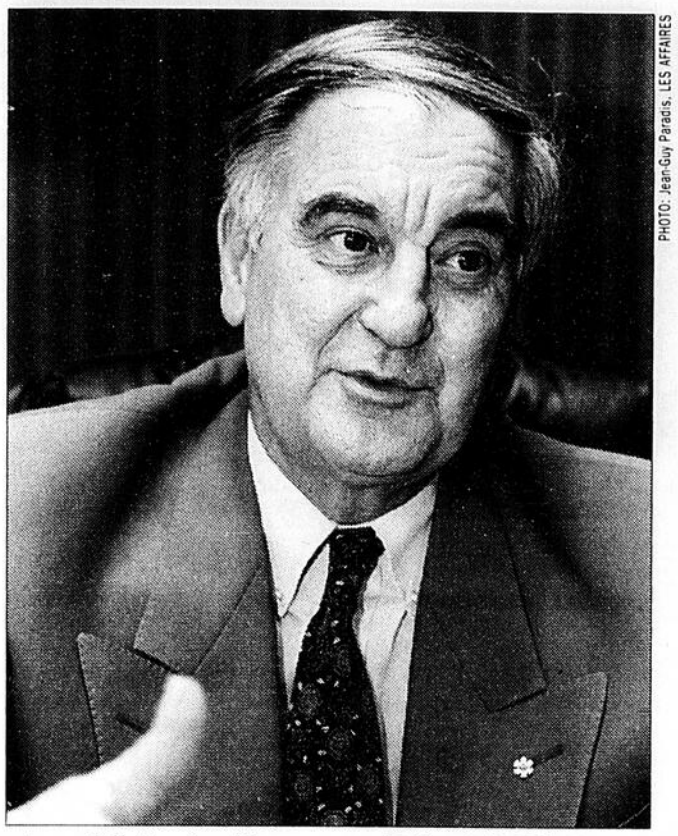


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

a tous réalisés : insuffler un esprit d'équipe, améliorer les communications entre les dirigeants et les employés, décentraliser et alléger la structure d'exploitation et sensibiliser les employés à la rentabilité.

Pour M. Saint-Pierre, sa plus grande satisfaction a été de piloter un changement de culture profond au sein de l'entreprise après l'intégration de **Lavalin** en 1991. La société n'a pas hésité à modifier ses façons de fonctionner afin de s'adapter à la profonde transformation de son industrie vers les projets clés en mains, les ensembles et l'international.

« Ma contribution la plus porteuse d'avenir, c'est d'avoir réussi à rassembler les énergies et à canaliser les talents de tous pour bâtir une équipe dynamique et compétente », a déclaré M. Saint-Pierre.

« M. Saint-Pierre laisse un legs très important, une équipe qui a confiance en elle. M. Lamarre débute sur des acquis solides », a déclaré **Robert Racine**, vice-président, affaires publiques et relations avec les investisseurs.

Parallèlement à la dissémination d'une vision commune, M. Saint-Pierre a aussi resserré les processus de gestion de risque de l'entreprise. « Les ingénieurs ne signent plus n'importe quoi ».

La création d'un bureau du président a eu pour effet d'aplatir la structure organisationnelle. Quelque 48 unités d'affaires se rapportent à l'équipe de direction. Cela accélère la prise de décision.

M. Saint-Pierre a complété le recentrage vers l'ingénierie-construction et le délestage d'éléments d'actif non stratégiques, dont **LN Technologies**, **Hemsley Schmidt**, **Warnock Hersey**, **Enviro Maska**, **Reprotech**, etc.

M. Saint-Pierre est aussi satisfait du règlement compensatoire de 30 M$ conclu avec le gouvernement fédéral en juin 1994 concernant le prix payé pour les **Arseneaux canadiens** et la stabilisation de la contribution au bénéfice de cette filiale.

■ Guy Saint-Pierre : « À mon arrivée, la société avait de la difficulté à dénicher 100 000 $. Aujourd'hui, nous avons une encaisse de 282 M$ ».

Toutefois, il aurait aimé avoir conclu la vente de cette filiale avant son départ. Deux acquéreurs potentiels se seraient désistés l'automne dernier pendant la période référendaire. **Jean Croteau**, de **Valeurs mobilières RBC Dominion**, croit que SNC-Lavalin conservera **Technologies industrielles SNC** deux ou trois ans encore. D'ici à sa vente, elle contribue 0,65 $ au bénéfice par action.

SNC-Lavalin a accentué son rayonnement international. Juste après la fusion avec Lavalin, la société réalisait 27 % de son chiffre d'affaires à l'étranger. En 1995, la société a réalisé plus de 50 % de ses revenus à l'étranger, pour la première fois de son histoire. Environ 70 % de son carnet de commandes provient de l'étranger.

Afin de devenir une société *multilocale*, SNC-Lavalin continue l'implantation de son réseau de bases d'affaires et d'acquisition de savoir-faire spécialisé. Elle a récemment acheté **Kilborn Engineering** (Ontario) dans le domaine des mines et métaux et a conclu une entente pour l'achat de la société française **Pingat Ingénierie S.A.** spécialisée dans les domaines de l'agroalimentaire et des infrastructures. Elle compte huit bureaux permanents en Asie.

SNC-Lavalin a discuté avec deux groupes américains. Le secteur de l'énergie thermique l'intéresse.

Progression de SNC-Lavalin sous le leadership de Guy Saint-Pierre

	1989	1995[1]
Revenus (M$)	349,5	1 029,3
Bénéfice (M$)[2]	26,2	31,3
Bén. par action ($)[3]	2,69	2,01
Rend. de l'avoir (%)	39,0	13,7
Val. comptable ($)[3]	7,46	15,21
Nb d'employés*	3 156	6 200
Carnet de commandes (M$)	358,0[4]	1 861,4
Dette totale/avoir propre	1,37[5]	0,27
Capitalisation boursière	43 M$	511 M$

* Au moment de la fusion de Lavalin en 1991, la compagnie combinée employait 7 300 personnes.
[1] l'adoption de la consolidation proportionnelle des projets en coentreprise gonfle les revenus;
[2] bénéfice des activités poursuivies avant les éléments inhabituels ; [3] 4,4 M d'actions de plus en circulation ; [4] donnée de 1990
[5] au 31 décembre 1988.

Tableau : LES AFFAIRES

En revanche, SNC-Lavalin n'a pas réussi à dénicher un partenaire stratégique pour stabiliser son actionnariat. « Les partenaires potentiels veulent rester purs dans leur domaine. Nous tenterons plutôt de convaincre nos actionnaires que le mariage cerveaux-argent donne des rendements intéressants, comme le démontre la hausse de notre action », a expliqué M. Saint-Pierre.

SNC-Lavalin cherchait un partenaire pour se préparer à la conversion des actions à droits de vote multiples en actions subalternes en mai 1997. Le bloc de contrôle (50,8 %) des employés disparaîtra.

La mise en place d'un régime d'achat à l'intention des employés vise à encourager l'actionnariat parmi les employés et à attirer et à garder les employés. Le régime de droits de souscription des actionnaires a pour but de donner plus de temps (60 jours au lieu de 21) au conseil pour rechercher d'autres offres, en cas d'offre publique pour la société.

La division des actions trois pour une a pour but de faciliter l'achat par les petits investisseurs de lots de 100 actions. Elle triplera aussi le nombre d'actions en circulation. Ce geste améliorera son attrait auprès des investisseurs institutionnels américains en prévision d'une inscription éventuelle à la **Bourse de New York**.

Jacques Lamarre : le meilleur candidat

Le changement de garde n'a pas surpris le milieu financier puisque M. Saint-Pierre avait mis sur pied le bureau du président en novembre 1994, dans le but d'accroître les responsabilités de ses vice-présidents pour préparer la relève.

Un des rôles de M. Saint-Pierre était d'évaluer ses cadres. Jacques Lamarre « est le meilleur candidat pour les besoins », soutient-il. Jacques est le frère de **Bernard**, ex-président et chef de la direction de Lavalin. Le conseil a retenu la recommandation de M. Saint-Pierre.

Outre son savoir-faire en ingénierie-construction et en gestion de grands projets et en développement international, M. Lamarre a un sens aigu des affaires.

En peu d'années et avec des ressources limitées, il a propulsé l'entreprise parmi les leaders mondiaux dans la conception et la gestion de projets de transport, a indiqué M. Saint-Pierre.

Ses défis sont de taille. L'obtention de contrats à l'étranger est prestigieux. Toutefois, ils emploient souvent peu de personnel au Canada. Par exemple, la réalisation de l'aluminerie **Alusaf** en Afrique du Sud n'a nécessité l'emploi que de 45 personnes de SNC-Lavalin sur un total de 8 000 pour le projet.

Pour ces raisons, la société établit des bases permanentes dans divers pays afin de réaliser localement des contrats à l'aide du savoir-faire du réseau SNC-Lavalin.

À terme, la notion de siège social disparaîtra et les bases régionales mettront aussi sur pied leur propre savoir-faire adapté au marché local : routes, infrastructures, projets industriels, etc. ■

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

PLAZA
LOCAUX COMMERCIAUX
À LOUER
QUÉBEC
Longueuil
Cap-de-la-Madeleine
Québec
Ste-Marie-de-Beauce
Montmagny
Rivière-du-Loup
Jonquière
Lachine
NOUVEAU BRUNSWICK
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD
Pour information: (514) 739-9801

Bien sûr, vous pouvez vous payer une Lexus. La preuve ?
Louez une Lexus ES 300 1996 à un taux de location de 2,9 % pour 458 $ par mois.*



Grâce à cette offre unique et limitée de location à un taux préférentiel, le luxe de notre berline toute équipée ES 300 1996 peut être à vous dès aujourd'hui.
Appelez-nous ou passez nous voir sans tarder !
LEXUS
À la conquête de la perfection

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

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

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

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

*L'offre s'applique à la location d'une Lexus ES 300 1996 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 7 500,00 $, frais de transport et de livraison (800,00 $), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL : 24 paiements mensuels de 458,00 $ pour un coût total de 10 992,00 $ plus taxes. Limite de 48 000 km. Frais de 15 ¢ le kilomètre excédentaire. (10 ¢ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat.) À LA FIN DU BAIL : option d'achat de 29 732,00 $ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. L'offre prend fin le 1er avril 1996. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails sur les autres termes de location disponibles.

Comment obtenir un MBA de Western sans laisser votre emploi

Le programme de MBA pour gens d'affaires de la **Western Business School** offert par vidéoconférence interactive vous permet de faire progresser votre carrière sans qu'il ne vous soit nécessaire de l'interrompre. Si vous avez une expérience de travail d'au moins huit ans, vous pouvez être admissible à notre prestigieux programme de deux ans. Laissez notre programme reconnu à l'échelle inter-nationale vous aider à développer vos compétences en matière de leadership, de prise de décision et de mise en application. Venez rencontrer notre directeur de programme et en apprendre davantage sur la méthode grâce à laquelle Western offre son MBA aux gens d'affaires de Montréal par l'entremise de techniques interactives de pointe. Veuillez noter qu'il s'agit d'un programme offert en anglais. La séance d'information se déroulera également en anglais.

Nous vous invitons à assister à cette séance d'information.

LE LUNDI 25 MARS, À 12 H 15,
HÔTEL WESTIN,
1050, SHERBROOKE OUEST
SALON ÉTÉ

VEUILLEZ CONFIRMER VOTRE PRÉSENCE PAR TÉLÉPHONE. SI VOUS NE POUVEZ VOUS PRÉSENTER À L'UNE DE NOS SÉANCES D'INFORMATION, ENVOYEZ-NOUS VOTRE CARTE PROFESSIONNELLE PAR TÉLÉCOPIEUR AVEC CETTE ANNONCE. NOUS VOUS FERONS PARVENIR UNE TROUSSE D'INFORMATION PAR LA POSTE.

TÉLÉPHONE:
(800) 948-8548
OU (519) 661-3272
TÉLÉCOPIEUR:
(519) 661-3411

Western Business School
executive development
THE UNIVERSITY OF WESTERN ONTARIO

AFF/MAR 23

Intégration des personnes handicapées : Québec imposerait des quotas aux entreprises

Un projet de loi entrerait en vigueur dès cette année

Réjean Bourdeau

Le gouvernement québécois profitera de la révision prochaine de la *Loi assurant l'exercice des droits des personnes handicapées*, pour « donner des dents » au volet d'intégration au travail. Si l'échéancier est respecté, les nouvelles propositions seront présentées dans quelque mois à **Jean Rochon**, ministre de la **Santé et des Services sociaux**, et le projet de loi entrera en vigueur dès cette année.

C'est ce qu'a déclaré **Denis Lazure**, nouveau président de l'**Office des personnes handicapées du Québec** (OPHQ). « Le plan d'embauche volontaire n'a pas donné les résultats escomptés, a-t-il ajouté. La loi doit être corrigée avec des incitatifs plus sérieux et des obligations de résultat. »

Plusieurs options sont à l'étude, mais le système de quotas européen lui apparaît comme « une avenue très intéressante ». Cette question sera discutée le 27 mars lors du congrès annuel du **Comité interentreprises d'intégration au travail des personnes handicapées** (CIIT), alors que **Jean-Louis Ségura**, directeur général du **Fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées**, y présentera un exposé sur l'expérience française des quotas pondérés.

Expérience française

Les quotas français s'établissent à 6 % du personnel total et touchent les entreprises de 20 employés et plus. Ils sont pondérés selon la gravité du handicap. Depuis son implantation en 1986, la loi française a connu plusieurs modifications pour inciter les entreprises à participer.

Les entreprises qui n'emploient pas de personnes handicapées ont la possibilité de recourir à d'autres moyens. Elles peuvent contribuer à un fonds gouvernemental pour favoriser l'intégration au travail des personnes handicapées; moyennant un minimum d'embauche, elles peuvent développer des supports

➜

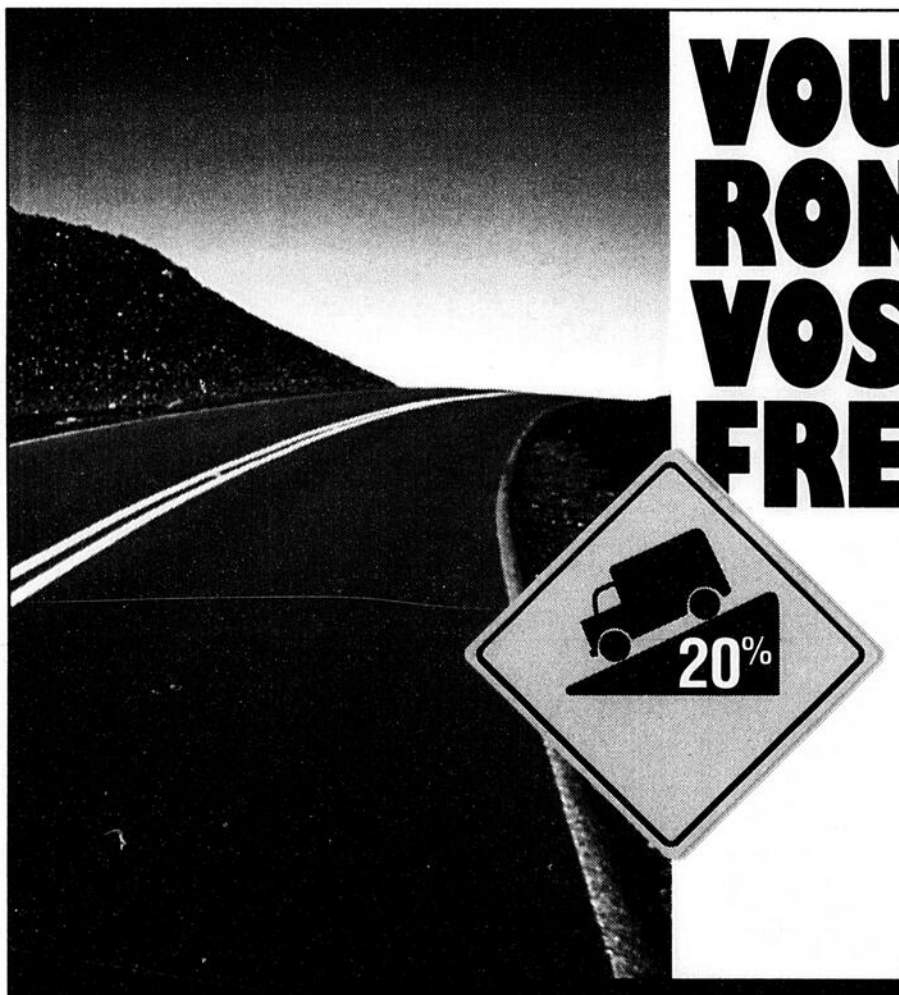
Déjeuner-conférence

Le commerce international dans les îles de l'Océan Indien :
Y a-t-il une place pour le Canada ?

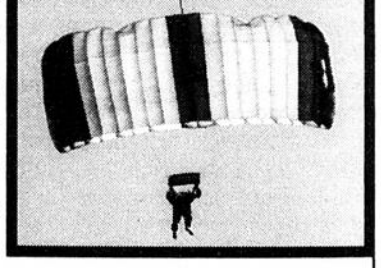
Conférencier : monsieur Pierre David, directeur général, ACDI

Organisé par : PEI Océan Indien (UQAM)
Le 4 avril 1996 à midi
Hôtel Radisson, 777, rue Université
35 $/personne ou 300 $/ table de 10 personnes
Tél.: 987-6985 Fax: 987-4655

VOUS RONGEZ VOS FREINS ?



L'état de votre matériel roulant vous inquiète? Vous considérez l'achat ou la location d'un ou de plusieurs camions ? La qualité de notre service d'entretien éliminera tout stress relié à la sécurité routière. Pour rouler en douceur et de façon avantageuse, **optez pour notre programme de location avec entretien.** Lorsque vous faites affaire avec Brossard, vous choisissez le plus important locateur de camions porteurs, tracteurs et semi-remorques au Québec et profitez ainsi d'un service personnalisé sans égal.



Vous cherchez des réponses ?
Faites le (514) 367-1343 ou le 1 800 361-9720

Brossard
Location de camions

MEMBRE DU RÉSEAU NORD-AMÉRICAIN NationaLease

Toujours une question de service !



■ **Mélissa Cairoli, amputée de la main gauche, est réceptionniste pour SNC-Lavalin Agriculture.**

techniques (informatique, mécaniques) pour les personnes handicapées ou acheter des biens ou services produits par des centres de travail adapté, qui emploient seulement des handicapés.

Le Québec possède 37 Centres de travail adapté (CTA); ce sont de petites usines, spécialisées notamment en assemblage, récupération et fabrication de meubles, qui emploient en moyenne une quarantaine de personnes gravement handicapées.

M. Lazure veut s'assurer la collaboration des entreprises pour créer des emplois pour les personnes handicapées, qui souffrent d'un taux de chômage de 60 %, et dont 56 % se trouvent sous le seuil de la pauvreté. Au Québec, le nombre d'employés ayant des incapacités est d'environ 162 000.

Intégration efficace

Pierre Desaunettes, président du CIIT, s'intéresse également au modèle français « qui est en train de réussir l'insertion professionnelle des personnes handicapées ». Il rappelle toutefois que son organisme est réticent à un système de quotas uniformes, surtout s'il est appliqué dans un contexte punitif.

« L'embauche doit se faire sous l'angle de la parité, de l'efficacité et de la dignité. Personne ne veut être engagé à rabais pour satisfaire un quota », a ajouté le président du seul service de placement privé pour personnes handicapées au Québec. Le CIIT a permis l'embauche d'une centaine de personnes handicapées depuis trois ans.

Sensible à la réalité des entreprises, « qui ne sont pas en affaires pour faire la charité », le CIIT veut éviter qu'un système obligatoire et technocratique « rebiffe et braque les employeurs contre la mesure ».

L'organisme à but non lucratif, associé à environ 40 grandes entreprises, dont **Ericsson**, **SNC-Lavalin** et le **Canadien National**, est cependant d'accord avec un système de mesures pour inciter l'embauche des personnes handicapées.

« Le but n'est pas d'avoir des mesures coercitives, mais des mesures efficaces pour les deux parties. Il ne faut pas oublier que l'intégration repose sur la relation humaine entre l'employeur et l'employé », a déclaré M. Desaunettes.

Compétence et productivité

M. Desaunettes veut faire oublier « l'image misérabiliste » trop souvent accolée aux handicapés et offrir une nouvelle vision, basée sur la compétence et la productivité des individus.

Cette approche est partagée par **Suzelle Lacroix**, conseillère en ressources humaines de **SNC-Lavalin**. « On ne regarde pas le handicap, on s'intéresse aux compétences et à l'efficacité », a-t-elle déclaré. Mme Lacroix a expliqué que les entreprises sont plus exigeantes et qu'elles s'attendent à ce que tous les employés donnent du 100 %. « Dans ces conditions, demander moins à une personne handicapée risquerait de causer des problèmes parmi le personnel. »

SNC-Lavalin compte 22 employés handicapés sur 2 200, l'équivalent de 1 % de son personnel. Trois d'entre eux sont ingénieurs et deux sont techniciens. Les autres se trouvent dans les postes de soutien administratif. La moitié de ces emplois sont permanents.

Selon Mme Lacroix, ces employés « ne souffrent pas de handicaps sévères » : paralysie partielle, bégaiement, amputation. Par contre, on retrouve des handicaps plus graves dans d'autres entreprises. Par exemple, un des rédacteurs techniques d'Ericsson est quadriplégique.

« Avant tout, les personnes engagées doivent rencontrer les exigences du poste, a rappelé Mme Lacroix. L'embauche de **Mélissa** est un exemple éloquent. »

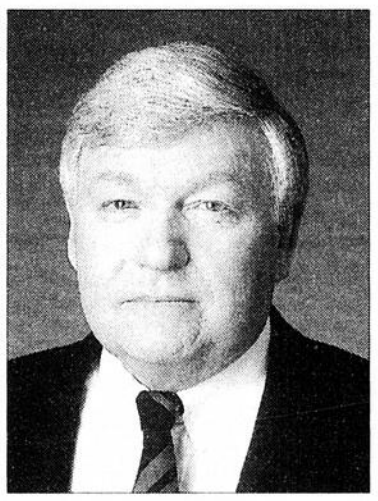
Mélissa **Cairoli** est réceptionniste pour SNC-Lavalin Agriculture depuis quelques semaines. Souriante et déterminée, cette jeune femme de 29 ans possédait le profil recherché par son nouvel employeur. En plus d'être trilingue (français, anglais, espagnol), elle est diplômée en technique bureautique du **Collège de Bois-de-Boulogne**.

« Après avoir travaillé plusieurs années dans des agences de voyage, j'ai décidé de réorienter ma carrière », a-t-elle déclaré. Amputée de la main gauche, le handicap de Mme Cairoli ne lui a jamais causé de problème au niveau du travail. Les relations de travail ne sont cependant pas toujours évidentes. « Certaines personnes peuvent se sentir mal à l'aise, car l'inconnu fait peur. » ■

Transférer à Dr Tax: Le choix logique
DR TAX
LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA
SANS FRAIS
1-800-663-7829

Avis de nomination de
Bell Canada

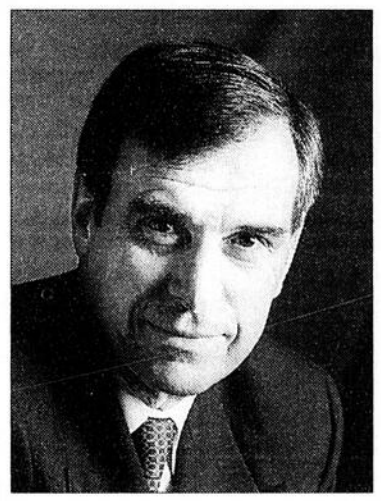
Le conseil d'administration de Bell Canada annonçait dernièrement la nomination de L.R. Wilson au poste de président du Conseil. Cette nomination est entrée en vigueur le 1er mars 1996. Bell Canada était également heureuse d'annoncer la nomination de Paul M. Tellier et de Ralph M. Barford à son conseil d'administration.



L.R. Wilson

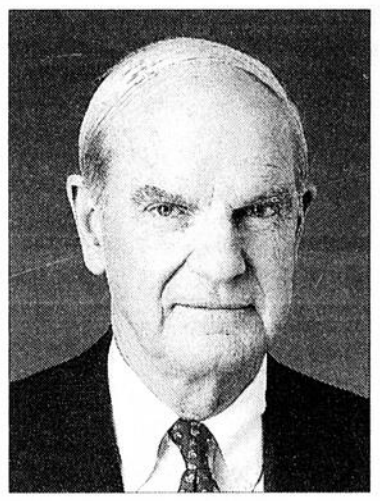
Président du Conseil, président et chef de la direction de BCE Inc. depuis 1993, M. Wilson succède à J.V. Raymond Cyr, qui demeurera administrateur de Bell Canada.

M. Wilson siège également au conseil d'administration de plusieurs compagnies, dont Bell Canada International Inc., Radiocommunication BCE Mobile inc., Northern Telecom Limitée, Recherches Bell-Northern Ltée, Téléglobe Inc., Chrysler Corporation, Stelco Inc. et Tate & Lyle PLC.



Paul M. Tellier

M. Tellier, de Westmount (Québec), est président et chef de la direction, et administrateur, de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada. Il est également administrateur de la Financière Manuvie et de plusieurs autres compagnies.

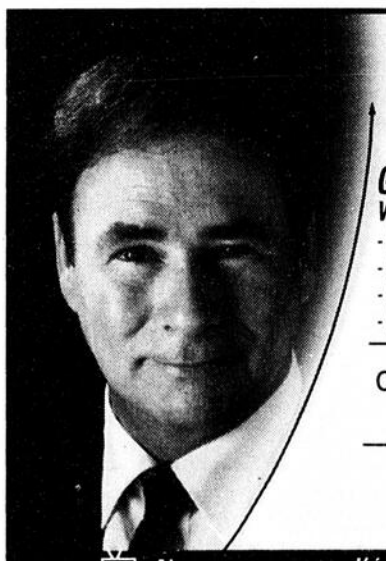


Ralph M. Barford

M. Barford, de Toronto (Ontario), est président de Valleydene Corporation Limited. Il est en outre président du Conseil de GSW Inc. et il siège au conseil d'administration de diverses compagnies, dont Northern Telecom Limitée, la Banque de Montréal, BCE Inc. et Les Compagnies Molson Ltée.

Bell

Éligible au crédit d'impôt
«Augmentez vos ventes»
Faites comme 59 000 personnes depuis 23 ans
Roger St-Hilaire



Gérance de vente
Vous apprendrez comment :
- Recruter les vendeurs à succès
- Les motiver
- Les rémunérer
- Évaluer leur performance
- Organiser des concours profitables
- Organiser des réunions stimulantes
- Établir des stratégies de vente
- Communiquer avec vos vendeurs

Séminaire de vente stratégique MD
Vous apprendrez comment :
- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections des clients
- Justifier vos prix
- Communiquer avec vos clients
- Vendre votre personnalité
- Planifier vos entrevues de vente
- Argumenter et convaincre vos clients
- Profiter de votre temps de vente

Québec 15, 16, 17 avril
Montréal 11, 12 avril
Québec 9, 10 avril

Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Inscrivez-vous dès aujourd'hui, les places sont limitées
(418) 626-7498 1 800 463-7246
Cours de vente Roger St-Hilaire
8880, ave. Trudelle, Charlesbourg (Québec) G1G 5J7 Télécopieur : (418) 626-6264
Ne manquez pas l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. (Surveillez votre télé-horaire)

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

Opinions

ÉDITORIAL

Pourquoi tant de mépris pour le droit au travail ?

Vous avez peut-être vu au téléjournal du 15 mars les hordes de fiers à bras dépêchés par certains syndicats pour fermer des chantiers de construction où des entrepreneurs et des ouvriers travaillaient en toute légalité.

Cette répression devrait être condamnée, mais il est probable que les commandos envoyés pour empêcher d'honnêtes citoyens de travailler resteront impunis. C'est ainsi que se pratiquent les relations dans cette industrie au Québec, où le droit au travail est bafoué.

Grâce à la coalition politico-syndicale qui gère l'industrie de la construction depuis l'adoption en 1968 de la loi 290 sur les relations de travail dans cette industrie, les travailleurs de la construction sont ballottés au gré des guerres de pouvoir que se livrent les bureaucraties mises en place et maintenues par les gouvernements.

Il est pertinent de se rappeler que le grand démocrate qu'était **René Lévesque** avait refusé à l'époque de voter pour la loi 290, qu'il jugeait trop complexe et trop imprévisible dans ses conséquences.

La dernière manifestation de la coalition politico-syndicale fut l'adoption, en février 1995, de la non moins funeste loi 46, qui a resyndicalisé la construction résidentielle de six logements et moins. Le gouvernement **Parizeau** était alors en pleine campagne d'achat de votes référendaires.

Qui paie pour cette irresponsabilité ? Les travailleurs qui se font sortir des chantiers de construction, les familles qui attendent que la maison qu'ils ont achetée soit construite, les chômeurs qui veulent travailler et la société dans son ensemble, qui a besoin d'une relance de cette industrie clé, au moment même où commence la saison la plus propice pour construire.

La violence utilisée par les syndicats témoigne de leur mépris pour le droit au travail, pourtant reconnu comme liberté fondamentale dans la *Déclaration universelle des droits de l'homme*, adoptée par les **Nations Unies** en 1948 et entérinée par le gouvernement canadien. « Personne ne peut être tenu d'appartenir à une association », lit-on à l'article 20.2 de cette déclaration, ce qui veut dire par extension que personne ne peut être obligé d'appartenir à un syndicat, de cotiser à un syndicat et de quitter son travail à cause d'un syndicat.

Malheureusement, ce droit ne fait pas encore partie de la jurisprudence canadienne. La *Charte des droits et libertés* reconnaît la « liberté d'association », mais ne précise pas que ce droit signifie aussi la liberté de ne pas faire partie d'une association ou d'un syndicat.

Cette liberté est pourtant reconnue dans les pays européens et aux États- Unis, qui ont inspiré plusieurs de nos lois et qui servent souvent de référence pour leur interprétation. Aujourd'hui, 21 États américains disposent de lois spécifiques interdisant l'atelier fermé (obligation d'appartenir à un syndicat).

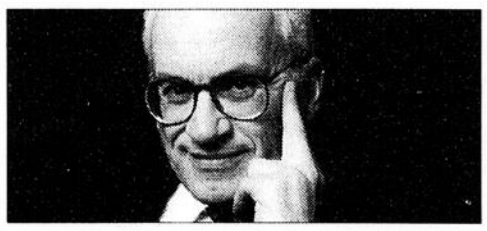
Or, ces États ont les taux de chômage les plus bas aux États-Unis, connaissent la plus forte création d'emplois et bénéficient de la plupart des investissements des grands fabricants.

En Ontario, le gouvernement **Harris** a voté la loi 7, qui permet à un salarié de ne pas faire partie d'un syndicat. Dans quatre provinces, les entrepreneurs de la **Merit Contractors Association** n'embauchent que des travailleurs non syndiqués.

S'il ne modernise pas sa législation sur le travail, le Québec sera bientôt catalogué comme un dinosaure en cette matière et reconnu comme non concurrentiel face à ses voisins.

Ne rêvons pas en couleur. Dans le monde ouvert et concurrentiel d'aujourd'hui, nos lois du travail sont devenues des obstacles majeurs à la création d'emplois. Ne pas reconnaître cette réalité, c'est jouer à l'autruche.

Il est temps de reconnaître le droit au travail. À défaut de l'appui du gouvernement, le secteur privé se doit d'encourager les travailleurs et les entrepreneurs qui résistent aux commandos qui tentent de les empêcher de travailler. ■



Jean-Paul Gagné

LES AFFAIRES

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

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

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

Tirage : Directeur : **François Blondin** — Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires 1 an : 48,00 $ (50 fois l'an) **2 ans : 72,00 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (50 fois l'an) et **Affaires PLUS** (10 fois l'an) **1 an: 59,95 $ 2 ans : 89,95 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **Alain Guilbert** — Directeur administratif : **Ginette Roy**
Directrice générale, division des Publications économiques : **Suzanne Paquet**
Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay** — Directrice du marketing : **Carol MacDonald**
Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée** — Président du conseil : **Rémi Marcoux**

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

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.



POINT DE VUE

Inforoutes : bataille pour le contrôle des boîtiers d'accès

À cause de la publicité dans Internet, plusieurs entrepreneurs songent à y annoncer à ou y vendre leurs produits.

Il serait utile de connaître l'une des premières grandes manoeuvres qui se développent en ce moment dans ces nouveaux marchés électroniques (Internet, Web, etc.) : le contrôle des boîtiers-compteurs, c'est-à-dire des boîtes qui donnent accès aux informations arrivant à la maison ou au bureau par les inforoutes. Le boîtier **UBI** était un exemple québécois de ce type d'interface.

Ces boîtiers (*set-up box*) décompressent les signaux, vérifient la sécurité des transactions et facturent l'usager. Les entreprises qui développeront ces boîtiers auront la main sur le robinet qui contrôlera les marchés des services en ligne (*on-line*). Quatre types de boîtiers voient actuellement le jour dans 40 projets américains grand public en ligne :

1. Les boîtiers de jeux vidéo. Ils sont fabriqués par des entreprises habituées à produire des appareils grand public en grande quantité; de plus, ces appareils coûtent relativement peu cher et permettent de lire des disquettes ou des disques optiques compacts (*CD-ROM*) (exemples : *3DO*, de **Panasonic**, *PlayStation*, de **Sony**, *Saturn*, de **Sega**, etc.).

2. Les boîtiers de domotique. En plus d'offrir des jeux et des activités en réseau, ces boîtiers permettent le télé-entretien et la télésurveillance de la maison grâce à l'utilisation du *CEBus*, standard de facto en domotique (exemple : boîtier **Fisher-Price-Compaq**).

3. Les *low cost Internet boxes*. Ces puces assurent la réception de petites applications (*applets*) qui contiennent leur propre programme d'animation ou d'interactions (en *Java*) et permettent de se passer des micro-ordinateurs.

4. Les micro-ordinateurs équipés d'un modem et de logiciels permettant d'utiliser les services offerts sur les inforoutes.

Ainsi, d'ici un an ou deux, deux tendances d'accès aux inforoutes pourraient se développer : l'une de bas de gamme et l'autre, de haut de gamme. La tendance de bas de gamme comprendrait les boîtiers de type jeux vidéo, domotique et *low cost Internet box*, offerts grâce à des appareils coûtant à peu près 250 $; le haut de gamme serait offert par des micro-ordinateurs (coût d'environ 2 500 $). Signalons que l'un n'empêche pas l'autre, les gens bien nantis se procurant un boîtier de bas de gamme pour ne pas encombrer leur station de travail.

Rappelons la situation des trois projets québécois dans ce domaine :

• **Vidéoway-Vidéotron** abandonne son boîtier québécois UBI pour un boîtier de bas de gamme *made in USA* (projet au Saguenay-Lac-Saint-Jean). Parallèlement, cette entreprise offre aussi des services en ligne utilisant des micro-ordinateurs (filiale PC Services).

• **Cogeco** utilise des micro-ordinateurs connectés sur câble coaxial grâce à des modems (à l'essai dans 600 foyers).

• **Bell-Sirius** utilise des micro-ordinateurs dont les micro-modems sont connectés sur un *RNIS*.

Le problème des compagnies québécoises utilisant la technologie des câbles coaxiaux est de rendre leurs réseaux vraiment bidirectionnels par l'ajout de répéteurs et de rerouters plus puissants, mais aussi plus coûteux.

Les promoteurs doivent donc commencer à prévoir le type de diffusion, c'est-à-dire le type de réseaux qu'ils voudront utiliser, parce qu'il n'y aura pas UN marché, mais un éventail de micro-marchés destinés à des clientèles fort différentes, accessibles par des approches bas de gamme ou haut de gamme. Quelles stratégies développer ? Offrir quel contenu, à quelle clientèle, grâce à quel boîtier d'accès ? Ainsi, les entrepreneurs connaîtront mieux leur calendrier d'investissements, donc de rentabilisation. ■



Michel Cartier

Professeur, département des communications, UQAM

Les taxes élevées et le débat constitutionnel dépriment les gens d'affaires

Plus de 70 % des gens d'affaires qui ont participé à un sondage de la firme **CROP** pour la **Chambre de commerce du Québec** qualifient de mauvais le climat économique qui prévaut au Québec. En outre, 64 % ne croient pas que ce climat va s'améliorer au cours des prochains mois.

Les facteurs qui créent cette morosité sont l'état des finances publiques, la taxation élevée et la question constitutionnelle. Une entreprise sur quatre retarde des investissements à cause de l'incertitude politique.

Le sondage a été fait, le jour, par téléphone auprès des membres de la Chambre de commerce. La grande majorité (59 %) des 502 répondants sont le propriétaire ou le président de leur entreprise et 23 % en sont le vice-président ou le directeur général. Près de 50 % proviennent d'entreprises de moins de 50 employés. Le niveau de précision d'un tel échantillon est de 4 %, 19 fois sur 20.

Chaque répondant avait à indiquer la première priorité à laquelle devrait se consacrer le gouvernement du Québec; le redressement des finances publiques vient en tête avec 64 %, suivi du règlement de la question constitutionnelle (28 %) et de l'introduction de nouveaux avantages fiscaux (7 %).

La deuxième priorité se répartit ainsi : régler la question constitutionnelle (38 %), introduire de nouveaux avantages fiscaux (31 %) et assainir les finances publiques (28 %).

En outre, 56 % des répondants estiment que le gouvernement devrait mettre en veilleuse le débat constitutionnel et 41 % croient qu'il faut régler cette question au plus vite.

Voici les moyens suggérés par les répondants pour assainir les finances publiques (une priorité par répondant) : diminuer les conditions de travail des employés de l'État (35 %), supprimer des échappatoires fiscales (31 %), réduire les subventions aux entreprises (16 %) et couper dans les services sociaux et de santé (10 %).

Une proportion de 90 % est en faveur d'un ticket modérateur dans les services de santé, 53 % disent oui au péage sur les autoroutes et 52 % sont favorables à une hausse des frais de scolarité au collégial et à l'université.

Plus de la moitié (55 %) considèrent que la fiscalité des entreprises est trop lourde et 62 % estiment que les taxes sur la masse salariale et la taxe sur le capital nuisent à leur entreprise; elles affectent l'investissement (58 %) et l'embauche (54 %); elles contribuent à accroître le recours au temps supplémentaire (42 %) et à augmenter le travail au noir (29 %).

Les deux tiers des membres de la Chambre accepteraient une baisse des taxes sur la masse salariale et le capital en échange d'un accroissement de l'impôt sur les profits.

Au sujet du partage du travail, 12 % seulement estiment qu'une politique à cet effet devrait être imposée par une loi et 57 % se disent en faveur de mesures volontaires et 24 % préfèrent la voie de la négociation. (JPG) ■

Systems Union

LOGICIEL DE GESTION FINANCIÈRE ET COMPTABLE

Multi plates-formes, multi-devises, analyses multidimensionnelles.

Disponible en 21 langues.

Téléphoner au
1-800-767-4053 poste 28,
ou directeur du marketing:
wendym@inforamp.net

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Nous devons nous montrer prêts à remettre en question nos vieilles habitudes, accepter de coopérer avec les groupes que nous avons jadis combattus, accepter de nous débarrasser de nos vieux réflexes et consentir les sacrifices qui s'imposent à court terme pour bâtir ensemble une société porteuse d'avenir. Nous ne manquons pas de solutions, nous manquons plutôt de courage pour les appliquer...Il y a lieu d'élaborer maintenant une *Charte québécoise de la prospérité économique et sociale*, parce que le social et l'économique sont devenus interdépendants. »

Gérald Tremblay,
ex-ministre québécois de l'Industrie, du Commerce, des Sciences et de la Technologie, *Ensemble vers la réussite*, 11 mars 1996.

NOS LECTEURS NOUS ÉCRIVENT

Privatisation de la SAQ : le prix des vins pourrait baisser de 1 $ la bouteille

M. Gagné,

La **Société des alcools du Québec** (SAQ) a fait de nouveau la manchette des AFFAIRES (semaine du 16 au 22 mars 1996). Il est certain que la privatisation de la SAQ rapportera plus de revenus au gouvernement. Cela s'explique par le fait que le prix de la grande majorité des produits va baisser, d'où une augmentation des ventes, que l'on peut évaluer à plus de 60 M$ la première année. En plus, le gouvernement récupérera de la SAQ les montants investis dans les stocks et les taxes qui s'y rapportent de même que les autres actifs nets de la SAQ.

Les prix vont baisser parce qu'il y aura une rationalisation de la distribution des produits destinés au commerce de détail : élimination d'entrepôts et de manutentions inutiles, regroupement des expéditions vers les points de vente, meilleure utilisation des espaces de location et meilleure utilisation de la main-d'oeuvre, qui coûte annuellement plus de 100 M$ à la SAQ.

Nous avons déjà un modèle avec la vente du vin dans le réseau de l'alimentation. On peut établir que les économies seront de l'ordre de 90 à 100 M$ annuellement, ce qui provoquera une réduction de prix d'environ 1 $ la bouteille et fera augmenter les ventes. La réduction des coûts provient de l'élimination de frais de manutention, d'entreposage, etc. qui n'ont rien à voir avec la valeur du produit, c'est-à-dire son prix de vente.

Pour comprendre le phénomène dans son entier, il faut savoir combien il en coûte à la SAQ pour acheter dans 55 pays ! Est-ce vraiment nécessaire ? On nous parle du choix de 3 686 produits... Ça ne peut satisfaire qu'une clientèle particulière, qui, de toute façon, pourra se payer n'importe quel produit dans un marché privé.

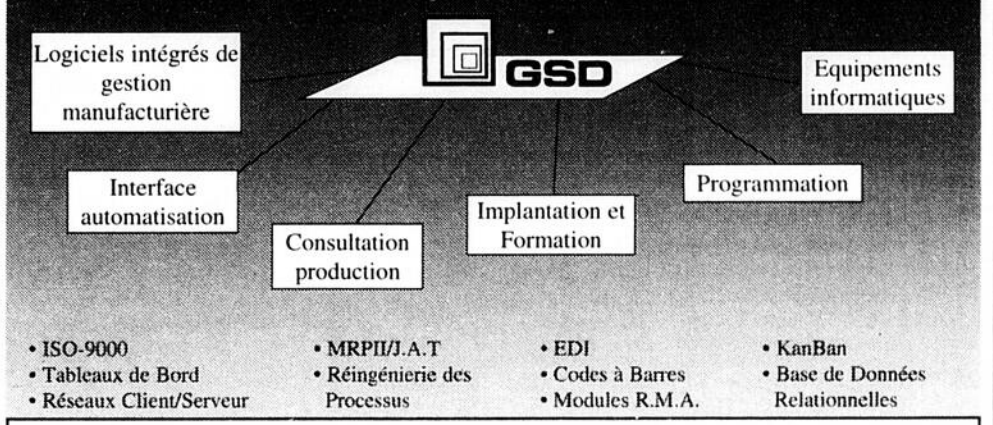
L'avantage d'un marché de détail privé, c'est que le consommateur impose par la force du marché les produits de son choix. Voilà pour une partie des économies. On pourrait retrouver 3 000 produits, mais ce serait la décision des consommateurs, qui auraient choisi de les acheter selon leur convenance.

Il ne faut pas oublier que quelques centaines de produits représentent 90 % du volume de vente. Toutes les études sur les besoins des consommateurs se résument à deux points : 1. trouver le produit à proximité; 2. des heures d'ouverture favorables. Les 350 points de vente de la SAQ ne peuvent répondre à ces besoins et il y a un coût économique à faire déplacer les gens.

Dans un marché privé, le consommateur dicte son choix et le fournisseur peut offrir son produit sans contraintes indues; le détaillant doit satisfaire à la fois l'un et l'autre. Voilà la méthode la plus efficace.

Marcel Bellehumeur

Pour une solution manufacturière globale...



• ISO-9000 • Tableaux de Bord • Réseaux Client/Serveur
• MRPII/J.A.T • Réingénierie des Processus
• EDI • Codes à Barres • Modules R.M.A.
• KanBan • Base de Données Relationnelles

Groupe Synergie Développements (GSD) inc., 1850, rue Panama, bureau 501, Brossard, Qc, J4W 3C6, tel: (514) 877-4968, (418) 651-5065

Productivité et crédits d'impôt : les étudiants en génie de l'ÉTS sont doublement rentables !

En embauchant un stagiaire en génie de l'ÉTS, vous bénéficiez bien sûr d'une main-d'oeuvre compétente et motivée, mais vous pouvez également :
• profiter d'un crédit d'impôt remboursable ou
• déduire son salaire de la taxe de 1 % (loi 90) pour la formation
(jusqu'à concurrence de 3000 $ dans chacun des cas)

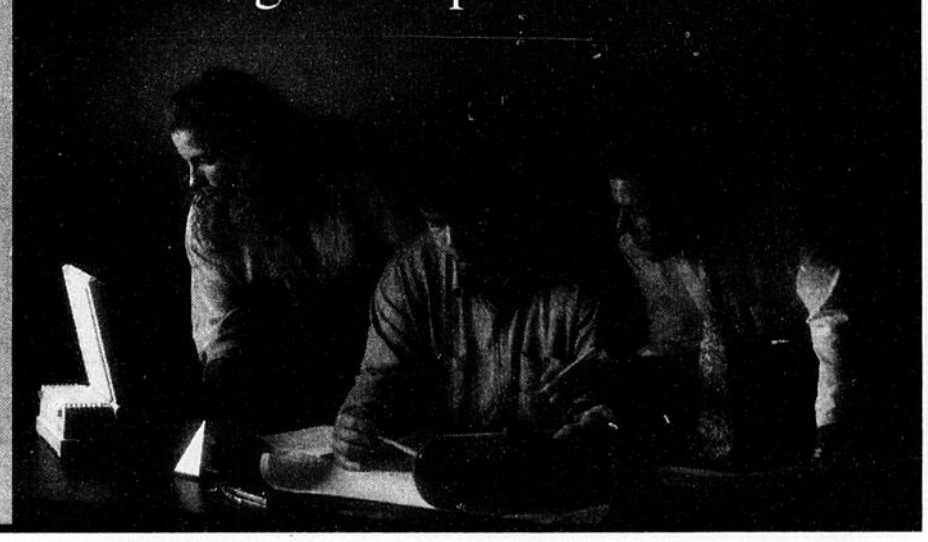
Dès le 29 avril, des stagiaires sont disponibles dans l'une de ces quatre spécialités :
• **génie de la construction**
• **génie mécanique**
• **génie électrique**
• **génie de la production automatisée**

Vous désirez en savoir plus ? Communiquez avec le :

Université du Québec
École de technologie supérieure

Service des stages et du placement de l'ÉTS
Téléphone : (514) 289-8813
Télécopieur : (514) 289-1892
Courrier électronique : stages@info.etsmtl.ca

Services techniques par des stagiaires en ingénierie pour l'été 1996



Comment choisir une imprimante laser plus rapide et plus performante?

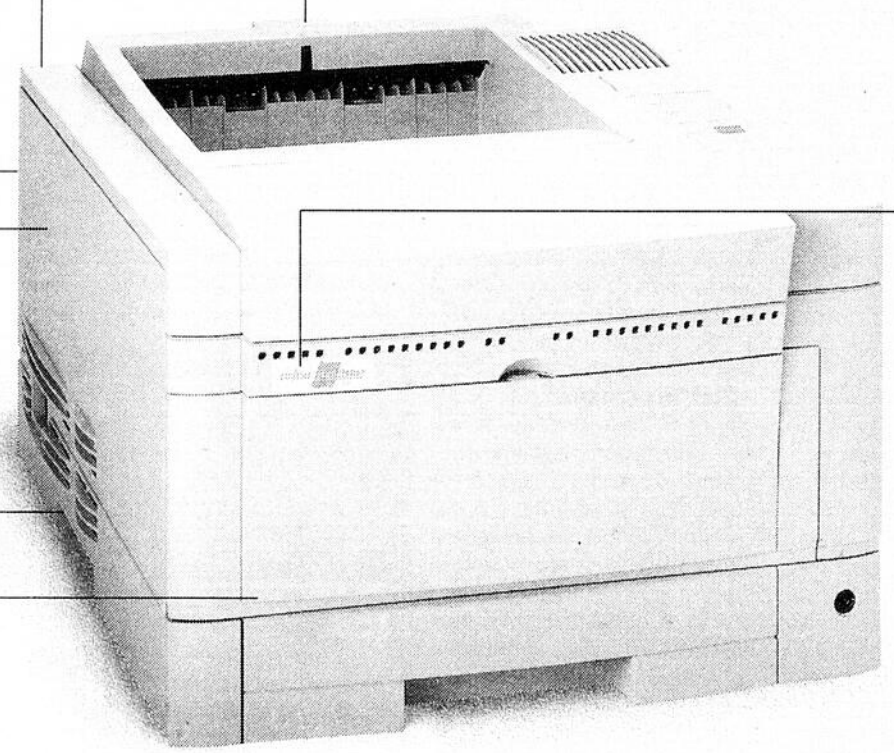
Comment choisir rapidement une imprimante laser plus performante?

Qualité d'impression.
Un plus grand nombre de points par pouce (ppp) se traduit par une meilleure résolution. La PrintPartner de Fujitsu procure une résolution de catégorie 1200 ppp au prix d'une imprimante de 600 ppp. Il vous est même possible de changer la résolution selon le type d'impression dont vous avez besoin.

Transmission en réseau.
Aujourd'hui, en bureautique, les applications de réseau doivent être très flexibles. L'impression de la PrintPartner se fait avec une interface parallèle à vitesse élevée standard et des interfaces série, Ethernet et LocalTalk optionelles.

Mémoire.
La technologie de gestion de la mémoire de Fujitsu offre une reproduction supérieure des images, surtout lorsque l'impression des documents graphiques imposants ou fortement détaillés doit être à son meilleur.

Vitesse.
Une imprimante laser devrait être aussi rapide que vous. Avec sa capacité de 14 pages à la minute, la PrintPartner de Fujitsu n'est jamais dépassée par les événements.



Exigez la marque Fujitsu.
Les imprimantes laser PrintPartner vous offrent de très hautes performances à moindre coût. Attendez-vous à rien de moins de Fujitsu, le deuxième plus grand fabricant d'ordinateurs au monde, fort de près de 20 années d'expérience en technologie d'impression laser.

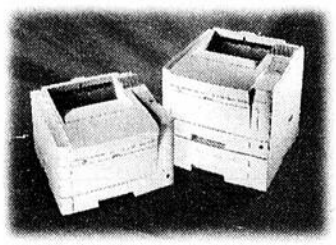
Coût d'utilisation.
Les coûts d'opération "cachés" peuvent être astronomiques. Dans le but de réduire ces frais, la PrintPartner bénéficie d'une encre utilisable à 100%, des cartouches de poudre d'encre remplaçables et très pratiques, ainsi qu'une unité d'impression d'une longévité exceptionnelle.

Options de gestion du papier.
Toute impression ne se limite pas qu'au format lettre. En fait, la PrintPartner peut accepter pratiquement tout type de papier, dont les enveloppes et elle comporte, en option, un alimentateur multifonction de papiers et d'enveloppes.

Remise de 200$ en argent ou 4 cartouches de poudre d'encre additionnelles (300$ PD/S/M)

Vous pouvez passer beaucoup de temps à comparer les imprimantes laser.

Ou vous n'avez qu'à arrêter votre choix sur l'une des nouvelles PrintPartner de Fujitsu et gagner ainsi tout ce temps et cette énergie.



Cela s'explique par le fait que les PrintPartner vous procurent une performance supérieure à tous les niveaux. Depuis sa grande vitesse (jusqu'à 14 ppm) et sa résolution de catégorie 1200 ppp, jusqu'à ses applications intelligentes en réseau et sa gestion multifonction du papier. Tout ceci pour un prix exceptionnellement plus bas que ce à quoi vous pourriez vous attendre.

Un prix d'autant plus remarquable si vous considerez la longue liste des innovations technologiques du PrintPartner. La poudre d'encre à haute résolution qui permet une impression plus précise de l'ensemble de la page. Une gestion unique de la mémoire qui soutire d'avantage de performance d'une quantité moindre de méga-octets. Une unité d'impression qui dure très longtemps.

Et nos imprimantes PrintPartner bénéficient d'une garantie de 18 mois sur les pièces et la main-d'oeuvre.

Tout cela ne devrait pas vous surprendre. Il y a près de 20 ans que nous innovons dans le domaine des imprimantes laser. Pour être plus précis, étant l'un des fabricants d'ordinateurs les plus importants au monde, nous investissons plus de 4 milliards de dollars à chaque année dans la recherche et le développement.

Pour plus de renseignements sur la famille d'imprimantes PrintPartner de Fujitsu, composez notre numéro sans frais dès aujourd'hui: (800) 663-0756. À Montréal, composez le (514) 685-6262. Après tout, pourquoi perdre une minute de plus à comparer les imprimantes laser puisque vous pouvez profiter dès maintenant des résultats de vos recherches.

Programme Garantie Plus — Gratuit durant la première année — Programme d'échange sur site

FUJITSU

INFORMATIQUE, COMMUNICATIONS, MICRO-ÉLECTRONIQUE

Montréal: (514) 685-6262 Toronto: (905) 602-5454

* La promotion "Remise en argent/Cartouches de poudre d'encre" est une offre à durée limitée faite directement par Fujitsu Canada.

Commerce interprovincial : John Manley demande au privé de faire pression sur les provinces

On estime le coût des barrières commerciales internes à environ sept milliards de dollars par année

Alain Duhamel

Les modestes progrès des pourparlers entre les gouvernements des provinces et du Canada sur la libéralisation du commerce intérieur n'ont pas diminué l'impatience de **John Manley**. Interrogé par LES AFFAIRES, le ministre fédéral de l'**Industrie** demande maintenant au secteur privé de faire pression sur les provinces pour qu'elles laissent tomber les barrières au commerce interprovincial.

À la dernière rencontre fédérale-provinciale, le 13 mars, les ministres du commerce ont convenu en principe d'ouvrir les marchés publics des municipalités, ainsi que des réseaux de la santé et de l'éducation aux entreprises de toutes les provinces par l'intermédiaire d'un système électronique pancanadien d'appels d'offres. La valeur de ces marchés est de 11 milliards de dollars par année.

L'accord sur le commerce intérieur, conclu en juillet 1994, qui doit éliminer les barrières au libre-échange économique entre les provinces, a ouvert à la concurrence les marchés publics des provinces d'une valeur d'au moins 25 000 $ pour les produits, et d'une valeur d'au moins 100 000 $ pour les services et pour les travaux de construction.

Les signataires avaient en outre convenu de conclure pour le 1er juillet 1995 les négociations en vue de l'ouverture des marchés publics des villes et des réseaux de l'éducation et de la santé. Cette entente n'a pas eu lieu.

Les ministres des provinces et du Canada doivent se revoir en juin pour entériner les textes définitifs. Cependant, les conférences fédérales-provinciales n'ont guère accompli de progrès sur la libéralisation du commerce interprovincial hors les marchés publics. Plusieurs secteurs demeurent encore sous haute protection, notamment les boissons alcoolisées, l'agriculture et les nombreuses sociétés d'État.

■ John Manley : « Le secteur privé doit prendre l'initiative, sinon il faudra conclure que les barrières ne représentent pas un réel problème. »



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

« Il faudra la participation du secteur privé, a affirmé M. Manley. Son intérêt était grand avant 1994, mais, depuis, nous en entendons peu parler. Le secteur privé doit prendre l'initiative, sinon il faudra conclure que les barrières ne représentent pas un réel problème. »

Selon **Timothy Reid**, président de la **Chambre de commerce du Canada**, les ministres ont laissé passer une occasion de constituer un grand marché ouvert. « Toutes ces occasions ratées nous préoccupent. Nous disons aux premiers ministres des provinces qu'ils doivent ouvrir les marchés pour que le système fonctionne. Les entreprises qui ont de solides marchés au Canada sont les meilleures pour faire des affaires dans le monde. »

La Chambre de commerce estime que les provinces ont vendu les unes aux autres pour 147 milliards de dollars en 1993. Près de 1,9 million d'emplois sont directement ou indirectement liés aux exportations interprovinciales.

On estime le coût des barrières commerciales internes à 1 % du produit intérieur brut, soit environ sept milliards de dollars par année. Ce sont des emplois et des revenus perdus.

Le Québec, l'Alberta, le Manitoba et les provinces de l'Atlantique seraient les plus libres-échangistes dans le commerce intérieur, mais la Colombie-Britannique, la Saskatchewan et l'Ontario y résistent.

La Chambre de commerce du Canada, tout comme les provinces favorables au libre-échange, plaide en faveur d'un système de commerce encadré par des règles précises, doté d'un mécanisme de règlement des différends. Les autres provinces se contenteraient d'un énoncé de principes.

« Pour être efficace, il faut un système contraignant pour toutes les provinces », croit Timothy Reid, résolu à relancer auprès de ses membres une campagne de pression dirigée vers les gouvernements provinciaux.

À Ottawa, John Manley a réinscrit au feuilleton des Communes le projet de loi sur la mise en oeuvre de l'accord et autorisant le gouvernement à prendre des mesures de rétorsion contre une province délinquante.

Le Secrétariat au commerce intérieur, institué l'été dernier pour veiller à son application, s'est installé à Winnipeg. ■

LE PAIE MAÎTRE P.C. INC

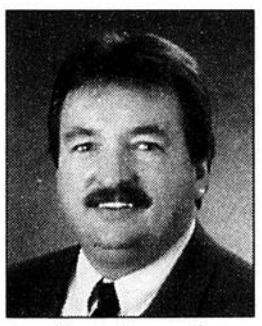


Gestion et traitement personnalisés de vos paies
Informations:
Luc Guimond,
Suzanne Grenier
Tél.: (514) 252-4086
Fax: (514) 252-8020
1-800-267-7293

le groupe canam manac

AVIS DE NOMINATION

M. Marcel Dutil, président du conseil et président et chef de la direction de Le Groupe Canam Manac, est heureux d'annoncer la nomination de **M. Mario Bernard** au poste de président, directeur général de la division Les Aciers Canam et celle de **M. Denis Roy** au poste de président, directeur général de la division Les Industries Tanguay.



Mario Bernard



Denis Roy

Les Aciers Canam spécialisée dans la fabrication de composantes de charpente métallique exploite des usines à Saint-Gédéon, Ville Saint-Pierre au Québec et à Mississauga en Ontario. La responsabilité de **M. Bernard** s'étend également aux usines de Easton, Massachusett et Point of Rocks, Maryland aux États-Unis. **M. Bernard** qui est à l'emploi de Les Aciers Canam depuis 1980, occupait le poste de vice-président directeur général depuis 1992.

Les Industries Tanguay exploite une usine spécialisée dans la fabrication d'équipement forestier et de déneigement à Saint-Prime au Lac Saint-Jean et des succursales à Québec et Amos. **M. Roy** occupait le poste de vice-président directeur général depuis 1993. Les Industries Tanguay est une division du Groupe Canam Manac.

Le Groupe Canam Manac est une société industrielle engagée dans la fabrication de composantes de charpente métallique, de semi-remorques, de produits forestiers et d'équipements d'entretien de routes et de pistes d'aéroport via un réseau de filiales et de divisions exploitant 16 usines en Amérique du Nord et en Europe. L'entreprise fournit du travail à 3 300 personnes.

Cette annonce ne paraît qu'à titre informatif.

CN

Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada

Facilité de crédit permanent de

$CA 300,000,000

Montage et syndication

Banque de Montréal — **NBD Bank, Canada**

Bailleurs de fonds

Banque de Montréal — **NBD Bank, Canada**

Coagents

Banque CIBC — **Citibank, Canada**
Crédit Suisse — **Banque Scotia**

Chefs de file

ABN AMRO Bank, Canada
Banque Royale du Canada
Banque Nationale du Canada
Banque Toronto-Dominion

Agent administratif

Banque de Montréal

Novembre 1995

Cette annonce ne paraît qu'à titre informatif.

CN

Grand Trunk Corporation
et filiales

Propriété exclusive de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada

Facilité de crédit permanent de

$US 150,000,000

Montage et syndication

Banque de Montréal — **NBD Bank**

Bailleurs de fonds

Banque de Montréal — **NBD Bank**

Coagents

Banque CIBC — **Citibank, N.A.**
Crédit Suisse — **Banque Scotia**

Chefs de file

ABN AMRO Bank N.V.
Banque Royale du Canada
Banque Nationale du Canada
Banque Toronto-Dominion

Agent administratif

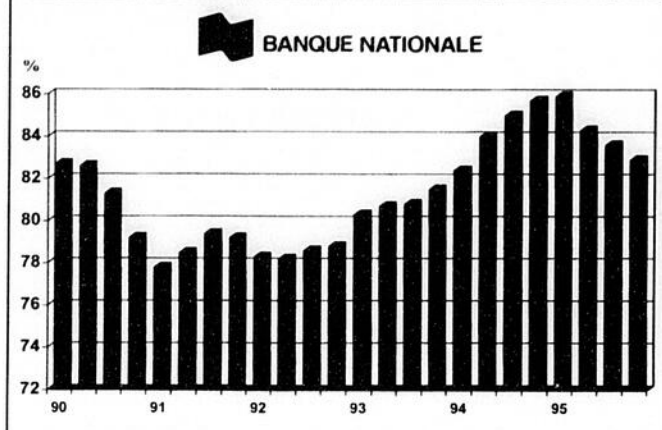
NBD

Novembre 1995

ENTREPRENDRE

Le pouls de l'économie

Taux d'utilisation de la capacité industrielle - Canada



Reflet de la diminution de la demande et de l'accumulation des stocks, le taux d'utilisation de la capacité industrielle a diminué une fois de plus au cours du dernier trimestre de 1995, à 82,9 %. La stagnation de la consommation au Canada combinée à une importante baisse des exportations de pâte à papier a fait reculer la production industrielle. Cette diminution contribue à contrer toute pression sur les prix des produits industriels.

Baisse inquiétante des investissements en 1996

Les informations tirées de la récente enquête de **Statistique Canada** sur les perspectives d'investissements ne sont guère encourageantes. Les résultats de cette enquête, réalisée entre les mois de novembre 1995 et de février 1996, démontrent que les entreprises et les administrations publiques au Canada n'investiront que 95,8 milliards de dollars en 1996, soit 1,5 % de moins que l'an dernier.

La légère hausse de 1 % dans les investissements en machinerie et en outillage ne réussira pas à contrebalancer la chute de 4,9 % dans la construction neuve.

Le Québec n'y échappera pas. Après avoir subi une baisse de 4,6 % l'an dernier, les dépenses en immobilisations devraient baisser d'un autre 3 % cette année.

Dans l'ensemble du Canada, seulement trois provinces verront leurs investissements croître. Il s'agit du Nouveau-Brunswick (5,8 %), de la Saskatchewan (3 %) et de l'Ontario (2,5 %).

Cette dernière bénéficiera des investissements des fabricants d'automobiles, qui dépenseront 2,2 milliards de dollars pour se réoutiller, une hausse de 45 % comparativement à 1995.

Le Québec s'enlise davantage

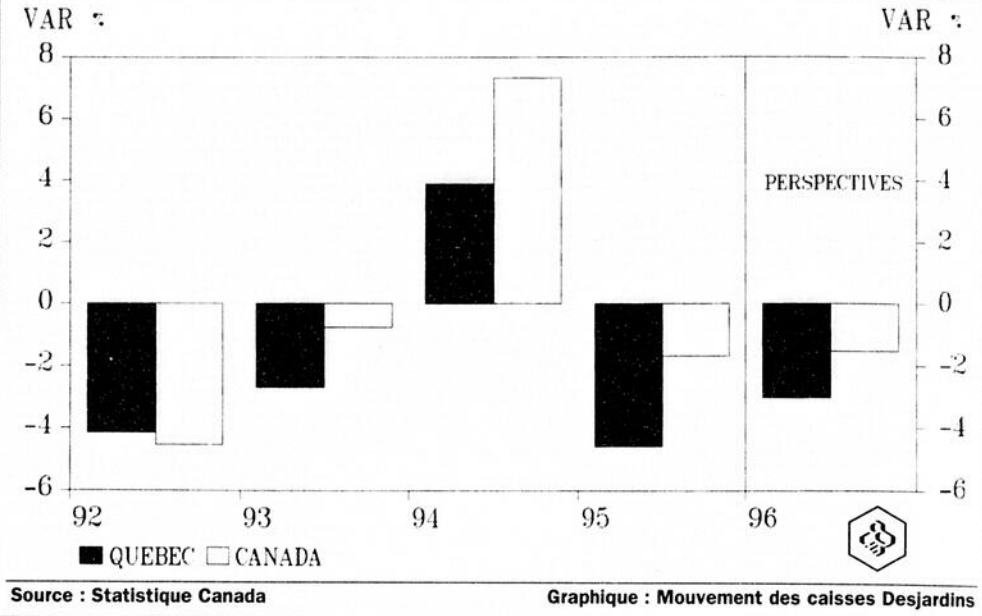
Si les perspectives d'investissements sont justes, le Québec enregistrera sa quatrième année de baisse en cinq ans. La province suit la même tendance que le reste du Canada, mais elle subit, depuis quelques années, des baisses plus fortes et des hausses plus modestes.

En bref, le Québec perd du terrain face au reste du Canada quant à sa part des investissements privés et publics.

Les investissements en immobilisations diminueront donc de 771 M$ en 1996, au Québec. Le secteur le plus touché est celui des communications et des services publics, dont les investissements chuteront de 385,5 M$. La diminution des dépenses d'investissements d'**Hydro-Québec** est en majeure partie responsable de cette chute.

Le secteur du commerce de détail, qui avait connu une très bonne année en 1995 sur le plan des investissements, enregistre une perte de 263,5 M$. Il en est de même pour l'hébergement et la restauration, dont les investissements chuteront de 207 M$, et pour l'habitation, qui a connu une baisse de 157 M$. Ces secteurs sont directement liés à la consommation, durement éprouvée en 1995 par la faiblesse de notre économie intérieure, ce qui a probablement refroidi l'ardeur des investisseurs.

Évolution des investissements en immobilisations



Source : Statistique Canada — Graphique : Mouvement des caisses Desjardins

En fait, presque tous les secteurs de l'économie diminueront leurs investissements en immobilisations en 1996, à l'exception des mines et carrières, des transports, du commerce de gros, de la finance, de la santé et des services sociaux et des autres services.

Le secteur manufacturier verra ses investissements baisser de 1,5 %. Les faibles augmentations prévues dans les secteurs du matériel de transport, de la première transformation des métaux et des textiles de première transformation ne réussiront pas à contrebalancer le recul dans les domaines du bois et des pâtes et papiers.

Les résultats de l'enquête reflètent la faiblesse des économies canadienne et québécoise à la fin de l'année 1995 et au début de 1996, notamment au niveau de la demande intérieure finale.

La baisse graduelle du taux d'utilisation des capacités de production au cours des trois derniers trimestres ainsi que le ralentissement des livraisons manufacturières ont sonné l'alarme dans les entreprises. De plus, le ralentissement de la croissance des profits s'est ajouté à l'inquiétude. L'indice de confiance des entrepreneurs a également affiché une faiblesse depuis le début de 1995. Les entreprises demeurent donc très prudentes pour ce qui est d'investir dans un tel contexte.

Les investissements représentent près de 20 % du produit intérieur brut (PIB) au Québec. À court terme, les espoirs d'une amélioration de la croissance économique appuyée par une relance des investissements se sont refroidis.

Compte tenu de la diminution des dépenses publiques, il reste les dépenses de consommation et le secteur extérieur pour alimenter la croissance. Il faut donc espérer que les taux d'intérêt demeureront bas et qu'ils auront les effets prévus sur la consommation et sur la construction résidentielle.

L'amélioration de la santé de l'économie américaine demeure essentielle à la vigueur de notre secteur extérieur.

Effets secondaires à prévoir

À moyen terme, on peut s'interroger sur les conséquences d'une faiblesse systématique des investissements au Québec. Ils sont essentiels aux gains de productivité à court et à moyen termes et on connaît l'importance de la productivité comme facteur d'accroissement de la richesse collective.

La productivité a des effets bénéfiques sur l'inflation en permettant d'abaisser les coûts de production et d'améliorer notre compétitivité internationale.

Le Québec peut toujours s'accommoder d'une diminution des investissements en construction neuve, mais il est difficile de concevoir une amélioration de notre compétitivité lorsqu'on a enregistré une maigre augmentation des investissements en machinerie et en outillage de 0,2 % en 1995 et qu'on prévoit un recul de 0,6 % en 1996.

C'est la santé future de notre économie qu'on hypothèque actuellement. ■



Yves St-Maurice

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

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	janv.	- 0.3	0,6	4,7
Nouv. commandes	janv.	0,5	1,7	6,1
Commandes en carnet	janv.	1,7	0,8	2,9
Mises en chantier (000)	janv.	1,446	1.385	1.361
Production industrielle	janv.	- 0.6	0,3	3,3
Balance commerciale (M$)	déc.	- 11,231	- 11,055	- 160,2
Prix à la consommation	janv.	0,4	0,2	2,8
Prix à la production	janv.	0,3	0,6	1,9
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	5,5	5,8	5,6
Revenu personnel	janv.	0,1	0.6	5,7
Indicateur avancé US	janv.	- 0,5	0,2	- 0,8
Canada				
Éconoflash (Bq. Nationale)	déc.	0,6	0,1	3,6
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	0,3	0,3	3,0
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	déc.	0,1	0,1	2,3
Ventes de voitures (000)	déc.	- 0,2	- 0,5	4,9
2. Livraisons manufacturières	déc.	1,1	1,3	10,9
Nouvelles commandes	déc.	2,7	1,3	9,4
dont : biens durables	déc.	3,6	0,8	8,5
3. Inventaires manuf. (M$)	déc.	- 0,8	- 0,8	14,8
Ratio stocks/expéditions	déc.	1,38	1,40	1,35
4. Mises en chantier (000)	janv.	96,3	117,2	109,2
- Québec	janv.	9,7	13,6	15,1
Production				
Produit intérieur réel	déc.	- 0,1	0,3	2,0
Production industrielle	déc.	- 0,6	0,3	3,9
dont : manufacturière	déc.	- 1,2	0,1	4,5
Construction	déc.	- 0,3	0,3	- 5,1
Services	déc.	0,1	0,3	1,8
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	déc.	1,8	- 0,1	16,4
Importations de marchandises	déc.	- 0,5	1,9	11,1
Balance commerciale (M$)	déc.	3 111,7	2 637,8	28284,5
Inflation				
Prix à la consommation [4]	janv.	0,2	- 0,1	2,3
Prix industriels [4]	janv.	- 0,3	0,5	7,4
Marché du travail		**Mois de réf.**	**Mois préc.**	**Il y a un an**
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	fév.	9,6	9,6	9,5
- Québec	fév.	11,3	10,9	11,2
Rémunération hebdomadaire	déc.	1.1	0,7	2,3
Statistiques trimestrielles		**Variation (base annuelle)**		
	Trim. de réf.	**Dernier trim.**	**Trim. préc.**	**1994**
PIB CANADA †	IV-95	0,8	1,2	2,2
Investissements †	IV-95	11,9	- 7,4	4,8
Revenu personnel disponible †	IV-95	1,5	- 1,8	1,2
Profits des entreprises ‡	IV-95	- 2,5	3,0	14,8
% d'utilisation des capacités industri.	IV-95	83,1	83,4	83,0
PNB ÉTATS-UNIS †	IV-95	09	3,6	2,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Centre Linguistique
Immersion Plus Inc.

Vous pourriez:

- **Améliorer** votre anglais en immersion
- **Perfectionner** votre anglais en immersion
- **Parlez** anglais aisément en immersion

À Halifax, Toronto ou Vancouver.
Autres cours disponibles

(514) 444-9690 ou 1-888-466-7587

Formateur agréé de la S.Q.D.M.

LES AFFAIRES

Entreprendre



Chapters : un géant du livre

Originaire de Chibougamau, Lawrence N. Stevenson veut faire de Chapters un géant canadien du livre. Il prévoit ouvrir une librairie de 33 000 pi² au centre-ville de Montréal **pp. 30-31**

Nutrite passe en mains étrangères

Le numéro deux québécois des engrais chimiques a été acheté par le groupe norvégien Norsk Hydro **p. 33**

CMS
ASSURANCE COLLECTIVE
Votre conseiller et partenaire en milieu de travail
1-800-561-3631

Pélican prend les bouchées doubles

Le fabricant d'embarcations de plastique moulé se diversifie dans les jouets d'extérieur

Martin Vallières

Quand une entreprise fabrique des pédalos depuis des années, elle risque d'être assimilée à l'image plutôt traditionnelle de ce type d'embarcation.

Pélican International, de Laval, grâce à un important effort d'expansion et de diversification, avec 8,4 M$ investis en deux ans, fait mentir cette idée préconçue.

L'entreprise prévoit doubler ses revenus à 28 M$ pour l'exercice en cours, grâce au succès de ses nouveaux petits bateaux de pêche en plastique moulé. Pélican cible même le seuil des 40 M$ d'ici deux ans, s'appuyant cette fois sur l'essor d'une nouvelle gamme de jouets d'extérieur pour enfants.

Le premier coup de barre de cette expansion rapide a été donné il y a deux ans à la suite d'un exercice de recentrage stratégique de l'entreprise, après des années à vivoter. En 1994, Pélican a lancé le développement d'une nouvelle gamme de petites embarcations pour la pêche, en complément à ses pédalos récemment remodelés.

Les premiers prototypes développés avec la firme montréalaise **Hyppo Design** ont été présentés en septembre 1994, à temps pour les commandes de l'été suivant.

En quelques mois, les premières livraisons ont confirmé la justesse du projet qui a coûté 400 000 $ en frais de développement, relate **Antoine Élie**, vice-président et coactionnaire de Pélican International. La réponse s'est avérée particulièrement positive sur le marché américain, où Pélican avait réussi depuis deux ans à inscrire ses pédalos à l'inventaire de mégadétaillants, tels que **Wal-Mart** et **Price-Costco**.

Jouets

Avec cette percée hors de leur réseau habituel de revente dans le nautisme, les dirigeants de Pélican se sont mis à rechercher d'autres produits de plastique à plus grand volume.

Au début de l'été 1995, un agent industriel du ministère québécois de l'**Industrie et du Commerce**, **Denis Gravel**, spécialiste des produits de sports et de plein air, les a mis en contact avec **Terrence J. Watson**, un ex-dirigeant de **SLM International**.

Cette entreprise apparentée à **Sport Maska**, le fabricant des patins *CCM*, était alors en pleine déconfiture à la suite d'une expansion mal avisée aux États-Unis dans le secteur des jouets.

M. Watson cumulait alors plus de 20 ans d'expérience dans le marché des équipements de sport et de jouets d'extérieur.

Le déclic avec les dirigeants de Pélican s'est fait très vite.

La capacité industrielle de l'entreprise lui permettait d'envisager rapidement la fabrication à grande échelle d'un premier produit : des barboteuses pour enfants.

« Ce projet offrait une grande synergie à deux niveaux : la production en série en usine, mais aussi la commercialisation auprès de grands détaillants, souligne Antoine Élie. Avec M. Watson, nous avions identifié un vide à combler dans le marché entre les barboteuses de bas de gamme vendus de 5 à 10 $ et celles vendues à plus de 50 $ ».

Filiale

Les frères Élie, Antoine et **Christian**, et leur nouvel associé décidèrent de foncer afin de pouvoir effectuer les premières livraisons à temps pour la saison estivale de 1996. Une filiale a été créée, **Pélican Récréation**, avec M. Watson comme président et co-actionnaire. Elle a pris en charge la conception et la commercialisation des nouveaux jouets d'extérieur.

Trois firmes de design montréalaises ont été mises à l'oeuvre, ainsi que quatre concepteurs et fabricants de moules pour le plastique.

« Nous avons dû faire en six mois ce qui se fait habituellement en deux ans », explique Antoine Élie en entrevue.

Le projet a requis 1,5 M$ en frais de développement jusqu'à maintenant. Les premiers résultats de commercialisation sont très prometteurs.

Pourtant, la concurrence établie comprend des géants du plastique comme l'Américaine **Rubbermaid**.

« Les jouets d'extérieur sont des produits parmi d'autres pour ces grands fabricants. Nous en faisons une spécialité avec plus d'attention à l'innovation et la qualité du service à nos clients-détaillants », affirme Antoine Élie.

Dans cette foulée, Pélican entrera aussi bientôt dans le marché des jouets de glisse pour l'hiver. Elle a présenté sa nouvelle gamme de toboggans et de planches à neige à la mi-février à la foire des jouets de New York.

« On a fait un gros succès. Il faut maintenant organiser cette production », conclut Antoine Élie. ■

Pélican International en un coup d'oeil

Activités	conception et fabrication d'embarcations légères et de jouets d'extérieur en plastique moulé
Siège social	Laval
Chiffre d'affaires	13 M$ (1995), prévision 1996 : 28 M$
Marchés principaux	États-Unis, Canada, Europe, Amérique latine
Effectif	de 40 à 110 d'ici la fin 1996
Actionnaires	Antoine et Christian Élie, dirigeants
Date de fondation	1971 (rachat par Gérard Élie)



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Les dirigeants de Pélican International, dont son vice-président et coactionnaire, Antoine Élie (à gauche), ont créé Pélican Récréation avec un spécialiste des jouets d'extérieur, Terrence J. Watson.

Pelican a triplé son effectif en un an

Afin de suffire à la demande pour ses nouveaux produits, l'usine lavalloise de **Pélican International** fonctionne à pleine capacité, sept jours par semaine.

Pélican a même dû faire appel à un réseau de sous-traitants.

Son effectif grandit à vue d'oeil. Elle aura 110 employés d'ici la fin de 1996, presque trois fois plus que l'an dernier.

À l'automne 1995, elle lançait un projet d'immobilisations évalué à 7 M$ en deux ans. Déjà, elle a doublé la superficie de ses installations, à 90 000 pi².

Trois pièces d'équipement majeures seront ajoutées, dont la plus grande machine de thermoformage de feuille de plastique au Canada, affirme **Antoine Élie**, vice-président et coactionnaire de Pélican.

Pour réaliser ce projet, Pélican a conclu en début d'année un placement de 1,5 M$ en capital provenant du **Fonds de solidarité FTQ** et 750 000 $ de la société **Innovatech du Grand Montréal**.

Les priorités commerciales de Pélican sont maintenant dirigées vers le marché américain, qui compte déjà pour 80 % de ses revenus.

La filiale **Pélican Récréation** a déjà installé un bureau de vente au New Jersey.

À long terme, Antoine Élie fait état de la possibilité d'implanter un centre de distribution et peut-être même une usine secondaire aux États-Unis, probablement dans le Mid-West. ■

VOTRE BLOC-NOTES PEUT-IL PASSER CE TEST À CHOIX MULTIPLES ?
■ CD-ROM ■ DISQUE DUR SUPPLÉMENTAIRE ■ UNITÉ DE DISQUETTE ■ BATTERIE AUXILIAIRE
Le Compaq LTE 5000, c'est comme quatre bloc-notes en un. Grâce à sa conception modulaire, vous pouvez répondre à tous vos besoins en insérant simplement l'une des quatre unités interchangeables.
Pour de plus amples renseignements, appelez au 1 800 567-1616.
© 1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et LTE 5000, marques déposées au U.S. Patent and Trademark Office.
COMPAQ

ENTREPRENDRE

Groupe Desjardins : la meilleure année de ses 50 ans d'histoire

Jean-Paul Gagné

Le **Groupe Desjardins, assurances générales** (GDAG) a réalisé l'an dernier le plus important bénéfice net de son histoire : 34,6 M$, procurant un rendement de 21 % à son actionnaire, comparativement à 27,4 M$ en 1994, soit un rendement de 19,5 % sur l'avoir propre.

Le Groupe Desjardins, qui compte 700 000 polices en vigueur, a récolté des primes brutes de 397 M$, en hausse de 9 % dans un marché stagnant. En enlevant les primes cédées en réassurance, le Groupe a conservé 355 M$ de primes nettes acquises, ce qui le place au troisième rang pour la part de marché dans les produits destinés aux personnes au Québec.

La filiale **Assurances générales des caisses Desjardins** (AGCD), qui vend ses produits dans les caisses et par le télémarketing, a accru ses primes de 8 % et **La Sécurité**, qui vend ses produits aux membres de groupes, a augmenté les siennes de 15 %. Le bénéfice net d'AGCD fut de 31 M$ et celui de La Sécurité s'est élevé à 4,6 M$, sur des primes nettes acquises de 62 M$.

Jude Martineau, président et chef de la direction du Groupe, attribue ce succès à la qualité du service : « C'est le facteur déterminant. À preuve, on a un taux de rétention de 93 % au renouvellement des polices. Le taux de satisfaction est de 95 % au niveau du règlement des sinistres. On fait beaucoup de formation. Nos agents réussissent l'examen dans une proportion de 98 %. »

Productivité accrue

Fait marquant, La Sécurité a conclu une entente avec la **Fédération des infirmières et infirmiers du Québec**, qui, avec ses 45 000 membres, est le deuxième plus gros groupe du Québec après la **Centrale de l'enseignement**. Le tiers d'entre eux devrait acquérir au moins une police de La Sécurité d'ici trois à cinq ans.

Le ratio combiné, qui comprend les coûts d'indemnisation et les frais d'exploitation, fut de 93,2 %, comparativement à 93,3 % en 1994. Ce ratio s'est maintenu grâce à une baisse des frais d'exploitation, qui sont passés de 26,3 % des primes nettes acquises en 1994 à 24,9 % en 1995. Le profit technique, qui exclut les revenus de placement, fut de 24 M$ en 1995, comparativement à 21 M$ l'année précédente.

Le GDAG a terminé 1995 avec un actif de 527 M$, en hausse de 16 %, et un avoir des actionnaires de 178 M$, en hausse de 17 %. Cet avoir représente des primes nettes souscrites, un ratio très conservateur. « L'industrie canadienne de l'assurance de dommages est très capitalisée, a déclaré M. Martineau. D'autres sociétés le sont encore plus que nous. » Selon une règle courante, les primes nettes acquises devraient représenter normalement 2,5 fois le capital de l'assureur.

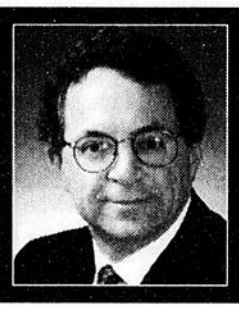
Assurance commerciale

Le GDAG a lancé en 1995 la distribution de produits d'assurance destinés aux petites entreprises, aux commerçants, aux professionnels et aux travailleurs autonomes. Pour ce marché, une quinzaine d'agents exclusifs font du démarchage et une quinzaine d'autres travaillent à partir de la centrale de télémarketing.

Quant aux produits personnels, ils sont vendus par 135 agents oeuvrant dans la centrale de télémarketing et 430 agents situés dans les caisses populaires et desservant 800 caisses. Ces derniers vendent 70 % des polices du groupe, ce qui fait dire à M. Martineau que le réseau des caisses a un « impact majeur » sur le succès d'AGCD. « Le succès des différentes entités de Desjardins est intimement lié à la synergie qu'elles ont avec les caisses », a dit M. Martineau.

M. Martineau prévoit une croissance de 7 ou 8 % en 1996, malgré un contexte de tarification à la baisse dans le secteur de l'automobile, où la concurrence est très vive. Le Groupe met cette année l'accent sur l'assurance commerciale, le développement technologique « pour réduire encore nos coûts » et la lutte à la fraude, qui « représente 15 % des primes. On va faire plus d'enquêtes et recruter des spécialistes de l'examen des cas douteux ».

Le Groupe emploie 1 550 personnes, comparativement à 400 en 1986, au moment où a été prise la décision de le transformer en assureur direct. Il vendait auparavant ses produits par le biais des courtiers. ■



Fulvio Bussandri vice-président directeur général de Breuvages Coca-Cola Ltée - division Est du Canada (Québec - Atlantique) - est fier de présenter sa nouvelle équipe de direction du Québec. Le but ultime des membres de l'équipe est de faire de Coca-Cola la meilleure entreprise de breuvages au monde. Pour que cet objectif soit atteint, il importe que la gamme de produits de haute qualité soit soutenue par une équipe dont la stratégie est orientée vers le marché et vers les clients, de même que par des opérations efficaces.



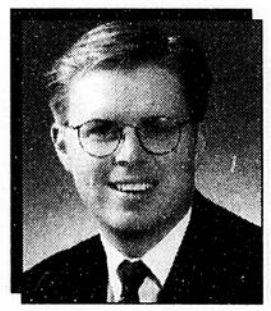
Paul Baxter

est promu directeur des opérations et de la logistique pour le marché de l'Est du Canada.
Ses principales responsabilités visent la qualité du produit et du service aux opérations.
Membre de l'équipe Coca-Cola depuis deux ans, monsieur Baxter a travaillé pendant treize ans chez Farmer's Co-operative Dairy où il a occupé, entre autres, le poste de directeur d'usine. Il détient une maîtrise en administration des affaires de l'Université Saint Mary's de Halifax.



Christian Bouvrette

est promu directeur des comptes régionaux pour les opérations de l'Est du Canada, et devient ainsi responsable de la gestion des négociations et du maintien de bonnes relations d'affaires avec les différentes chaînes d'alimentation et de service alimentaire.
Monsieur Bouvrette, qui fait partie de l'équipe Coca-Cola depuis 17 ans, a occupé divers postes reliés aux ventes dans les différents secteurs de l'entreprise.



Andrew Callum

est promu directeur du service financier pour l'Est du Canada, est responsable de la gestion de l'équipe des finances et administration.
Titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Queen's, monsieur Callum, comptable agréé, est membre de l'équipe Coca-Cola depuis trois ans.
Il a travaillé chez Ernst & Young à Toronto comme vérificateur externe, pour une période de trois ans.



Alain Mélanson

est promu directeur des ressources humaines pour la province de Québec, est responsable du développement organisationnel, de la planification des effectifs, de la formation et de la gestion des relations de travail pour l'ensemble des opérations. Avant de se joindre à l'équipe Coca-Cola en 1995, monsieur Mélanson a travaillé, entre autres, comme directeur des relations de travail à La Brasserie Labatt.
Il est titulaire d'un baccalauréat en relations industrielles de l'Université Laval.



Manon Piché

est promue directeur du marketing pour la division de l'Est du Canada, se joint à l'équipe et est responsable de l'élaboration des stratégies opérationnelles de marketing pour l'ensemble du portefeuille de marques Coca-Cola.
Madame Piché a occupé plusieurs postes chez Culinar, dont celui de directeur national marketing clientèle.
Elle possède un baccalauréat en administration-marketing de l'Université McGill.



André Quiniou

est promu directeur général des ventes au détail. Il devient responsable du développement de la division des chaînes d'alimentation ainsi que de la distribution pour l'ensemble de la province. Monsieur Quiniou compte 37 années d'expérience au sein de Coca-Cola au cours desquelles il a occupé plusieurs postes supérieurs dans le domaine des ventes et du marketing.

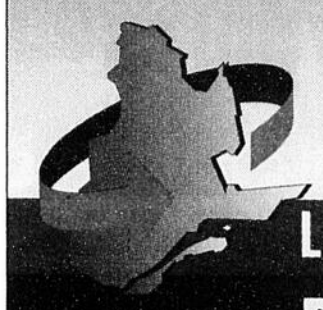


Alain Robichaud

est promu directeur général des ventes, est promu responsable du développement de la consommation immédiate, principalement par l'entremise d'équipements réfrigérés, et cela, pour l'ensemble du Québec.
À la suite de l'obtention d'un baccalauréat en relations industrielles de l'Université McGill il y a dix ans, monsieur Robichaud s'est joint à l'équipe Coca-Cola où il a occupé divers postes à la direction des ventes.

Coca-Cola est la marque de commerce la mieux connue au monde. Coca-Cola Classique est la boisson gazeuse la plus vendue au Canada et à travers le monde.
Breuvages Coca-Cola Ltée est le distributeur et/ou le fabricant de la boisson gazeuse Coca-Cola, Sprite et des produits Schweppes, A&W, Minute Maid, Nestea, Fruitopia, POWERaDE et Evian.

LES AFFAIRES Dossier spécial



La tournée des régions

Bas Saint-Laurent

De région ressources à région technologie

Pascal Boret

Blottie en hiver sous une épaisse couche de neige, la région du Bas-Saint-Laurent pourrait se contenter d'hiberner. Il n'en est rien.

Elle se lance à corps perdu dans la bataille économique du IIIe millénaire et entend bien passer de son statut de *région ressources* à celui plus enviable de *région technologie*.

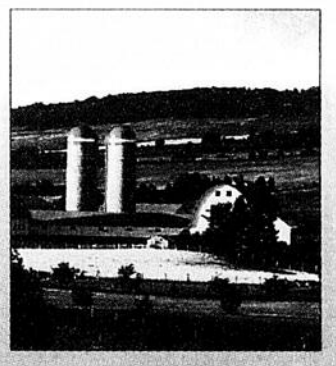
Brise provisoire ou avis de grand vent, ce souffle de concertation et d'innovations fait craquer la glace du fleuve depuis La Pocatière jusqu'à Matane. « Le Bas-Saint-Laurent est un paquebot difficile à déplacer, estime **Maurice Avery**, responsable de la toute récente stratégie régionale en science et technologie. Nous devons changer les mentalités, modifier la culture de l'entreprise pour y intégrer la technologie. Mais les premiers signes sont encourageants. »

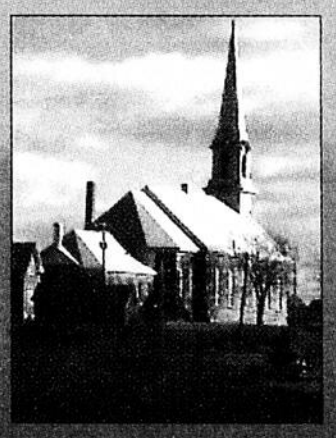
Plutôt que de regarder défiler devant eux des plans de développement sans lendemain, les acteurs économiques de la région ont décidé de participer à la stratégie.

Leur but : favoriser l'innovation technologique et une meilleure formation des jeunes. S'appuyant sur les points forts du Bas-Saint-Laurent, tels l'industrie forestière, le secteur bio-alimentaire ou celui du transport, les chefs d'entreprise s'entendent avec les fonctionnaires pour donner un coup de fouet aux produits de deuxième et troisième transformation.

« On assiste à un éveil, estime **Réjean Dion**, directeur régional au ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie**. Des compagnies qui ne s'adressaient jamais la parole créent des réseaux pour s'entraider et exporter davantage. Elles veulent être les meilleures. »

La région du Bas-Saint-Laurent part de loin : en 1992-1993, les dépenses en recherche et développement ont été établies par le **Conseil régional de la science et de la technologie** à 28 M$, c'est-à-dire 132 $ par habitant contre 387 $ pour la moyenne provinciale.





Le **Bureau fédéral de développement régional** souligne deux faiblesses majeures : la sous-qualification des ressources humaines et le partenariat insuffisant entre les institutions d'enseignement, les centres de recherche et de développement et les entreprises.

40 nouveaux ingénieurs par année

La création récente de l'**École de génie** à l'**Université du Québec à Rimouski** est donc une victoire pour M. Avery.

« Le nombre d'ingénieurs par entreprise est moins élevé qu'ailleurs. Grâce à ce programme, nous incitons nos jeunes à se former pour rester en région. »

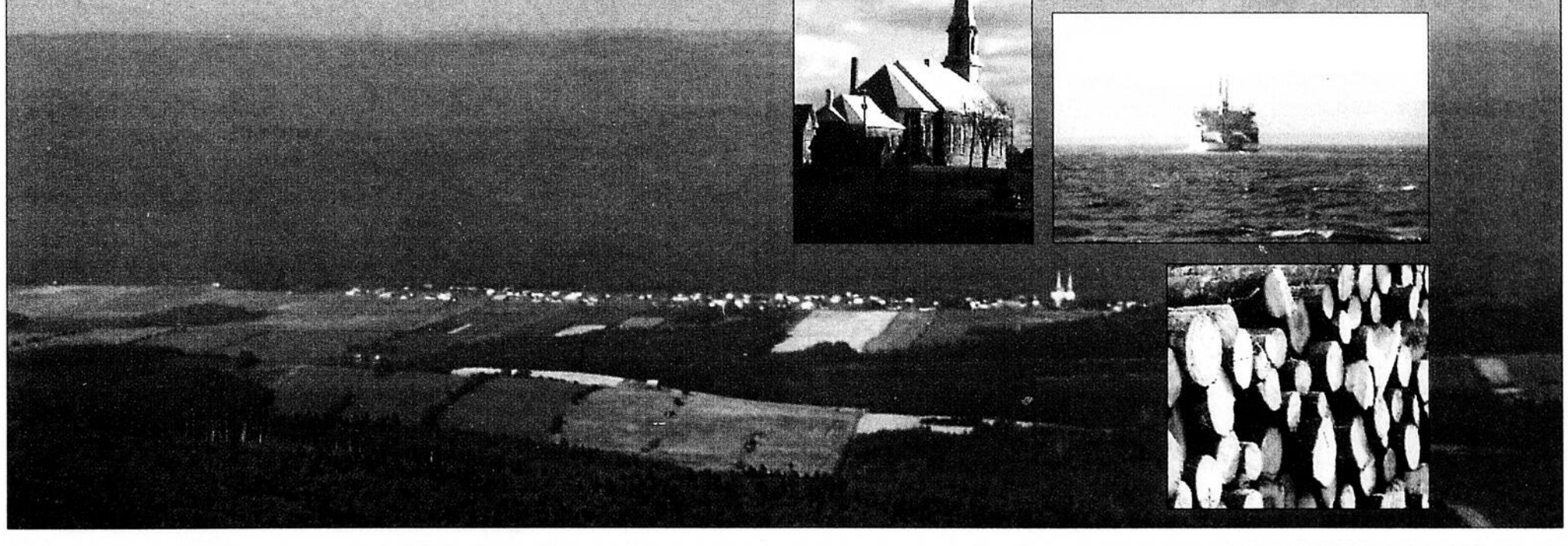
Inauguré en septembre dernier, ce département devrait produire une quarantaine d'ingénieurs par année. Mieux, il va travailler en étroite collaboration avec les entreprises.

« Ce que nous visons, c'est obtenir un rayonnement comparable au **Centre de technophysique** de La Pocatière », ajoute M. Avery.

Ce Centre spécialisé est un modèle de réussite, et son directeur, **Fernand Landry**, un héros régional. Depuis les années 1980, le Centre a incubé une dizaine d'entreprises d'électronique de pointe, toutes en bonne santé. Chacune est en bonne position sur le marché international.

Comptant sur une quarantaine d'employés, dont une majorité d'ingénieurs, le Centre se consacre à la recherche et développement, et fournit services et consultants aux compagnies locales dont **Bombardier**.

« La région commence à s'apercevoir que pour faire du développement économique, il faut être performant. Et ne pas s'asseoir en attendant l'aide de l'État », déclare M. Landry. ■





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

Quand la forêt vient au secours des éleveurs de porcs

Le lisier de porc deviendrait inodore une fois mélangé à des résidus de bois

Pascal Boret

Le lisier de porc, responsable d'odeurs redoutées en période d'épandage, deviendrait inodore une fois mélangé à des résidus de bois.

Plus encore, ce compost serait un engrais efficace dans la culture de pommes de terre et dans l'horticulture.

La paternité de cette *recette* du Bas-Saint-Laurent revient à **Jean-Marie Dionne**, directeur de la meunerie **J.B. Dionne et fils**.

Le journal LES AFFAIRES l'a rencontré.

– LES AFFAIRES : Qu'est-ce qui a déclenché votre intérêt pour ce type d'expérience ?

– M. Dionne : Je possède des porcheries en plus de ma meunerie et l'épandage de lisier déclenchait toujours une guerre avec le voisinage ou les associations environnementales. Comme j'ai une formation de chimiste, j'ai cherché une solution dans ce sens et je me suis allié à six partenaires régionaux pour investir dans un projet de recherche. Nous nous sommes tournés vers le copeau de bois parce que c'est une ressource régionale.

– LES AFFAIRES : Il existe déjà des enzymes qui diminuent l'odeur du lisier. Pourquoi un compost ?

– M. Dionne : L'intérêt du compost, c'est qu'il n'est pas liquide comme le lisier. Après l'épandage, il n'y a pas de risque qu'il soit lessivé et qu'il retourne dans les cours d'eau pour les polluer avec l'ammoniac. Il reste dans les fleurs ou les cultures qui en ont besoin. Il supprime la puanteur mais aussi la pollution.

– LES AFFAIRES : Combien coûte-t-il ?

– M. Dionne : Plus cher que le lisier ordinaire (10 $ le m³ au lieu de 4 $). Mais le prix dépend de la réaction de l'industrie forestière. Nous aurons besoin de 20 000 m³ de résidus de bois par an.

Or, l'industrie s'en débarrasse actuellement dans des sites d'enfouissement.

Si elle décidait de nous les facturer, cela pourrait faire grimper les prix.

D'un autre côté, nous avons calculé que notre compost a une valeur d'engrais de 40 $ le m³. C'est un avantage important.

– LES AFFAIRES : À quand le compost de lisier dans les champignonnières ?

– M. Dionne : Nous en sommes encore au stade de la recherche.

Et nous savons déjà qu'il faudra mélanger le lisier à la paille car cette culture exige un engrais plus liquide.

Le copeau serait trop compact. Mais nous espérons toujours remplacer le fumier de cheval qui est rare et donc cher.

En attendant, nous savons que notre compost avec copeaux se comporte très bien dans les cas de l'horticulture et de la culture des pommes de terre. ■

Création de 500 entreprises en 1995

Pas moins de 500 entreprises ont été créées dans le Bas-Saint-Laurent en 1995 contre 200 en 1994. La moindre des agglomérations dans cette région de 200 000 habitants redouble de créativité.

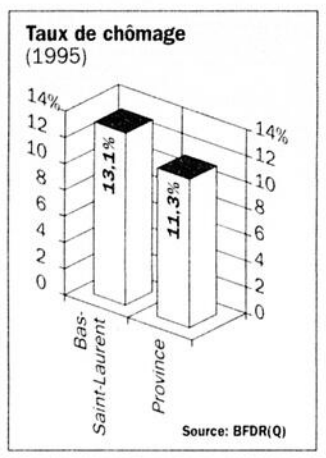
L'industrie forestière, jusque-là seulement productrice de bois brut, s'aventure dans des projets innovateurs. Elle bénéficiera même sous peu d'un système de formation à distance mis en place par l'intermédiaire de **Québec-Téléphone**.

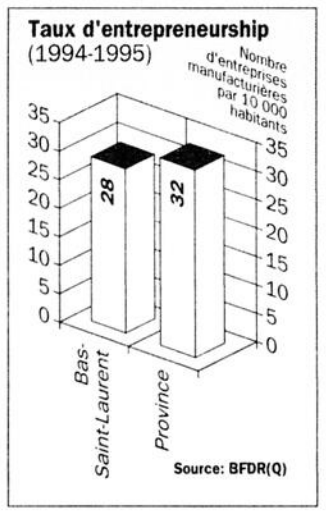
Le secteur bio-alimentaire mise aussi sur des percées technologiques pour élargir l'éventail de sa production.

Au début des années 1990, la région du Bas-Saint-Laurent était à l'avant-dernier rang du Québec pour l'emploi. Elle a gagné trois places depuis.

Selon les chiffres de la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre**, elle est passée d'un taux de chômage de 15,2 % en 1994 à 13,3 % en 1995.

Les entreprises ne rechignent pas à investir dans la technologie pour accroître leur compétitivité quitte à ne pas toujours créer d'emplois nouveaux. Mais l'effet d'entraînement est ressenti dans toute la région.(PB) ■





Indicateurs économiques du Bas-Saint-Laurent en 1995 (Variation en % sur 1994)

Revenu et marché du travail	
Population (1er juillet)	- 1,4
Revenu total	- 1,0
Revenu personnel par h.	+ 0,4
Emploi total	+ 4,1
• Agriculture	–
• Ind. manufacturières	+ 1,2
• Construction	–
• Transports, comm. et autres services publics	0,0
• Commerce	- 3,9
• Finances, assurances et affaires immobilières	–
• Services (1)	+ 14,0
Nombre de chômeurs	- 11,5
Activité économique	
Ventes au détail	- 3,7
Immobilisations totales	- 3,7
• Primaire	- 14,8
• Secondaire	+ 17,8
• Habitation	- 23,5
• Transports, comm. et autres services publics	+ 47,6
• Commerce	- 2,1
• Finances, assurances et affaires immobilières	+ 5,1
• Services (2)	- 16,5

(1) Services sociaux, commerciaux et personnels.
(2) Idem à (1) + les services des administrations publiques.

Sources diverses. Données colligées par Industrie, Commerce, Science et Technologie, Québec.





Si vous achetez votre journal LES AFFAIRES

au moins une semaine sur deux, lisez ce qui suit, comparez et vous vous abonnerez sans hésiter !

- Avec un abonnement d'un an que vous payez 59,95 $, vous économisez 84,65 $ et vous obtenez 50 exemplaires du journal *LES AFFAIRES*, 10 exemplaires du magazine *Affaires PLUS* et l'annuaire *LES AFFAIRES-500*
- Avec un abonnement de 2 ans que vous payez 89,95 $, vous économisez 199,25 $ et vous obtenez 100 exemplaires du journal *LES AFFAIRES*, 20 exemplaires du magazine *Affaires PLUS*, 2 annuaires *LES AFFAIRES-500* et en prime, l'*Électronote*, le porte-clés enregistreur

En achetant votre journal en kiosque pendant 41 semaines, vous aurez déboursé 91,02$, soit un peu plus qu'un abonnement de 2 ans Alors n'hésitez plus, joignez les rangs de nos abonnés et soyez toujours à la fine pointe de l'information économique et financière



Avec votre abonnement de 2 ans, vous recevrez l'électronote EN CADEAU

C'est facile et rapide

Abonnez-vous par la poste, en retournant le coupon ci-contre dûment rempli,
par télécopieur, au **(514) 392-2039**
ou par téléphone, appelez au **1-800-236-5758** ou au **(514) 287-1803**

LES AFFAIRES BULLETIN D'ABONNEMENT

OUI ! VEUILLEZ M'ABONNER SELON LE CHOIX QUE J'AI INDIQUÉ :
Je conserve en tout temps l'option d'annuler et d'être remboursé pour les numéros non reçus.

❑ **2 ANS POUR 89,95 $, J'ÉCONOMISE 199,25 $!**
100 numéros du journal *LES AFFAIRES* + 20 numéros du magazine *Affaires PLUS* + 2 annuaires *LES AFFAIRES-500* et mon *Électronote* en cadeau ! (TPS et TVQ incluses).

❑ **1 AN POUR 59,95 $, J'ÉCONOMISE 84,65 $!**
50 numéros du journal *LES AFFAIRES* + 10 numéros du magazine *Affaires PLUS* + 1 annuaire *LES AFFAIRES-500* ! (TPS et TVQ incluses).

❑ Facturez-moi S.V.P.
Nom _____ Prénom _____
Nom de l'entreprise _____ Fonction/profession _____
Adresse _____ Ville _____
Province _____ Téléphone _____
Code Postal _____

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre service de marketing puisse leur offrir les meilleurs produits possibles. Si vous ne désirez pas recevoir, ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici ❑

Numéros d'inscription : T.P.S. : R104343249 T.V.Q. : 1001-964-662

Je conserve l'option d'annuler en tout temps et d'être remboursé pour les numéros non reçus.
JLA

Prix courant (taxes incluses)	en kiosque	de l'abonnement 1 an	2 ans
LES AFFAIRES	2,22 $	48,00 $	72,00 $
Le magazine *Affaires PLUS*	3,36 $	12,66 $	19,00 $
L'annuaire *LES AFFAIRES-500*	inclus	inclus	inclus

Les nouvelles PME permettent aux jeunes de revenir dans la région

Deux exemples d'entrepreneurs qui encouragent la création d'emplois dans le Bas-Saint-Laurent



PHOTO: Pascal Boret

■ Alain April, et Véronique Gagné : « Je n'avais pas besoin de faire du vin. J'aurais pu aller en Floride six mois par année. Mais *Le Pacômois* a donné un emploi à mon fils. »

Pascal Boret

Véronique Gagné et **Alain April** n'ont a priori rien en commun si ce n'est que passé l'âge des folies, ils ont décidé chacun de leur côté de s'en offrir une belle : créer leur entreprise.

Mme Gagné, la soixantaine souriante, fait du vin de framboise dans sa propriété de Saint-Pacôme.

M. April, ancien vendeur de matériel agricole, fabrique des chargeurs de tracteurs dans un hangar de Saint-Éloi.

Les deux chefs d'entreprise n'ont rien en commun si ce n'est une préoccupation aiguë pour leur milieu.

« Créer une entreprise permet aux jeunes de revenir au pays et de retrouver leurs familles, dit Mme Gagné, à la tête de **Framboisière des 3**.

« Je n'avais pas besoin de faire du vin, j'aurais pu aller en Floride six mois par année. Mais *Le Pacômois* a donné un emploi à mon fils. »

Pas bien différent de ce qu'affirme M. April à ses clients.

« En achetant un chargeur fabriqué dans la région, ce sont des emplois que vous contribuez à conserver sur place. »

Mais démarrer sa compagnie prend davantage que des bonnes intentions.

M. April, qui a fondé **Équipement agricole des Basques**, a dû s'orienter dans un dédale bureaucratique pour obtenir les aides ou subventions auxquelles il croyait avoir droit.

« C'est un peu difficile, à cause du nombre d'interlocuteurs. » Plus difficile sans doute que la fabrication de son premier chargeur, dans le garage d'un ami.

« La première année, j'en ai vendu une quinzaine, et l'an dernier, 45. L'idéal serait d'en écouler une centaine. »

Mme Gagné a commencé à faire son vin à partir de la surproduction de ses framboisiers. Elle a produit 30 000 bouteilles en 1994.

Il faut dire que les tests de qualité de la **Société des alcools du Québec** (SAQ) se sont révélés concluants : *Le Pacômois* est présent depuis mars 1995 dans quelque 129 succursales de la SAQ.

Mais la meilleure gratification, Mme Gagné l'obtient de touristes emballés... et de l'encouragement de ses enfants. ■

Usinage Rimouski : une PME qui promet

Quand **Denis Rioux** a été licencié des ateliers d'usinage de **Sometal**, il n'a pas mis longtemps à réaliser que s'il voulait désormais garder un emploi, il valait mieux se le créer.

Formé sur les machines à commandes numériques, il a englouti maison et véhicule dans l'achat d'un de ces monstres électroniques. Puis, il est allé proposer ses services à des manufacturiers.

Cinq ans plus tard, il regarde la courbe ascendante du chiffre d'affaires d'**Usinage Rimouski** et prend des cours d'exportation.

« La première partie de notre plan d'affaires a été respectée. Il nous reste à nous stabiliser dans une perspective à long terme. »

Après une croissance de 30 % par an, l'entreprise de M. Rioux a subi cet hiver une période plus calme qui s'est traduite par la mise à pied de quelques employés.

« J'ai démarré grâce à un client important. Mais nous devons maintenant trouver de nouveaux marchés pour diversifier notre production. »

Sa concurrence provient d'abord de Montréal et de Québec. Il ne voit pas d'inconvénient à être situé à Rimouski.

« Pour le transport, c'est même un avantage. Les camionneurs qui viennent ici sont contents de trouver de la marchandise à ramener au retour. » (PB) ■

Toute une région derrière l'équipe de hockey *Océanic*

Si l'*Océanic* de Rimouski remplissait aussi bien les filets de ses adversaires que les gradins de son colisée, l'équipe d'expansion de la ligue de hockey junior voguerait aujourd'hui allègrement vers la coupe *Memorial*. Sur les 4 281 sièges de l'aréna, seulement 333 sont disponibles jusqu'à la fin de la saison. Qui dit mieux ? Tous les records d'assistance du hockey junior sont battus; plus de 160 000 billets ont été vendus à ce jour.

Éric Forest, vice-président, Opérations, attribue ce succès à la présence de son commanditaire principal (**Les Ameublements Tanguay**), une entreprise régionale garante d'une crédibilité financière et d'un imposant réseau de contacts.

« Alors que la clientèle habituelle du hockey junior est très jeune, nous avons réussi à attirer des hommes d'affaires. Le *Colisée* devient un lieu de rencontre. Toutes proportions gardées, l'*Océanic* exerce le même attrait que le *Canadien*. »

Il faut dire que la nouvelle PME a su identifier l'équipe à l'ensemble de la région plutôt que de la confiner à la seule ville de Rimouski et ses 50 000 habitants.

Vous n'irez pas bien loin dans le Bas-Saint-Laurent avant qu'on vous raconte l'histoire d'un groupe venu du Nouveau-Brunswick en autobus pour suivre une partie debout. On retransmet même les parties en direct par l'intermédiaire d'un réseau de six stations radio de la région.

Après un an d'existence, l'entreprise affiche 1 M$ de chiffre d'affaires, dont 70 % proviennent de la vente des billets. L'*Océanic* embauche une dizaine d'employés à temps plein. Ils sont 70 les soirs de match.

Et le sport dans tout ça ? L'équipe est déjà assurée d'une place en séries. Pour le reste...(PB) ■

Un tableau d'affichage sportif, économique et pratique

Manutronic fabrique des tableaux d'affichage sportif à la fois économiques à l'achat et pratiques quand vient le temps de changer les résultats en cours de partie.

Cette idée est venue à **Daniel Roussel**, un jeune homme de Sayabec, un jour qu'il regrettait l'absence d'un panneau d'affichage pendant une partie de balle molle.

« J'ai conçu mon projet voilà quatre ans et j'ai enfin pu monter ma compagnie l'an dernier. »

Son concept offre un système de numérotage variable commandé manuellement. Un enfant pourrait l'utiliser.

« C'est d'ailleurs tout l'intérêt de ce panneau. Dans les écoles, il y a toujours un enfant pour s'en occuper. »

L'ennui, comme le note le jeune chef d'entreprise, c'est que sur 1 000 bonnes idées, une seule parvient à percer le marché.

Et son tableau n'a pas encore connu le succès promis par le plan d'affaires.Distribué au Québec par **Sports Inter**, le tableau de Manutronic a séduit des distributeurs américains et européens.

Il tarde pourtant à se démarquer, souffrant, d'après son inventeur, d'une apparence trop électronique.

Au Québec, ses meilleurs clients sont les **Caisses populaires Desjardins**. Elles utilisent une version différente du produit pour changer facilement leurs taux d'intérêt en vitrine. (PB) ■

Les PME de la Banque Nationale

Félicitations aux lauréats 1995

PME
Les PME de la Banque Nationale

Trois entreprises, de par leur dynamisme en affaires, leur compétence et leur sens de l'innovation, ont vu leurs efforts récompensés en se méritant le titre de lauréat du programme de reconnaissance des PME de la Banque Nationale dans la région Bas-St-Laurent/Gaspésie.

La Banque Nationale encourage ceux et celles qui gagnent à entreprendre.



PME d'or
Georges LeBel
Président
Boutique L'Ensemblier inc.



PME d'argent
Bertin Beaupré, secrétaire
Laval Tremblay, président
Fene-Tech inc.



PME de bronze
Jean M. Richard, directeur général
Promutuel Gaspésie-les Îles
Société Mutuelle d'Assurance Générale

BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale

Production de tourbe : à la conquête de nouveaux marchés grâce à la R&D

Pascal Boret

Premier Tech est à la production de tourbe ce que **Silicon Valley** est à l'informatique : un laboratoire d'idées, des ingénieurs sans cesse en quête de défis, des cellules de travail en interaction permanente... Le tout pour une entreprise de 200 employés dont la moyenne d'âge ne dépasse pas la trentaine.

Filiale des **Entreprises Premier CDN**, un des plus importants distributeurs de tourbe en Amérique du Nord, Premier Tech a vu le jour en fournissant un soutien d'ingénierie à sa maison mère. Elle est passée maître dans la manutention et l'ensachage.

« Notre chiffre d'affaires est de 10 M$ en vente d'équipement. En 1994, il s'établissait à 7 M$, affirme son jeune président, **Jean Bélanger**.

« Nous voulons doubler nos parts de marché d'ici trois ans, en nous implantant davantage sur le marché européen. »

Profitant de l'équipement comme rampe de lancement, l'entreprise de Rivière-du-Loup s'est spécialisée depuis dans deux autres secteurs : l'environnement (le traitement des eaux usées) et celui des biotechnologies (les substrates à base de tourbe pour l'horticulture).

M. Bélanger ne sort pas de l'**École Polytechnique de Montréal** pour rien. Son crédo tient en deux mots : recherche et développement.

« Cinquante-deux employés s'y consacrent à temps plein. C'est ce qui nous a permis, par exemple, de mettre au point un procédé unique de densification des matériaux. »

Démarrée par quatre collégiens au milieu des années 1980, Premier Tech a embauché 95 personnes pour la seule année 1995. Elle continue de travailler en lien étroit avec les chercheurs universitaires.

L'industrie est tournée vers l'exportation. Elle requiert d'énormes ressources en R&D pour faire reconnaître son expertise sur les marchés extérieurs.

Efforts de R&D

Berger Mix, un autre producteur de tourbe situé à quelques kilomètres de Rivière-du-Loup, dans le village de Saint-Modeste, vient de recevoir son accréditation à la norme de qualité *9002*, une première dans le secteur de la tourbe en Amérique.

« Nous avons beaucoup grossi ces dernières années, précise son directeur du développement, **Yves Gauthier**.

« Une part importante de nos budgets est allée à la R&D pour tenter de répondre aux besoins de nos clients. »

Berger Mix écoule 60 % de sa production aux États-Unis et 15 % au Japon. Elle oriente ses activités vers le marché professionnel de l'horticulture en serre.

Selon M. Gauthier, il n'y a plus de nouvelles ressources de tourbe dans la région et les entreprises ont atteint une bonne expertise en automatisation. « Mais nous avons encore des efforts à faire dans le développement des substrates. »

La consommation nord-américaine aura donné l'occasion aux entreprises de Rivière-du-Loup d'affiner leur expertise. Et elles se retrouvent aujourd'hui en position pour conquérir des marchés nouveaux.

Ainsi, l'Europe de l'Est lorgne les équipements de Premier Tech tandis que les producteurs horticoles d'Amérique du Sud intéressent Berger Mix. ■

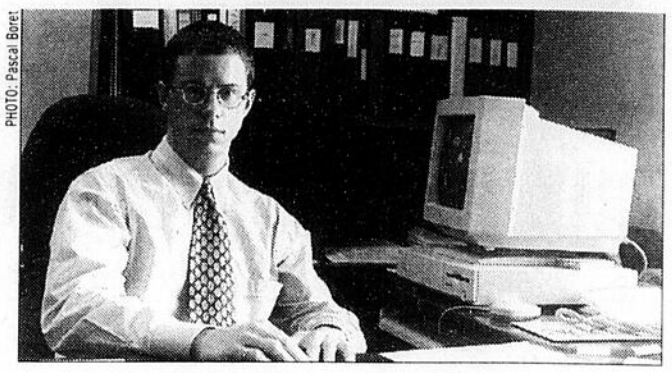


PHOTO: Pascal Boret

■ Jean Bélanger : « Nous voulons doubler nos parts de marché d'ici trois ans, en nous implantant davantage sur le marché européen. »

Priorité à la recherche pour une PME informatique de Rimouski

Jusqu'en 1994, la recherche et développement ont représenté un quart du chiffre d'affaires de **PG Systèmes d'information**, une PME informatique de Rimouski. En 1995, les dépenses en R&D sont passées à un tiers.

Selon le président de la compagnie, **Thomas Gagnon**, 37 % du chiffre d'affaires devrait être consacré en 1996 à la R&D.

« Nous réécrivons tous nos logiciels pour qu'ils puissent être utilisés dans un environnement *Windows*. En 1997, nous serons sortis de ce virage, prêts à affronter la révolution qui se prépare dans le commerce électronique. »

M. Gagnon croit tellement à la R&D qu'il a créé une filiale : le **Centre de recherche en informatique de l'Est du Québec** (CRIEQ), dont il est président.

Cette activité intense de recherche a propulsé son entreprise au premier rang des systèmes informatiques destinés aux municipalités et à l'industrie forestière. De plus, le contexte économique lui donne des ailes.

« La décentralisation et les coupures budgétaires obligent les municipalités à gérer avec de moins en moins d'argent. Elles vont investir dans l'informatique. »

Créée en 1980, la compagnie PG Systèmes d'information a augmenté chaque année son chiffre d'affaires de 30 %. Sur ses 56 employés, 12 ont été embauchés en 1995. (PB) ■

BAS-SAINT-LAURENT

UN ALLIÉ STRATÉGIQUE DE LA PME

CENTRACCÈS PME offre un éventail complet de services aux PME d'ici qui misent sur le développement des marchés et l'innovation technologique.

Ses conseillers sont présents dans toutes les régions du Québec. Au Bas-Saint-Laurent, ils vous mettent en contact avec des spécialistes, vous informent et vous donnent accès aux différents programmes et services offerts par les ministères fédéraux.

Pour bénéficier d'un meilleur accès à de l'information stratégique, à des réseaux d'affaires et à du soutien financier en matière de développement des marchés et d'innovation technologique, veuillez communiquer avec un conseiller du Bureau fédéral de développement régional (Québec).



BAS-SAINT-LAURENT
212, rue Belzile, bur. 200
Rimouski G5L 3C3
(418) 722-3282 1 800 463-9073

CENTRACCÈS PME

Bureau fédéral de développement régional (Québec)
Federal Office of Regional Development (Québec)
Canada

BAS-SAINT-LAURENT

Une équipe *bien de chez nous*



Dans le Bas-Saint-Laurent, notre équipe de conseillers se situe au coeur de vos marchés et de vos défis. Nos conseillers d'affaires se penchent sur vos besoins pour vous apporter l'expertise et les services essentiels au succès et à la croissance de votre entreprise.

Appelez-nous :
Rimouski: 724-4136
Matane: 566-2637
Trois-Pistoles: 851-2232

Samson Bélair Deloitte & Touche

Comptables agréés et conseillers en management
Une équipe de 1 100 personnes; 26 bureaux au Québec

Occasions d'affaires dans la transformation des produits de la forêt

Dans le Bas-Saint-Laurent, 40 % des emplois sont liés directement ou indirectement à l'industrie du bois

Pascal Boret

Dans le Bas-Saint-Laurent, 40 % des emplois sont liés directement ou indirectement à l'industrie du bois. Pas étonnant, dans ces conditions, que la plupart des occasions d'affaires tournent autour de la deuxième ou de la troisième transformation des produits de la forêt.

Rien de bizarre non plus à ce que nombre d'entre elles aient trouvé leur lieu d'implantation dans la vallée de la Matapédia. Celle-ci a en effet été décrétée capitale forestière canadienne en 1993, et Amqui a reçu le prix de ville industrielle régionale en 1994.

Le jour où l'on a proposé à **Jacques Desjardins** la direction de l'usine d'arômes alimentaires **Florasynth**, il n'a pu laisser passer une telle occasion.

Commissaire industriel d'Amqui, c'est lui qui avait piloté avec Florasynth le dossier qui a amené le fabricant canadien à identifier une huile essentielle dans le sapin. Extrait des aiguilles du résineux et traité pour éliminer ses agents chimiques, le maltol est ensuite transformé en cristaux.

Ces étapes sont réalisées dans l'usine d'Amqui.

Produit naturel

Sur le marché, ce produit entièrement naturel sera ajouté aux conserves de fruits et au chocolat pour enrichir leur goût. Lorsque l'on sait que le produit utilisé habituellement par l'industrie alimentaire est un additif chimique, on mesure l'engouement que pourrait connaître un tel arôme.

Qu'importe si l'entreprise a depuis été achetée par la société allemande **Bayer**, la tournure des événements en dit long sur l'intérêt de cette invention.

Décidée en 1994, la construction de l'usine et de ses réservoirs en acier inoxydable a été complétée en quelques mois. La production a commencé en 1995.

« Nous transformons 50 tonnes métriques de branches par jour. Et nous sommes encore en phase de rodage, de correction d'équipement, affirme M. Desjardins. Toute notre production est vendue pour cinq ans à un seul client, une compagnie américaine. »

Le montant exact de cristaux de maltol est un secret qui se cache derrière les innombrables filtres, éprouvettes et formules chimiques conservés jalousement à l'abri des regards indiscrets.

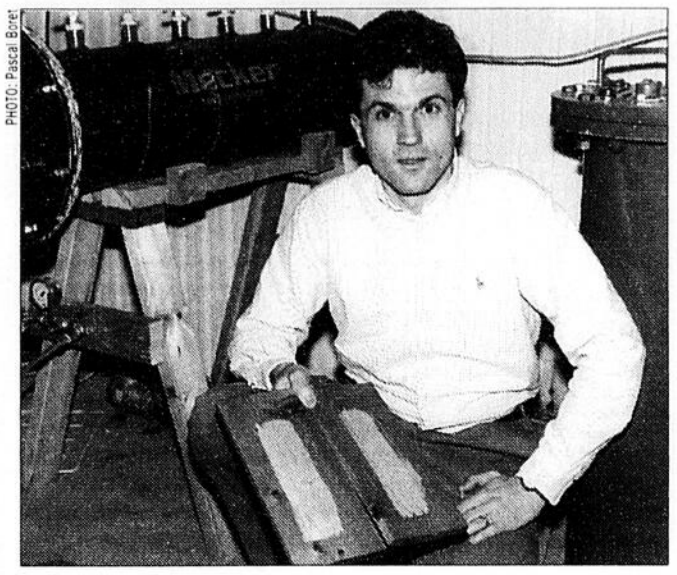
Plus-value au bois scié

Des secrets, le fondateur de **Mecker Technologies**, **Carl Breau**, a dû lui aussi en garder quelques-uns avant de révéler au public le résultat de ses recherches sur le traitement du bois.

Maintenant qu'il est prêt à démarrer la production d'un vernis préservatif unique et la plastification du bois de tremble, il peut tout raconter : « Je cherchais à savoir ce que l'on pouvait faire dans les produits de deuxième transformation. Et c'est pendant un stage en Allemagne qu'on m'a suggéré la possibilité de traiter le bois avec du silice. C'était pour moi l'occasion rêvée de revenir en région. »

Ce fut également l'occasion d'une belle affaire. L'ingénieur mécanique a inventé, avec l'aide d'une équipe de jeunes diplômés de la région, une série de procédés pour donner de la plus-value au bois scié.

PHOTO : Pascal Boret



■ Carl Breau, président de Mecker Technologies. Grâce à son vernis protecteur, le tremble - une ressource naturelle abondante au Québec - devient plus blanc et plus dur.

Mecker Technologies est en mesure de produire un enduit clair qui protège le bois contre la décoloration due aux rayons du soleil ; un traitement en profondeur contre la pourriture du bois d'extérieur ; et une formule qui permet de solidifier le bois de tremble.

« Autrement dit, le tremble devient plus blanc et plus dur. L'intérêt pour la région c'est que le tremble existe en grande quantité et coûtera moins cher que l'érable », explique M. Breau.

Le fondateur de Mecker croit que son invention intéressera les scieries en leur offrant un bon potentiel de développement.

L'enthousiasme qu'il suscite à Amqui l'aura, en tout cas, déjà aidé à trouver l'argent nécessaire à la recherche (200 000 $ environ) et à l'usine pilote de traitement (plus de 400 000 $) par le biais de subventions publiques et d'investissements privés. ■



Une vision résolument concurrentielle

Partenaire en affaires, Hydro-Québec donne de l'énergie aux entreprises.



Chaque client est différent. C'est pourquoi nos experts font l'analyse des besoins énergétiques de nos clients d'affaires. En étant partenaires, nous pouvons vous aider à diminuer vos coûts d'opération et à optimiser votre consommation d'énergie. Par le fait même, de rester compétitif. L'électricité offre un taux d'efficacité à 100% et est synonyme de propreté et de sécurité – autant de facteurs décisifs dans le choix d'une source d'énergie. Prenez une décision éclairée en consultant le représentant commercial de votre secteur. Pour relever le défi de la concurrence, nous avons tous une obligation de résultats et ça, on ne le perd pas de vue. Les affaires et l'énergie : deux forces, une même vision.

Hydro Québec

L'énergie qui voit loin

Une véritable PME du transfert technologique

Pascal Boret

De La Pocatière à Rimouski, le **Centre de technologie physique** du **Cégep de La Pocatière** est cité comme un exemple de développement régional.

Il participe depuis déjà une vingtaine d'années à l'automatisation des usines pour les rendre compétitives sur le marché mondial. Mieux, depuis 1986, il incite ses employés à devenir employeurs en incubant des entreprises.

Le Centre du Cégep de La Pocatière est une véritable PME du transfert technologique qui gère un budget annuel de 3,5 M$. Le journal LES AFFAIRES en a rencontré le directeur, **Fernand Landry**.

LES AFFAIRES : Il existe une vingtaine de centres de transfert technologique au Québec. En quoi le vôtre est-il si différent ?

M. Landry : Nous agissons comme une entreprise tout en privilégiant notre région. Notre objectif est de les aider à se moderniser tout en faisant prospérer notre Centre. D'ailleurs, notre autofinancement s'établit à 90 %, ce qui est unique.

LES AFFAIRES : N'est-ce pas un handicap pour votre Centre que de laisser partir vos ingénieurs dans les entreprises que vous incubez ?

M. Landry : Au contraire. Cela nous garde éveillés. Nous sommes toujours en processus d'embauche et de formation d'un minimum de deux ingénieurs par an. Notre rôle est de faire venir de la matière grise dans une région dont on disait qu'elle manquait de cerveaux. Mais je ne tiens pas à les retenir dans le Centre. Une fois préparés, ils doivent rayonner dans les entreprises et développer des projets.

LES AFFAIRES : Comment évaluer les retombées économiques du Centre ?

M. Landry : C'est assez difficile. Des milliers d'emplois ont d'abord été créés grâce à l'automatisation des processus de production dans les manufactures, ce qui a permis la conquête de marchés.

Plus directement, nous avons participé à la création d'une dizaine de compagnies. Parmi elles, **Technologies Balios**, qui met au point des systèmes de signalisation par diodes, **Transtech**, qui fabrique des systèmes de contrôle pour autobus, **Technologie Lanka**, pour la fibre optique, ou encore **Innovations Fm7**, dans le secteur de la musique.

LES AFFAIRES : Quelle est la place de Bombardier dans le développement technologique de la région ?

M. Landry : Bombardier a donné des contrats aux entreprises qui démarraient.

Mais nous pouvons nous passer d'elle. Nous devons diversifier nos secteurs de recherche. En ce moment, nous n'avons plus de contrats de développement avec cette entreprise. La firme est en phase de fabrication. Et nous travaillons, par exemple, bien plus avec la compagnie de remorques **Manac** à Saint-Georges.

LES AFFAIRES : Est-ce que vous avez l'impression d'être loin des marchés ?

M. Landry : Pas du tout. Avec la globalisation des marchés, les distances n'ont plus d'importance.

Prenez l'exemple de la **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal** (STCUM). Pendant un temps, la STCUM n'achetait pas ses systèmes de signalisation chez Balios, préférant se servir en Californie ! D'ailleurs, le Québec est un petit marché. Il faut savoir être mobile. Bientôt, notre centre sera virtuel. ■

Le transfert technologique, une idée qui fait son chemin

« Ce que l'on a réussi dans le secteur du transport, nous pouvons l'appliquer à une autre industrie traditionnelle de la région : celle du cuir. C'est l'objectif de la société **Techno Cuir du Québec**. »

Jean-Maurice Savard, commissaire industriel de La Pocatière, a dû patienter pendant sept ans avant de réunir des partenaires pour dynamiser l'industrie du cuir.

Il ne pouvait manquer l'occasion de se délecter des premiers frémissements : le secteur du cuir est celui qui a le plus embauché en 1995, notamment grâce aux exportations vers les États-Unis.

De l'avis du président de Techno Cuir, **Dominique Boucher**, par ailleurs directeur de l'exploitation de l'**Entreprise P.Boucher**, une compagnie familiale de transformation du cuir, « la nouvelle société sera un centre technique, un service de consultation et de formation de la main-d'oeuvre. »

L'industrie du cuir pourra notamment y puiser le soutien nécessaire pour rester compétitive sur les marchés extérieurs.

Même s'il vend surtout à des manufacturiers canadiens, M. Boucher commence à percer sur les marchés des États-Unis et de l'Asie. (PB) ■

Balios : l'incubation finit par payer

À La Pocatière, le phénomène d'incubation n'est pas juste une figure de style servant à saupoudrer quelque vague discours sur l'emploi. C'est une réalité qui prend naissance avec le partena riat.

Pour preuve, l'incubateur industriel a été construit avec les investissements conjoints de près d'une dizaine d'organismes privés ou publics de la région.

La raison de cette mobilisation ? Purement économique.

« L'incubation donne 80 à 90 % de chances de réussite à une entreprise, affirme **Jean Maurice Savard**, commissaire industriel de La Pocatière.

Technologies Balios est en incubation avancée. La compagnie de 17 employés fabrique des systèmes de signalisation et d'indication par diodes électroluminescentes pour autobus, train et réseaux routiers.

Les diodes ont une durée de vie plus longue que les ampoules, mais avaient le désavantage d'un angle de vision réduit.

Balios a réglé le problème et vend ses produits à une soixantaine de clients au Canada. Son directeur, **Francis Fortier**, a été mandaté en 1989 par le **Centre de technologie physique** de La Pocatière pour démarrer l'entreprise.

« Une masse critique s'est développée dans le secteur du transport autour de **Bombardier**, déclare-t-il. C'est bon pour tout le monde. Cette sous-traitance a aidé Balios pour ses premiers contrats et elle évite à Bombardier de devoir s'approvisionner à l'étranger. Mais aujourd'hui, Bombardier ne compte que pour 10 % de notre chiffre d'affaires. »

Balios élargit sa gamme de produits et s'attend à ce que son expertise dans les diodes lui ouvre de nouveaux marchés.

« Le marché nord-américain des autobus urbains est très réduit. Nous attendons beaucoup de nos indicateurs lumineux pour trains. »

Créée de toutes pièces sur la base de l'idée un peu folle des diodes, Balios a embauché sept personnes en 1995 et dépasse le million de dollars en chiffre d'affaires.

Elle bénéficie toujours du soutien technique du Centre de technologie physique, tout proche. (PB) ■

DANS LA RÉGION DE RIMOUSKI-MITIS
"Il faut battre le fer pendant qu'il est chaud"
CFLP 1000 EMOTIONS
Écoutez nos émissions d'affaires publiques
Libre Échange
avec Richard Daigle, du lundi au vendredi de 12h à 13h
Le Journal du Midi en Rappel
avec Gilles Proulx, du lundi au vendredi de 16h à 18h30

Dossier spécial LES AFFAIRES
La tournée des régions
NE MANQUEZ PAS À CHAQUE SEMAINE UN DOSSIER COMPLET SUR UNE RÉGION DU QUÉBEC

Laurentides-Lanaudière
dans l'édition du 30 mars
avec la collaboration de nos commanditaires
CA Comptables agréés du Québec
BANQUE NATIONALE Notre banque nationale
Samson Bélair Deloitte & Touche
Inter-Canadien UN COIN DE CIEL BLEU
Hydro Québec
Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Dossier spécial

La colonne vertébrale de la région : les PME

Pascal Boret

La colonne vertébrale de la région du Bas-Saint-Laurent, c'est un tissu de PME.

Soumises à une féroce concurrence de l'extérieur, sensibles aux exigences grandissantes de leur clientèle, elles cherchent à se démarquer.

Certaines d'entre elles ont déjà pris le virage de l'innovation.

Davantage qu'une question de croissance, c'est une affaire de survie.

Chez **Boiseries St-Laurent**, à Métis-sur-Mer, on s'est lancé dans un plancher de bois franc aminci, plus économique. « Avec la crise, nous avons dû chercher autre chose à faire que les moulures », explique **Roger Rousseau**, président des Boiseries St-Laurent.

Après s'être heurté aux réticences des grandes scieries qui ne voulaient pas varier leur découpe pour lui, il a trouvé localement un partenaire attentif. « L'industrie se personnalise. Pour rester en course, il faut recourir aux techniques particulières », ajoute M. Rousseau.

« Ces projets nous servent ensuite de carte de visite pour obtenir d'autres contrats », déclare le directeur, **Réal Lemieux**.

Fabricant de matériel d'affichage, de signalisation et de tableaux de contrôle, **Graphie 222** a démarré en 1984 en faisant du dépannage pour **Bombardier**.

L'entreprise fournit maintenant à ses clients des projets intégrés.

Ingénieux, M. Lemieux modifie régulièrement son matériel. Il vient d'améliorer le logiciel d'une machine achetée à une entreprise française et compte lui revendre son invention.

« Nous investissons presque 200 000 $ par an dans l'équipement », estime M. Rousseau. C'est ce qui fait la différence sur le marché. ■

Grâce à Hydro-Québec, Câbles Phillips redémarre son usine

Une fermeture d'usine en région, c'est la catastrophe : exode des travailleurs, destruction du tissu commercial et social, etc.

On ferait n'importe quoi pour éviter un tel bilan. C'est pourquoi **Hydro-Québec**, au moment de commander des câbles de fibre optique à un fournisseur japonais en 1993, a exigé qu'ils soient montés à Rimouski. C'est aussi pour cette raison que tous les moyens financiers ont été mis en oeuvre en 1994 à Matane pour relancer une usine de carton.

Hydro-Québec n'avait d'autre choix que de faire appel à la technologie japonaise pour s'approvisionner en câbles de fibre optique assez résistants pour être installés sur ses pylônes. Mais cela n'impliquait aucune retombée économique pour la région.

Au terme de tractations entre la compagnie québécoise et ses interlocuteurs orientaux, on a décidé de rouvrir une compagnie rimouskoise, **Les Câbles Phillips**, pour y réaliser ces câbles de garde. Aujourd'hui, la nouvelle entreprise **Phillips-Fitel** produit une technologie unique au Canada.« Ce sont des fibres optiques entourées de fils torsadés en métal qui offrent une résistance assez importante pour se balancer dans les airs entre deux pylônes », explique **Michel Huot**, directeur d'usine.

En 1993, Phillips-Fitel a travaillé à 98 % pour Hydro; en 1994, à 85 %; en 1995, l'entreprise n'a destiné que 70 % de sa production à son client principal.

Sur le plancher de l'usine attendent des kilomètres de fils à destination de l'Inde ou du Brésil. « C'est un marché en expansion, grâce à la déréglementation des télécommunications. »

Phillips-Fitel est très automatisée et compte d'ailleurs sur cette technologie pour fabriquer bientôt des câbles de 96 fibres optiques quand la production actuelle ne dépasse pas 48. Elle emploie cependant 38 employés et a permis la création d'une entreprise de brins d'acier dans les Bois-Francs. La fibre optique, elle, provient des États-Unis. (PB) ■

Cartons St-Laurent, une relance ambitieuse

En 1992, l'usine de carton **CIP** de Matane rejetait 25 tonnes de déchets organiques dans le fleuve.

Quatre années, deux projets de nettoyage et un habile montage financier plus tard, les **Cartons St-Laurent** rejettent à peine une quinzaine de kilos de déchets.

Alors que les investissements de l'ancien propriétaire ne cherchaient qu'à rendre son usine attrayante pour la vente, le second projet vise à positionner l'usine parmi les plus performantes d'Amérique du Nord.

Il faut dire qu'entre-temps, CIP est devenue les Cartons St-Laurent par émission d'actions publiques.

Stéphane Rousseau, vice-président de l'usine de Matane, a hérité d'une infrastructure qui utilise pour l'instant du carton recyclé mais ne cuit plus le bois.

Après avoir rendu son usine conforme aux normes d'environnement de 1995, il remettra en route en avril la chaîne de cuisson du bois et augmentera d'un tiers sa capacité de production de carton. « Auparavant, l'usine rejetait 25 % du bois cuit. Nous avons depuis investi 14 M$ dans un système qui nous permet de récupérer la matière organique de la pâte cuite. Et, au mois de juin, nous devrions passer de 300 tonnes annuelles à 400 tonnes. »

Les Cartons St-Laurent se situent au 40e rang sur 65 usines de carton en Amérique du Nord. L'objectif de M. Rousseau est d'amener son entreprise de 143 employés au 20e rang grâce à l'augmentation de production.

Mais, d'ici quelques années, son défi sera d'un tout autre ordre.

« Le gros de notre main-d'oeuvre part à la retraire dans huit ans et nous allons devoir les remplacer. Or, il est difficile de trouver des jeunes formés à notre spécialité. »

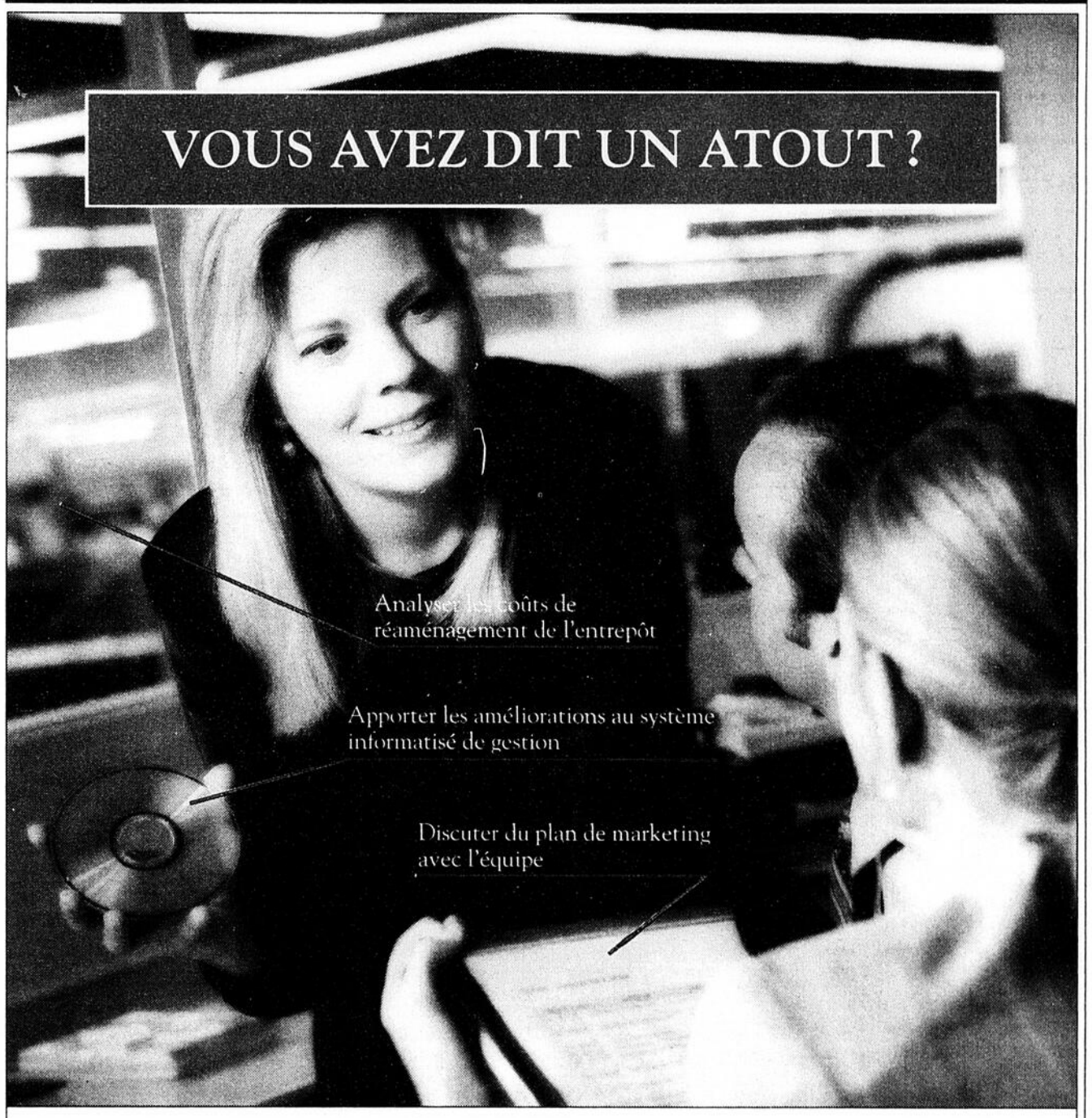
Parions que les cégeps de la région vont se mettre à former de futurs techniciens du carton ondulé.

Pour le moment, un problème typiquement régional vient miner la bonne humeur de M. Rousseau.

« Nous avons amélioré notre compétitivité par rapport aux autres fabricants mais nous subissons toujours d'énormes coûts de transport. »

Actif au sein de la stratégie régionale de développement scientifique et technologique, M. Rousseau propose de créer une banque de données du transport pour aider les entreprises du Bas-Saint-Laurent.

« Nous pourrions profiter de bonnes occasions. Je suis sûr que certaines PME aimeraient savoir qu'elles peuvent partager des transports avec moi à des coûts avantageux. » (PB) ■



En embauchant un comptable agréé au sein de votre entreprise, vous faites plus que vous adjoindre les services d'un expert financier.

Vous ajoutez à votre équipe un atout de taille prêt à relever avec brio le défi de la croissance et de la diversification de votre entreprise.

CA

Les comptables agréés du Bas-Saint-Laurent, de la Gaspésie et de la Côte-Nord

Partenaires en affaires

ENTREPRENDRE

Nouveau président et financement additionnel pour M3i

Les Systèmes M3i, de Longueuil, sont à la recherche de financement. Le conseil d'administration a nommé un successeur à Toby Gilsig à titre de président et chef de la direction de l'entreprise de logiciels.

Quant à M. Gilsig, après avoir piloté M3i pendant cinq années, il est devenu président du conseil et se concentrera désormais sur la promotion internationale de M3i.

Son successeur, **Patrick Courtin**, compte plus de 20 années d'expérience en Europe et aux États-Unis, où il a occupé divers postes de gestion dans le monde des technologies de l'information. Jusqu'en août dernier, il était président de **ComStream Corporation**, filiale américaine de **Spar Aérospatiale**. Il était aussi vice-président senior de la division Communications de Spar.

M3i est par ailleurs à la recherche de financement. **François Painchaud**, président-directeur général par interim de **Nouveler**, filiale d'**Hydro-Québec** et principal actionnaire de M3i (37 %), a confirmé qu'il y avait des discussions en ce sens.

Ce financement pourrait être d'une quinzaine de millions de dollars. Nouveler et **Midlands Electricity** (33 %), de Grande-Bretagne, contribueraient chacune 8 M$. M. Painchaud a répondu que ces chiffres n'étaient pas les bons. On raconte aussi que la **Caisse de dépôt et placement** a décidé de ne pas participer à l'actuelle ronde de refinancement de M3i. À l'été de 1995, les trois principaux actionnaires de M3i, Nouveler, Midlands et **Benvest Capital**, avaient injecté 5 M$ dans l'entreprise.

M3i essuie des pertes et doit recentrer ses activités (LES AFFAIRES, 13 janvier 1996). Or, selon nos informations, trois ou quatre secteurs d'activité seraient délaissés. Des discussions ont cours avec d'éventuels acheteurs.

Certains observateurs montrent du doigt les activités entourant le micro-ordinateur *PCMobile*, qui équipe les autos-patrouilles de services de police. Ce produit serait de moins en moins différencié de ceux des concurrents, en dépit de l'important effort de recherche et développement consenti à son développement. La société américaine **Telxon** offre un produit concurrentiel depuis peu. L'autre secteur pointé est celui des systèmes de navigation maritime. (PD) ■

Ro-Na perd sept magasins dans la région de Joliette

Groupe Patrick Morin, de Joliette, a décidé de rompre son association avec le **Groupe Ro-Na Dismat**. Ro-Na n'approvisionne plus les sept magasins de la famille Morin depuis décembre dernier.

Le Groupe Patrick Morin, du nom du père de la famille, était associé à Dismat depuis 1968. L'entreprise est maintenant associée à **Independant Lumber Dealers Cooperative** (ILDC), regroupement d'achat de 22 membres de Toronto. Des sept magasins, le *Patrick Morin Supercentre*, boulevard Firestone, à Joliette, est le plus important (40 000 pi²). Les six autres ont une superficie de quelque 8 000 pi² chacun.

« Ces gens n'étaient pas prêts à souscrire à certaines règles de Ro-Na, entre autres, concernant la prime (ristourne) de fidélité et les normes d'affichage », a indiqué **Hélène Perrault**, porte-parole de Ro-Na.

Depuis 1995, pour qu'un marchand obtienne sa ristourne de fidélité, il doit acheter au Groupe 90 % des produits commercialisés par Ro-Na.

Selon Mme Perrault, les discussions avec le Groupe Morin pour clore le dossier devraient être terminées d'ici à quelques semaines. Les discussions portent sur le fonds d'action, les comptes à recevoir et les rabais sur achat du Groupe Morin.

Joint par téléphone, **François Morin**, copropriétaire du Groupe, n'a pas voulu faire de commentaires sur le dossier. (FV) ■

Denis Dionne quitte le Fonds pour la Caisse

Denis Dionne, premier vice-président, développement économique et investissements stratégiques, du **Fonds de solidarité** prendra la direction de **Sofinov**, une des cinq sociétés d'investissement créées par la **Caisse de dépôt et placement** l'an dernier.

M. Dionne, qui a passé 11 ans au Fonds, deviendra, le 22 avril, président de Sofinov, qui s'intéresse au financement d'entreprises technologiques.

Sofinov détenait, à la fin de juin dernier, 23 placements dont la valeur se chiffrait à quelque 155,6 M$. Elle a depuis ajouté neuf projets à son portefeuille et il est prévu qu'elle investisse 100 M$ au cours de 1996.

M. Dionne a dit aux AFFAIRES que Sofinov entendait porter son portefeuille d'investissements à quelque 300 M$ d'ici à trois ans. Sofinov détient notamment des placements dans **Alex Informatique**, **Axcan Pharma**, les **Systèmes M3i**, **Metrowerks**, **Silonex**, **Ultra Optec**, **Virtual Prototypes** et **BioChem Pharma**. (PD) ■

Gespro Informatique, *Entreprise de l'année* à Québec

Gespro Informatique, de Sainte-Foy, a été déclarée *Entreprise de l'année* dans la grande région de Québec au concours des *Fidéides 1996* de la **Chambre de commerce de Sainte-Foy**.

Voici les autres entreprises lauréates par catégorie :

Petite entreprise : **Nortech Fibronic**, Québec;

Public et parapublic : **SAJE Services-Conseils**, Sainte-Foy;

Fabrication : **Manac**, division du **Groupe Canam Manac**, Saint-Georges de Beauce;

Distribution et services : **Lunetterie New Look**, Québec;

Développement de la main-d'oeuvre : **Manac** (moyenne et grande entreprise) ; **Groupe Consultique**, Pont-Rouge (petite entreprise) ;

Marketing : **Fumoir Grizzly**, Sainte-Foy;

Environnement : **Daishowa**, Québec;

Entreprise culturelle : **Théâtre de l'Aubergine**, Québec;

Haute technologie : **Immunova**, Québec;

Fidéide Hommage : **Le Soleil**, Québec, pour ses 100 ans d'histoire;

Fidéide Prix spécial Fonds d'aide à l'entreprise : **Tanbec**, Québec.

Le gala des Fidéides, auquel ont participé 1 200 personnes, était sous la présidence d'honneur de **Charles Sirois**, président et chef de la direction de **Télésystème National** et de **Téléglobe**. (JPG) ■

LORS DE VOTRE PROCHAIN VOYAGE D'AFFAIRES À MONTRÉAL, PROFITEZ DE CES POINTS D'INTÉRÊT.

MARRIOTT HONORED GUEST AWARDS

MARRIOTT MILES

$79* la chambre, la nuit

Au nouveau Marriott Château Champlain à Montréal, les gens d'affaires peuvent bénéficier d'un tarif exceptionnel d'ouverture de 79 $ et bien plus encore. En effet, avec le programme "Honored Guest Awards" de Marriott et les "Marriott Miles" vous recevrez de précieux points grâce auxquels vous pourrez vous mériter un séjour à l'une de nos destinations Marriott à travers le monde. De plus, nous offrons une gamme complète de services conçus en vue d'accélérer et de faciliter votre voyage d'affaires. Qu'il s'agisse de nos services arrivée *express* et départ *express* ou de notre centre d'affaires fonctionnel, nous vous assurons un service incomparable adapté à vos besoins. Pour réservations, communiquez avec votre agent de voyage ou composez le (514) 878-9000 ou le (800) 228-9290.

MONTRÉAL Marriott CHÂTEAU CHAMPLAIN

1, Place du Canada, Montréal, Québec H3B 4C9

*Tarif en vigueur jusqu'au 30 avril 1996. Ce tarif est offert selon la disponibilité et ne s'applique pas aux groupes.



Votre avocat témoigne-t-il d'une grande disponibilité?

Un bon avocat doit être plus qu'un simple conseiller juridique. Il doit prendre vos intérêts à coeur et établir avec vous une relation de confiance. Un partenaire disponible et attentionné, qui répond à l'appel au moment où ses services sont requis, quelle que soit votre demande.

C'est cette vision élargie de la profession que partagent Mes Véronique Bouganim, Jean-François Soucy et Luc Lachance. Ainsi, chez Leduc Leblanc, seront-ils les témoins privilégiés du succès de leurs clients.

Leduc Leblanc
AVOCATS

Montréal	*Paris*
1130, rue Sherbrooke Ouest	22, avenue de la
11e étage, Montréal (Québec)	Grande Armée
Canada H3A 2M8	75017 Paris, France
Téléphone : (514) 849-6023	Téléphone : (1) 44.09.98.98
Internet : ledleb@odyssee.net	Télécopieur : (1) 40.53.93.30

Commercial • Fiscal • Travail • Administratif
Civil • Assurances • Litige • Corporatif • Bancaire

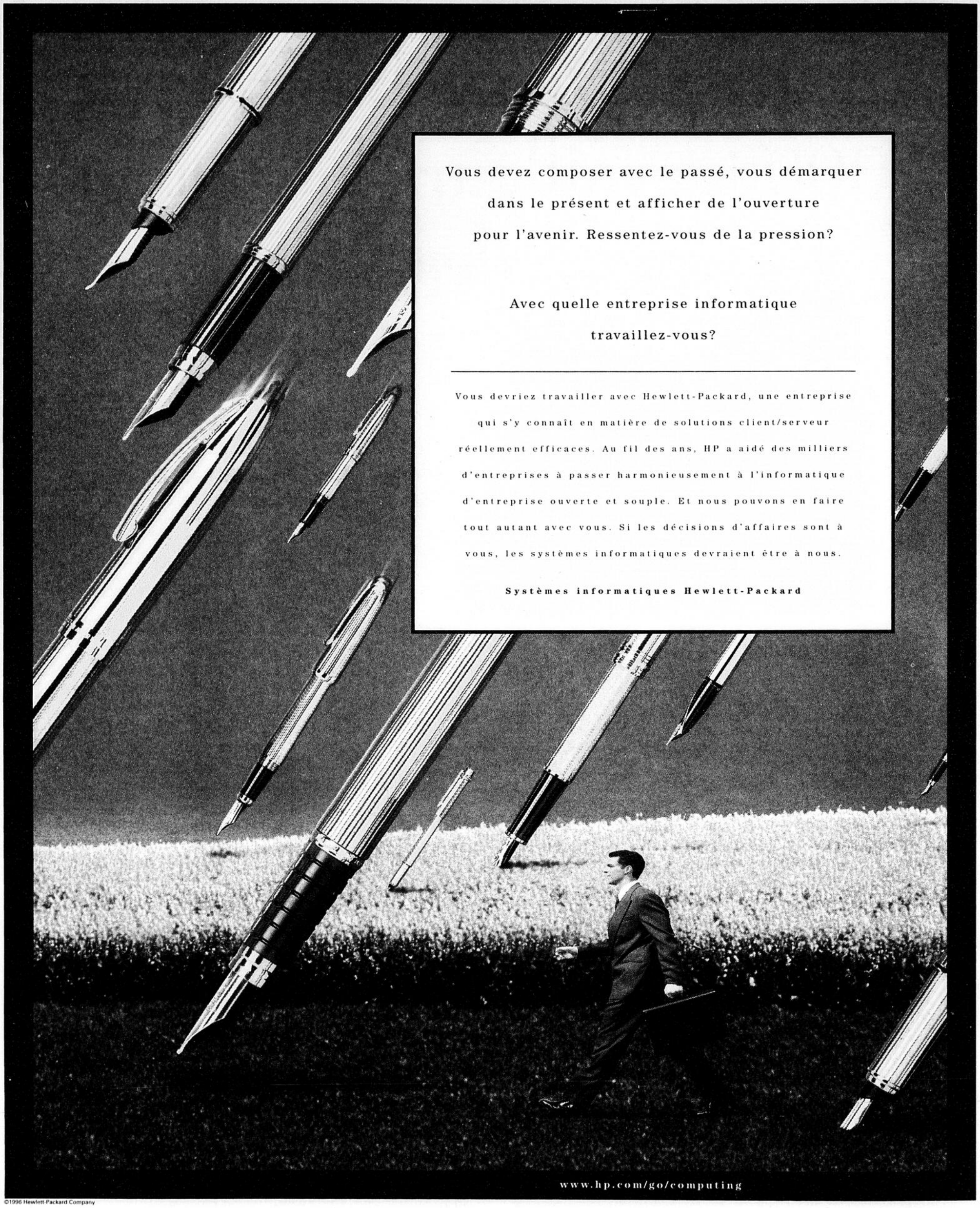
Ici, il y aura bientôt 3 000 travailleurs fabriquant fièrement des Honda.



Honda Canada annonce, pour l'automne 1998, de grands changements à son usine d'Alliston, Ontario.

Nous avons toujours cru que nos Honda devaient leur succès à ceux qui les fabriquent. Et nous avons récemment donné le coup d'envoi à de gigantesques travaux d'agrandissement qui feront passer le nombre de nos associés à près de 3 000 hommes et femmes. Représentant un investissement supplémentaire, au Canada, de 300 millions de dollars, cet essor de calibre international nous permettra de doubler notre capacité de production annuelle, de 120 000 à 240 000 unités! Notre but, cependant, n'est pas seulement de construire un site de renommée mondiale, mais de produire pour vous, dès l'automne 1998, une nouvelle génération de minifourgonettes dignes des grandes de ce monde. Ce sont les efforts conjugués de nos fournisseurs et de nos associés qui ont fait des industries Honda Canada l'un des points forts de la stratégie mondiale de Honda. Et c'est la force de cette synergie qui nous permet de continuer d'insuffler à nos produits canadiens, autant de qualité et de fierté Honda.

HONDA



©1996 Hewlett-Packard Company

HEWLETT® PACKARD

Gérald Tremblay se consacrera à la formation professionnelle et à la stratégie d'entreprise

Gérald Tremblay, 53 ans, avait fait le saut en politique active pour restructurer l'économie québécoise et contribuer au développement économique et social.

Pas très à l'aise dans un rôle de député de l'opposition, l'ex-ministre de l'**Industrie, du Commerce, des Sciences et de la Technologie**, de 1989 à 1994, réoriente maintenant sa carrière, mais continuera de contribuer à la restructuration de l'économie québécoise. Il le fera de deux façons :

1. en devenant président du conseil du Centre de perfectionnement de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC). Il a déjà été chargé de cours aux HEC;

2. en s'associant à **Monitor**, de Cambridge, Massachusetts, entreprise-conseil en stratégie de **Michael Porter**, son maître à penser de l'**Université Harvard**, où il a obtenu son MBA.

C'est Michael Porter qui a été l'inspirateur de Gérald Tremblay dans la création du concept des grappes industrielles devenues des « tables des décideurs » sous son successeur, **Daniel Paillé**.

Après des discussions avec **Jean-Marie Toulouse**, directeur des HEC, qui cherchait à donner une approche plus sectorielle au Centre de perfectionnement des HEC, M. Tremblay a convenu de s'y associer pour développer des programmes de formation destinés à certaines industries.

M. Tremblay consacrera la moitié de son temps à cette tâche. Il entrera en fonction quand il aura réglé ses derniers dossiers comme député d'Outremont.

Industries visées

Les principales industries visées sont celles où le concept des grappes industrielles a été implanté. Trois grappes sont incorporées dans les secteurs de la pharmacie, de l'environnement et de la production, du transport et de la distribution d'électricité.

Les programmes de formation seront développés avec les tables des décideurs. MM. Toulouse et Tremblay tenteront ensuite d'exporter ces programmes.

M. Tremblay consacrera l'autre moitié de son temps à la consultation en stratégie d'entreprises en association avec Monitor, qu'il représentera à Montréal.

M. Tremblay entend se consacrer surtout au développement d'alliances stratégiques entre les entreprises du Québec et celles des États-Unis et du Mexique.

Monitor, qui développe des stratégies de pays, de gouvernements et d'entreprises et qui s'intéresse aux techniques d'apprentissage, a un bureau à Toronto et dans plusieurs grandes villes, dont Paris, où travaille **Érik Ryan**, ex-conseiller de Gérald Tremblay et lui aussi détenteur d'un MBA de Harvard. Monitor pourrait éventuellement ouvrir un bureau à Montréal. (JPG) ■

L'Imprimerie Solisco, de Beauce, a investi 6 M$

L'**Imprimerie Solisco** cible maintenant le cap des 40 M$ de chiffre d'affaires et des 200 salariés d'ici à deux ans, après avoir investi 6 M$ pour agrandir sa capacité de production.

Fondée il y a cinq ans, Solisco emploie 150 personnes. Elle a réalisé des revenus de 23 M$ en 1995, dont près de la moitié auprès de clients américains.

Il s'agit du sixième investissement en immobilisations de cet imprimeur de Scott Jonction, situé près de Saint-Marie de Beauce, a expliqué aux AFFAIRES **Alain Jacques**, contrôleur et coactionnaire.

Son partenaire et président de Solisco, **Jean Grégoire**, est ex-dirigeant et actionnaire de l'**Imprimerie L'Éclaireur**, de Beauceville, acquise depuis par les **Imprimeries Quebecor**. Il fut également actionnaire de l'**Imprimerie Interglobe**, aussi de Beauceville, avant de vendre ses actions au **Groupe Transcontinental G.T.C.**

Solisco vient d'installer une nouvelle presse rotative avec séchoir de type *Heldelberg Harris M-130*, qui peut imprimer 1 200 pieds de papier à la minute et de haute qualité. Selon ses dirigeants, il s'agirait de la première presse du genre mise en fonction au Canada et la deuxième seulement en Amérique du Nord.

Avec cette nouvelle capacité, Solisco prévoit accroître sa présence sur le marché du Nord-Est américain, surtout comme sous-traitant spécialisé de producteurs régionaux d'imprimés.

Selon Alain Jacques, la part des revenus d'origine américaine de Solisco devrait grimper autour de 65 à 70 % à moyen terme. L'imprimerie renforce ces temps-ci son équipe de vente aux États-Unis. (MV) ■

Vente de IST : la transaction change de couleur

Le **Groupe IST** ne sera pas entièrement vendu à **FoxMeyer Canada**, tel que prévu à l'origine. Foxmeyer devait ensuite céder la division d'impartition et d'intégration de systèmes au **Groupe CGI**.

Pour des considérations juridiques, **L'Industrielle-Alliance** vendra, d'une part, sa division santé (paye des employés, dossiers-patients, etc.) à FoxMeyer et, d'autre part, sa division d'impartition à CGI. Quant à **Dynabec, informatique municipale**, elle demeurera entre les mains de ses cadres (20 %) et de L'Industrielle (80 %). **Raymond Garneau**, président et chef de la direction de L'Industrielle-Alliance, a confirmé ces informations au journal LES AFFAIRES. Avec ces changements, l'entente de principe du mois de janvier entre L'Industrielle et FoxMeyer est devenue caduque, de même que celle liant FoxMeyer et CGI.

Toutefois, a indiqué M. Garneau, « les deux transactions demeurent liées. On ne vend pas l'impartition si on ne vend pas la division santé », a-t-il dit, au cours d'un entretien téléphonique.

« Dans nos discussions, il n'y a plus aucun aspect d'affaires à régler; nos avocats discutent des questions juridiques », a dit M. Garneau, confirmant l'imminence de la transaction. Globalement, la vente de IST doit rapporter 25 M$ à L'Industrielle.

Dynabec pourrait-elle être vendue à ses cadres ? « Il est fort possible que ça se fasse éventuellement, mais Dynabec aurait avantage à être regroupée avec une autre société pour devenir plus importante », a affirmé M. Garneau. (FV) ■

Marketel obtient le compte de publicité du Mouvement Desjardins

L'agence **Marketel** vient d'obtenir l'important compte publicitaire du **Mouvement Desjardins**.

Le contrat couvre essentiellement toute la publicité du Mouvement Desjardins (création et placement média), a dit **Yves Breton**, premier vice-président, marché, de la **Confédération des caisses populaires Desjardins**.

La facturation du Mouvement s'élève à environ 10 M$, estime M. Breton. Généralement, quelque 85 % d'une facturation de ce type est dépensé en placement média et 15 %, en honoraires pour la firme de publicité.

Marketel vient ainsi de voir son chiffre d'affaires augmenter de quelque 1,5 M$, soit 15 % des 10 M$ de 1995. La facturation de l'entreprise passerait de 70 M$, en 1995, à 80 M$, en 1996.

Jacques Duval, président de Marketel, a indiqué que l'agence devra embaucher une quinzaine de personnes à temps plein pour épauler **Marielle Séguin**, nouvelle directrice du compte de Desjardins chez Marketel. L'agence a 90 employés.

BCP avait le compte publicitaire de Desjardins depuis 1987. « Il est normal qu'une organisation remette en question ses fournisseurs dans un contexte de changement. Nous voulons obtenir le maximum pour les dollars que nous investissons, que ce soit pour l'informatique ou pour la publicité », a dit M. Breton, pour justifier la décision de Desjardins.

Il n'y a pas eu d'appel d'offres. Pour économiser, Desjardins a repris les offres des trois finalistes d'un concours fait il y a 18 mois, duquel faisait partie BCP et Marketel, a expliqué M. Breton. Marketel appartient à six associés (**Jacques Duval**, **Gilles Tisseur**, **Lili Côté**, **Claude Lavoie**, **Alain Tardy** et **Yves Desharnais**) et par **McCann-Erickson Canada**. (FV) ■

NETSTAR

Une étoile vient d'apparaître dans le firmament de la radiodiffusion.

Créée par suite de l'acquisition de Labatt Communications Inc., notre constellation de services de télévision spécialisés et de services de soutien à la radiodiffusion est en effet sidérale. Prise en charge par un partenariat d'investisseurs visionnaires, notre entreprise s'envole vers de nouveaux horizons.

Nous sommes NetStar Communications et nous visons le plus haut degré d'excellence dans la gestion, le rendement et l'expansion de nos actifs et de nos activités de radiodiffusion. Bien ancrés au Canada, mais avec une visée mondiale, nous entendons contribuer à la croissance de la radiodiffusion canadienne tant sur le marché national que sur les marchés internationaux.

Un nouveau partenariat original. Un nouveau nom original. **NetStar Communications.**
L'étoile montante de la radiodiffusion canadienne.

TSN Discovery Channel Ventes NetStar DOME PRODUCTIONS RDS

NetStar Communications, 2225, av. Sheppard est, Bureau 100, North York (Ontario) M2J 5C2 Téléphone : 416.494.8222 Télécopieur : 416.490.7028

ENTREPRENDRE

En bref

Un fabricant suisse d'équipement de restaurants à Montréal

Un manufacturier suisse d'équipement de restaurants a choisi Montréal pour y transférer une partie de sa production et profiter de coûts réduits de main-d'oeuvre.

Équipement commercial Swissh souhaite réduire ainsi ses coûts et percer davantage le marché canadien, puis éventuellement celui des États-Unis.

Ce projet est mené par l'importateur et revendeur de la marque Swissh à Montréal depuis deux ans, **Bruno O. Frank**, ingénieur d'origine suisse, qui a émigré au Québec lors de l'implantation de la firme **Oerlikon Aérospatiale** à Saint-Jean-sur-Richelieu, en 1986.

Après l'expiration de son contrat avec cette firme, M. Frank a travaillé comme consultant avant de se lancer dans l'importation des équipements Swissh.

Il connaissait déjà les dirigeants de cette PME de la région de Zurich.

« Swissh doit payer l'équivalent de 90 $ CA l'heure pour ses soudeurs d'acier inoxydable, par exemple. C'est beaucoup plus que ce qu'il en coûte à Montréal », a expliqué M. Frank.

Pour la première année, il prévoit assembler à Montréal de 150 à 200 lave-vaisselle commerciaux.

Des sous-traitants spécialisés sont déjà au travail sur diverses composantes.

Trois ou quatre salariés seront embauchés pour l'assemblage final et l'installation des appareils.

Au cours de la deuxième année, M. Frank prévoit hausser le rythme de production autour de 600 appareils et porter son effectif à 10 employés.

Selon l'entente convenue, les deux tiers des lave-vaisselle assemblés à Montréal seront expédiés en Europe.

Bruno Frank négocie avec Swissh l'élargissement de son entente commerciale à toute l'Amérique du Nord et, éventuellement, à l'Amérique du Sud.

Il négocie aussi un contrat avec un importateur-distributeur sud-coréen. (MV) ■

Lancement officiel de Am Scan

Digico-Groupe CEI, fabricant en sous-traitance d'équipements électroniques de Laval, et **Heinmann**, concepteur et fabricant allemand d'équipements de rayons X, s'associent pour créer **Am Scan**.

Située à Laval, la nouvelle société sera responsable de la fabrication et de la distribution des équipements de rayons X pour les trois Amériques. « Nous devenons l'aile américaine de Heinmann », a expliqué **Chérif Rizkalla**, directeur général de Am Scan.

Responsable des marchés européens et asiatiques, Heinmann emploie 270 personnes et réalise des ventes de 80 M$.

Elle fabrique notamment des appareils qui permettent d'inspecter les bagages dans les aéroports.

Pour sa première année, Am Scan prévoit créer une trentaine d'emplois directs et indirects, et réaliser des ventes de 10 M$. (RB) ■

Agrandissement de 2 M$ pour les Industries Glass Shield

Les **Industries Glass Shield**, fabricant de peinture industrielle, commenceront bientôt des travaux d'agrandissement de leur usine de Châteauguay. L'investissement de 2 M$ permettra d'augmenter de 15 000 pi² la superficie du bâtiment. « L'objectif est de rapatrier notre centre de vente et de distribution, situé à LaSalle », a confirmé **Marc Côté**, président de la société. M. Côté a ajouté que son entreprise recevra également l'accréditation *ISO 9001* le mois prochain. L'entreprise est récemment devenue fournisseur exclusif des usines de pâtes et papiers d'**Irving**, distributeur de Glass Shield pour les Maritimes.

Glass Shield emploie 30 personnes et prévoit un chiffre d'affaires de 4 M$ cette année. (RB) ■

Première nord-américaine dans la tourbe

Berger inc., producteur de tourbe de Saint-Modeste, comté de Rivière-du-Loup, a obtenu en février une accréditation *ISO 9001*. L'entreprise pense être la première des 10 500 entreprises du domaine horticole en Amérique du Nord à obtenir cette accréditation.

Berger emploie 100 personnes sur une base régulière et 200 en période de pointe.

Berger exploite des dépôts de tourbe d'une superficie de 4 000 acres situés dans la région de Rivière-du-Loup et au Nouveau-Brunswick. Elle vend ses produits jusqu'au Japon et en Australie. (JPG) ■

Laval lance un incubateur d'entreprises internationales

Laval Technopole, le commissariat de développement économique de Laval, vient de lancer le **Centre lavallois de développement de l'entrepreneurship**.

Ce centre sera un incubateur pour de petites filiales de sociétés étrangères désireuses de s'implanter en Amérique du Nord pour offrir leurs produits et services dans le marché nord-américain avant de procéder à des investissements importants.

Laval a récemment accueilli deux entreprises de ce type, soit **STMA**, qui se spécialise dans l'entretien des grandes unités de production industrielle, y compris l'énergie nucléaire, et **EACI Technologies**.

Toutes deux sont des filiales d'entreprises françaises. (JPG) ■

◆ Carrières

Une équipe dynamique et professionnelle, oeuvrant dans le domaine de la formation en gestion, en relation humaine et en vente, est à la recherche **immédiate** de:

FORMATEURS D'EXPÉRIENCE, aimant travailler en équipe, pouvant être disponible de jour mais surtout du lundi au vendredi à partir de 15h30 et les fins de semaine.

Vous êtes disponible à voyager dans la Province de Québec, vous possédez une automobile. Nous offrons une rémunération des plus concurrentielle. Tous les candidats intéressés sont priés de faire parvenir leur C.V. à l'adresse suivante:

de référence 1593
Journal Les Affaires
1100, boulevard René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9

Association du Barreau canadien

DIRECTEUR(TRICE) EXÉCUTIF(VE)

L'Association du Barreau canadien regroupe plus de 34 000 avocat(e)s, juges, notaires, professeur(e)s et étudiant(e)s en droit à travers le Canada. Elle possède des divisions dans chaque province et territoire et réalise ses buts et objectifs par l'entremise d'une structure élaborée de comités, de sections spécialisées et de groupes de travail tant à l'échelon national qu'à celui des divisions.

Le rôle du(de la) directeur(trice) exécutif(ve) de l'Association sera celui d'un(e) président(e) directeur(trice) général(e) nommé(e). À ce titre, il(elle) dirigera une équipe d'une cinquantaine de personnes permanentes regroupées, à son siège social d'Ottawa, en trois services principaux; soit les Finances et l'Administration, les Affaires juridiques et gouvernementales et les Communications. En collaboration avec le Comité exécutif, les administrateur(trice)s principaux(ales), les membres du Conseil ainsi que les président(e)s et directeur(trice)s exécutif(ve)s de divisions, il(elle) verra à ce que l'Association offre des services répondant aux aspirations et intérêts des membres. Ses principales sphères de responsabilités engloberont la gestion financière, administrative et opérationnelle et devront être réalisées de la manière la plus efficace et efficiente possible.

La personne recherchée présente un bilan de réalisations probantes en gestion et affiche des habilités certaines en relations interpersonnelles et en communications. Visionnaire, mobilisatrice, elle sera à l'aise pour motiver et travailler avec un groupe de bénévoles. Par son leadership et son dynamisme, elle sera apte à travailler à tous les échelons de l'Association, tout en étant innovatrice et créative dans le développement des moyens mis en oeuvre pour l'atteinte des objectifs. Bilingue et possédant une expérience de premier plan, acquise dans des fonctions similaires, idéalement elle possédera une formation en droit.

La date limite pour la réception des candidatures est le mardi 30 avril 1996, à midi (12 h).

Si vous désirez saisir cette occasion exceptionnelle d'avancement, veuillez communiquer avec Rick Morgan, Lovas Stanley/Paul Ray Berndtson, 155, rue Queen, bureau 1206, Ottawa (Ontario) K1P 6L1. Télécop.: 613-569-1661.

LOVAS STANLEY/PAUL RAY BERNDTSON

Montreal • Toronto • Ottawa • Calgary • Vancouver
Amsterdam • Atlanta • Barcelona • Brussels • Canberra • Chicago • Copenhagen • Dallas/Fort Worth • Frankfurt
Geneva • Helsinki • Hong Kong • Lisbon • London • Los Angeles • Madrid • Melbourne • Mexico City
Milan • New York • Oslo • Paris • Shanghai • Stockholm • Sydney • Tokyo • Vienna • Zurich

Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec offre des services communs aux 324 caisses populaires affiliées, lesquelles desservent plus de 2,4 millions de membres et détiennent des éléments d'actif de près de 20 milliards de dollars.

NOMINATION

Le premier vice-président Réseau de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, M. Bruno Morin, annonce la nomination suivante :



Denis Desjardins

À titre de vice-président Opérations régionales pour les secteurs du nord et de l'est de Montréal, M. Denis Desjardins coordonnera une équipe multidisciplinaire de professionnels chevronnés qui appuieront l'action des 63 caisses populaires de ces secteurs auprès de leurs 546 135 membres.

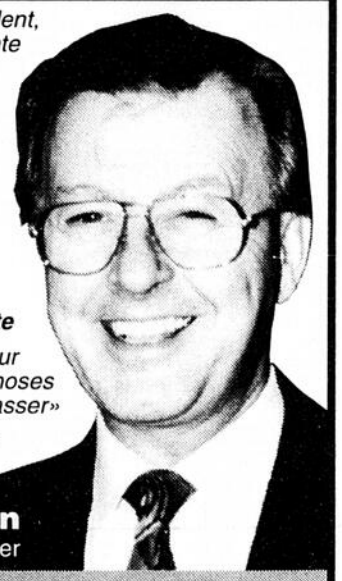
Desjardins
pour s'aider soi-même

LA MOTIVATION AJOUTE DE LA DYNAMIQUE À LA PHILOSOPHIE ELLE EN FAIT UNE SAGESSE ACTIVE

«Tout simplement excellent, une présentation stimulante qui vous remet en focus avec les vraies valeurs»
Claude Bourgon, v.p. exploitation, Marion Merrel Dow

«Une recette gagnante: un message sincère et profond, jumelé à une touche d'humour»
Jean Guyon, v.-p. marketing, Arborite

«Très motivant, monsieur Blouin a une vision des choses qui nous porte à se surpasser»
Normand Hébert Jr., président de Park Avenue



Simon Blouin
conférencier

Aborde avec humour et profondeur les grands secrets de la motivation.

CAUSERIES D'IMPACT:

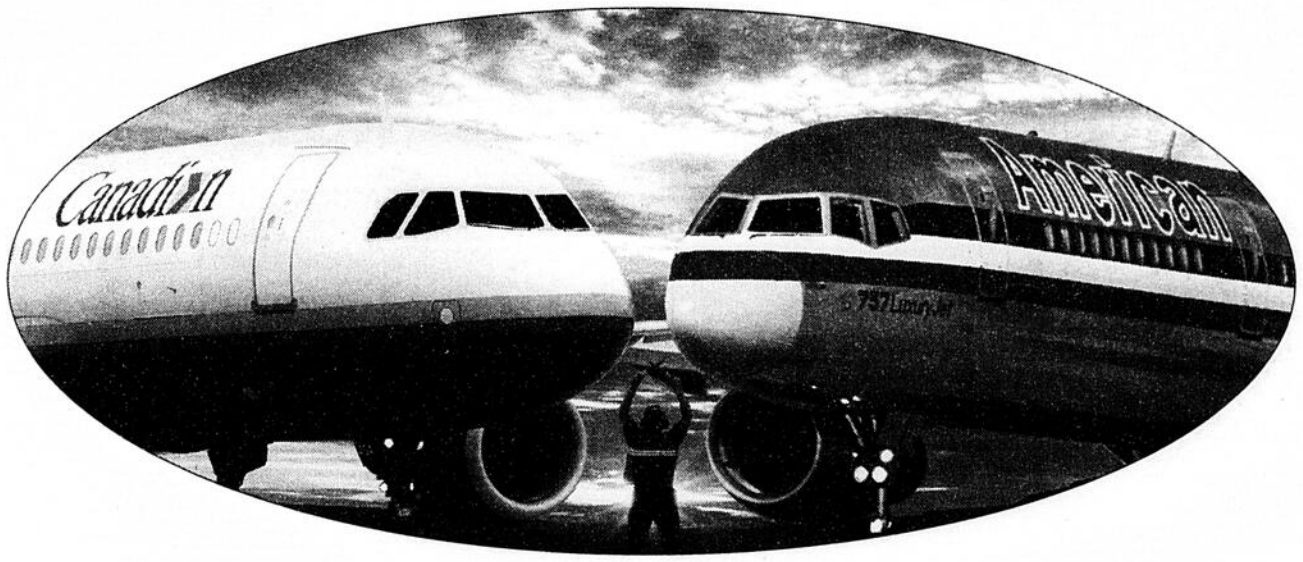
1- La passion du client (la valeur ajoutée)
2- La dynamique des changements (Paradigmes)
3- Du coeur ***aux ventes*** «PEP TALK»
4- Créativité & innovation (Réingénierie)

L'agir est la fleur de la pensée, joies ou souffrances en sont les fruits

Et puisque l'on ne peut pas attraper des souris avec la photo d'un morceau de fromage, nous vous offrons de faire l'audition d'une cassette de démonstration.

1 Ramsès II, Kirkland (Québec) Canada H9J 3V6
Téléphone: (514) 630-5672 Fax: (514) 630-0952

UNE ÉQUIPE HORS PAIR POUR SERVIR LES GENS D'AFFAIRES DE MONTRÉAL.



DEUX LIGNES AÉRIENNES. UNE ÉQUIPE.

Depuis que Canadien et American Airlines ont uni leurs efforts, traiter des affaires n'a jamais été aussi facile en Amérique du Nord. Ensemble, les deux compagnies vous ouvrent les portes de plus de 300* villes d'Amérique du Nord, soit au-delà de 110 au Canada et près de 200 aux États-Unis. Quels avantages un tel travail d'équipe présente-t-il? Un choix plus vaste et moins de soucis pour vous.

CHICAGO
5 vols sans escale par jour ouvrable

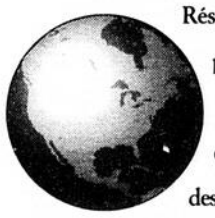
MIAMI
1 vol quotidiens sans escale

NEW YORK (JFK)†
2 vols quotidiens sans escale

EXPANSION DU SERVICE VERS LES ÉTATS-UNIS.

Nos vols vers New York, Chicago et Miami vous assurent une correspondance facile vers Atlanta, Phoenix, San Francisco, San Diego et près de 200† autres villes des États-Unis, tous les jours, sans changer d'aérogare.

UN BILLET. UN ENREGISTREMENT. UNE AÉROGARE.



Réservez vos billets vers de nombreuses villes, partout en Amérique du Nord, grâce à un seul coup de téléphone. Un seul billet, un seul enregistrement vous amèneront sans effort à destination. Le partage des aérogares et des portes d'embarquement réduit également les pertes de temps au minimum.

PLUS DE PRIMES. PLUS DE DESTINATIONS POUR LES UTILISER.

Les personnes qui adhèrent aux programmes Canadien Plus[MD] ou AAdvantage[MD] d'American Airlines accumuleront plus de milles que jamais, car chaque mille parcouru sur les vols de l'une ou l'autre compagnie s'ajoute aux précédents. Les milles ainsi cumulés peuvent être échangés contre des billets d'avion vers au-delà de 400 destinations dans le monde sur Canadien, Inter-Canadien, American Airlines ou American Eagle[MD].



NOTRE DEVISE : QUALITÉ AVANT TOUT.

Que vous voyagiez avec Canadien ou American Airlines, soyez assuré que vous recevrez le service professionnel et l'attention personnelle auxquels vous êtes habitué de deux lignes aériennes de réputation internationale. Lorsque vos affaires vous entraînent loin de Montréal, mettez notre équipe à l'épreuve en communiquant avec votre agent de voyage, les lignes Canadien au **1-800-665-1177** ou American au **1-800-624-6262**.

Canadien
AmericanAirlines[MD]

UNE ÉQUIPE. UN CONTINENT.

*Y compris les destinations desservies par Canadien Régional et American Eagle. †Y compris service sur American Eagle. Canadien et Canadien Plus sont des marques déposées des Lignes aériennes Canadien International limitée. Canadien se réserve le droit de modifier les règlements, les primes de voyage et les offres spéciales de son programme Canadien Plus sans préavis et de mettre fin à ce dernier à n'importe quel moment, sans préavis. American Eagle et AAdvantage sont des marques déposées d'American Airlines Inc. American Eagle est une ligne aérienne régionale affiliée à American Airlines. American Airlines se réserve le droit de modifier les règles, les primes de voyage et les offres spéciales de son programme AAdvantage sans préavis et de mettre fin à ce dernier avec un préavis de six mois. Les primes de voyage, le millage accumulé et les offres spéciales AAdvantage sont sujettes à l'approbation du gouvernement.

ENTREPRENDRE

Sofame : première commande pour son nouveau chauffe-eau industriel

Réjean Bourdeau

C'est un chauffe-eau industriel de conception québécoise, développé par une PME montréalaise, Sofame, et le Centre des technologies du gaz naturel (CTGN), qui réchauffera l'usine de Socopa S.A., à Villefranche-D'Allier, en France. Des représentants de Socopa, important groupe agroalimentaire français, étaient récemment de passage à Montréal pour officialiser cette commande de 400 000 $. Si l'expérience est concluante, une série d'investissements permettra d'ajouter, dès l'an prochain, de nouveaux chauffe-eau dans d'autres usines du groupe.

Cette nouvelle intervient un an après que Sofame ait signé une entente de transfert technologique avec le manufacturier français **Lacaze**, de Toulouse. Célébré à la délégation du Québec de Paris par le ministre **Bernard Landry**, cet accord permet d'exporter pour la première fois une technologie gazière québécoise vers la France.

Sofame, concepteur et manufacturier montréalais de générateurs à eau chaude à contact direct, a cédé à son partenaire français la licence de fabrication de quatre de ses produits, dont le chauffe-eau industriel, pour l'Europe.

Cette première commande importante, obtenue par Lacaze, est de bon augure pour Sofame, qui emploie 15 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 2 M$. « Cette marque de confiance est un signe de reconnaissance pour notre travail et notre savoir-faire », a déclaré **Luc Mandeville**, vice-président des ventes, de Sofame. En plus de bénéficier de redevances, Sofame assurera le support d'ingénierie et fabriquera les pièces électroniques, comptant pour 25 % des composantes du système de chauffage.

Socopa réalise un chiffre d'affaires de 4 milliards de dollars et emploie 4 600 personnes. Principal producteur de viande en France, la société compte 22 usines et commercialise annuellement 633 700 tonnes de viande de boucherie.

« Dans le cadre du renouvellement de nos chaufferies, nous avons étudié de nombreuses propositions, a déclaré **Albert Frérot**, directeur technique de Socopa. Le système présenté par Lacaze nous semble très performant et concurrentiel. »

Pour l'instant, le chauffe-eau hybride *Percomtherm*, devenu *Hydrogaz direct* en France, servira de « vitrine » à Socopa. Les Français ont été conquis par la durabilité et l'efficacité du système à contact direct, et par la durabilité de l'appareil (au moins 40 ans). Quant à son efficacité (plus de 98 %), elle serait supérieure de 25 % à la moyenne de l'industrie. « C'est un facteur non négligeable quand on sait que le prix du gaz naturel en France est le double d'ici », a dit M. Mandeville.

Pierre Lacaze, président de Lacaze, fabricant qui compte 50 employés et réalise un chiffre d'affaires de 10 M$, se dit très heureux de la commande de Socopa. « La notoriété de Socopa va nous aider à trouver de nouveaux clients », a-t-il déclaré. M. Lacaze prévoit la vente d'une vingtaine d'unités l'an prochain.

Le partenariat Sofame-Lacaze est le résultat direct d'un accord-cadre d'échanges technologiques entre **Gaz Métropolitain** et **Gaz de France**. De plus, pour faciliter la réalisation du projet *Socopa*, les deux gazières ont contribué conjointement 70 000 $ des 400 000 $ du coût de la commande.

Gaz Métropolitain et Gaz de France sont membres fondateurs du CTGN, chargé de réaliser de la recherche, du développement et des transferts technologiques en partenariat avec des entreprises.

« Cette réussite prouve, une fois de plus, que la clé du succès consiste à s'associer avec un manufacturier », a indiqué **Hung Bui Quang**, vice-président, affaires corporatives, de Gaz Métropolitain.

Deux ans après le dépôt du brevet, le chauffe-eau hybride compte une douzaine de clients canadiens, dont l'**Institut de cardiologie de Montréal**. Pour la prochaine étape, Sofame vise les marchés africains et asiatiques. ■

MBA
POUR CADRES EN EXERCICE

UN CHOIX STRATÉGIQUE



Faculté d'administration
UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Vous vous dirigez vers un poste de haute direction...

La partie est de plus en plus serrée...

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

LE MBA POUR CADRES EN EXERCICE DE L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Un programme sur mesure

Offert à Longueuil

Une journée par semaine, en alternance les vendredis et samedis

Dans un milieu stimulant

Avec des collègues possédant une solide expérience

Demande d'admission : avant le 30 avril

RENSEIGNEMENTS : 1-800-267-UDES (819) 821-7333

OFFERT À LONGUEUIL

FORFAIT CORPORATIF

La Tour Centre-Ville
appartements-hôtel

Nouveau tarif en vigueur jusqu'au 30 avril 1996;

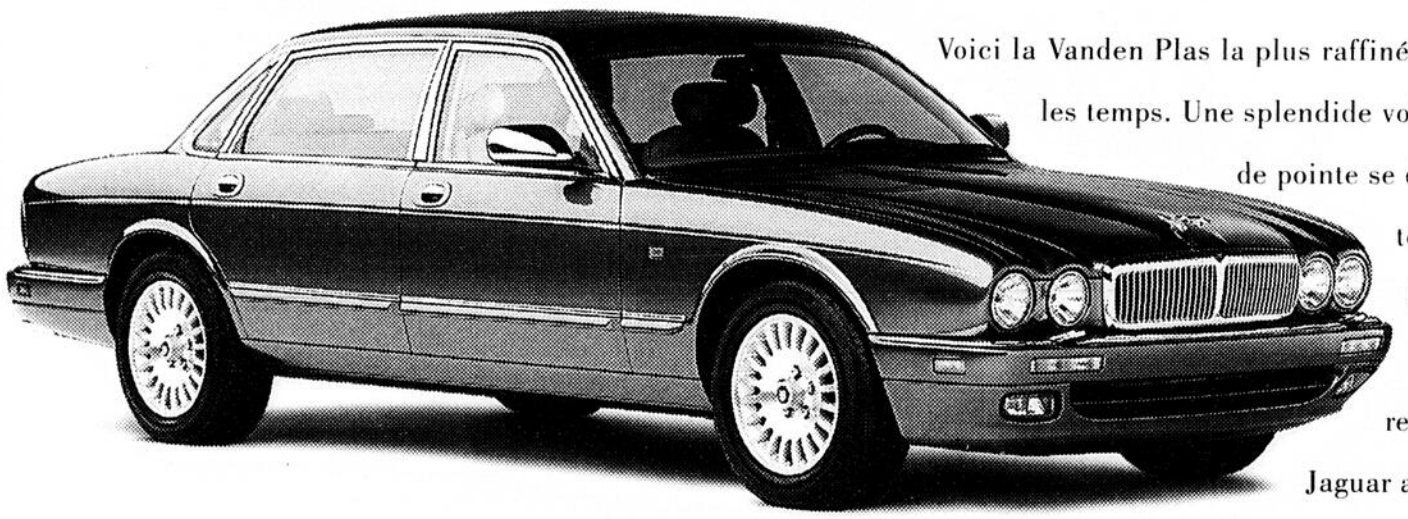
incluant :
- petit déjeuner continental
- stationnement intérieur gratuit
- appels locaux sans frais

Valable en semaine et les week-ends

À partir de **54,75 $** par soir

Sur réservation seulement • Taxes en sus
400, boul. René-Lévesque Ouest (coin Bleury)
(514) 866-8861 ou (sans frais) 1 800-361-2790

Pour créer l'une des voitures les plus fascinantes du monde, les ingénieurs de Jaguar ont fait place à l'imagination. Et aux jambes.



Voici la Vanden Plas la plus raffinée et la plus perfectionnée de tous les temps. Une splendide voiture de luxe dont l'ingénierie de pointe se double d'un immense dégagement tête et jambes. Pour de plus... amples renseignements, y compris l'adhésion au Club Jaguar, rendez-vous chez un concessionnaire Jaguar aujourd'hui même ou composez 1 800 XJ-Series.

JAGUAR

La toute nouvelle Jaguar Vanden Plas 1996 à grand empattement, encore plus spacieuse.

Decarie Motors
55 rue Gince
Montréal, (514) 334-9910

Jaguar Rive Sud
845 boulevard Taschereau
Greenfield Park, (514) 879-9253

Chatel Automobiles
1350 rue Bouvier
Québec, (418) 628-6336

L'Industrielle-Alliance : Robert Bégin tire sa révérence

Après 49 ans au service de **L'Industrielle-Alliance, compagnie d'assurance sur la vie**, **Robert Bégin** a quitté la présidence du conseil de la mutuelle d'assurance vie de Québec à l'occasion de l'assemblée annuelle de la compagnie, le 11 mars dernier. **Raymond Garneau**, déjà président et chef de la direction, lui a succédé à la présidence du conseil.

Le conseil de L'Industrielle Alliance a par ailleurs été renouvelé considérablement au cours de la dernière année. Deux autres administrateurs ont quitté en raison de leur âge. Ce sont **Norman D. Hébert**, chef de la direction de **Groupe Park Avenue**, et **Roger Lachapelle**, administrateur de compagnies. Deux autres ont quitté en raison d'autres occupations, soit **Pierre Brunet**, président et chef de la direction de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, et **David Morton**, retraité d'**Alcan**.

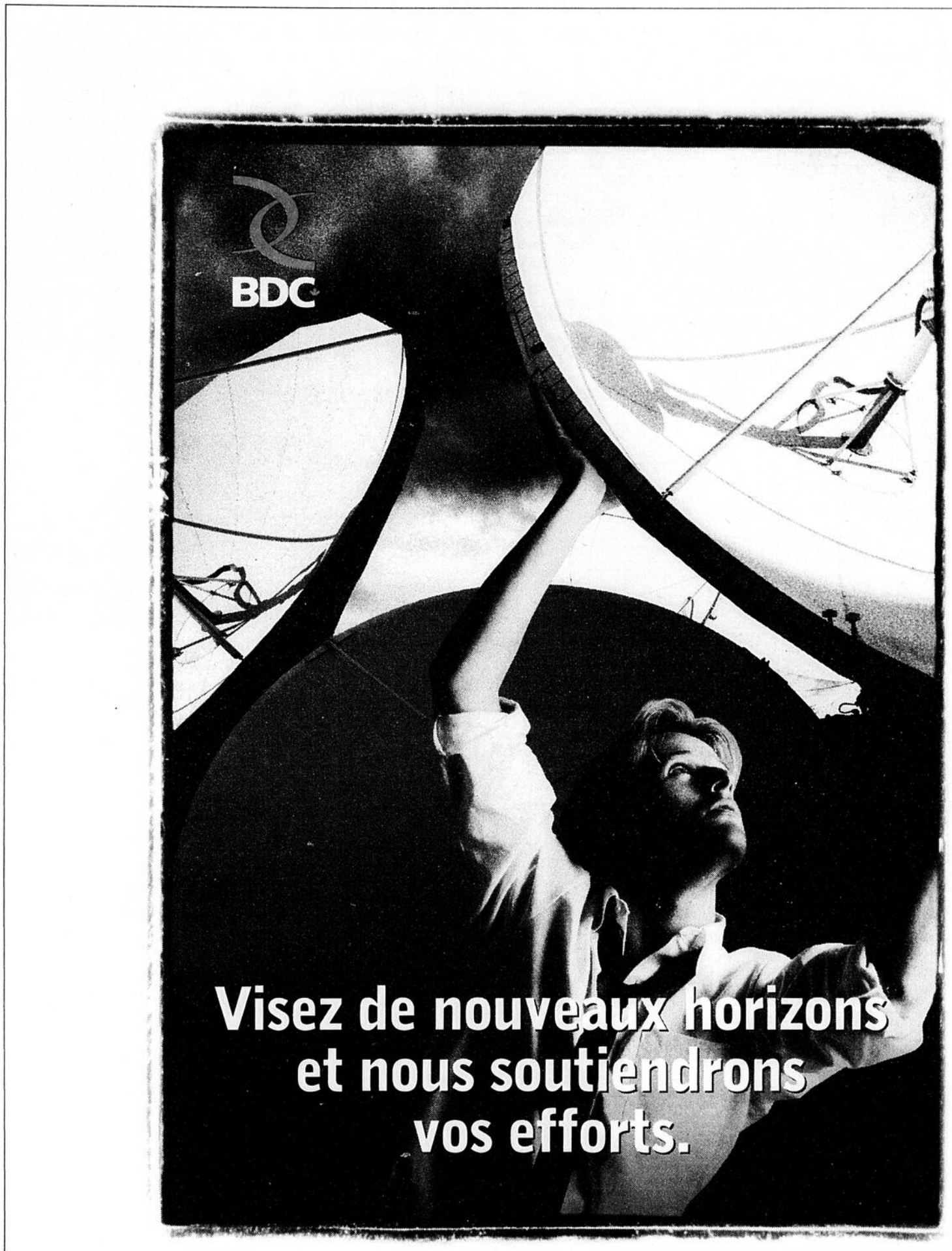
Six nouveaux administrateurs

Six nouveaux administrateurs ont été nommés : **John Houghton**, président du conseil de **QUNO**, **Lise Lachapelle**, présidente de l'**Association canadienne des compagnies de pâtes et papiers**, **Guy Savard**, vice-président du conseil et président, section Québec, de **Midland Walwyn**, **Andréa Latulippe**, ex-président et chef de la direction de **La Solidarité**, **Claude Ferland**, ex-président du conseil de La Solidarité, et **Anne Dutil**, administratrice de sociétés, qui siégeait elle aussi au conseil de La Solidarité, qui fut fusionnée avec L'Industrielle-Alliance le 1er février 1996.

Dans son hommage à Robert Bégin, Raymond Garneau a mis en valeur « sa grande humilité, son profond sens du devoir, la prudence avec laquelle il a toujours guidé la compagnie et le respect suprême qu'il voue aux mutualistes, sans égard au nombre de contrats et aux montants souscrits par chacun ».

L'empiètement des gouvernements

Dans son dernier message officiel aux mutualistes, M. Bégin a dénoncé l'empiètement répété des gouvernements dans les champs d'activité des compagnies d'assurance. « Sous le couvert du principe de protection universelle et de fausse illusion de gratuité, a-t-il écrit, les régimes gouvernementaux n'ont jamais été soumis à la discipline du marché et n'ont conservé de l'assurance que le nom. Ils ont donné prétexte à de nouvelles formes de taxation et servent souvent de véhicules subventionnels ou purement d'aide sociale, ce qu'ils ne devaient jamais être. » Il a dit souhaiter que le gouvernement du Québec fasse appel à l'expertise incontestée de l'entreprise privée et à ses ressources technologiques, et respecte les principes actuariels dans la mise en place éventuelle d'un régime universel d'assurance médicaments. (JPG) ■



Nous faisons banque à part.®

À la **BDC**, notre seule mission consiste à promouvoir la croissance et le succès des PME. C'est avec cet objectif en tête que nous vous offrons du financement et du capital de développement adaptés à vos besoins. Mais nous faisons vraiment banque à part en offrant aussi des programmes de formation en gestion et des services de consultation et de mentorat. Et ce, à chacune des étapes. Alors si vous voulez savoir comment nous pouvons soutenir vos efforts, appelez-nous au 1 888 INFO-BDC.

Banque de développement du Canada.

«Je prends sept capsules par jour et je me sens beaucoup mieux.»

– M. André Lemire, président de Marleau Lemire Inc.

Les courtiers Marleau Lemire Inc. commanditent les cotes de la bourse sept fois par jour sur les ondes de RDI et s'en portent à merveille. Sept capsules qui permettent de communiquer des informations détaillées sur les indices boursiers, et de rejoindre un auditoire difficile à cibler dans les médias traditionnels : les décideurs et les entrepreneurs.

Formule souple, de type clé en main, le plan Info-Bourse de RDI comprend la production des capsules ainsi qu'un panneau d'ouverture.

Pour en savoir davantage, donnez-nous un coup de fil.

(514) 597-4242

RDI



ROADsoft fait une percée en Grande-Bretagne

Pierre Desmarteau

Avec ses systèmes de positionnement véhiculaires, les **Solutions ROADsoft**, filiales des **Systèmes M3i**, de Longueuil, amorcent une phase commerciale intense en 1996. L'entreprise vient d'ailleurs de signer une entente avec **Bull Information Systems UK**, qui vendra ses logiciels aux forces policières de l'Irlande et de la Grande-Bretagne. « Par cet accord avec une filiale du **Groupe Bull**, nous franchissons une étape importante pour commercialiser nos solutions intégrées. C'est une percée prometteuse car nous faisons la démonstration de la capacité qu'a ROADsoft de s'associer à de grands groupes », a affirmé **Georges Valade**, directeur général de ROADsoft.

Plusieurs services publics du monde sont engagés dans un processus de modernisation de leurs infrastructures technologiques et, dans ce contexte, il est capital pour ROADsoft de s'associer à de grands intégrateurs de systèmes. « Des rebondissements intéressants pourraient survenir dès cette année aux États-Unis et en Asie », a poursuivi le directeur.

Fondée en 1992 par M3i, qui voulait étendre ses compétences dans les systèmes de gestion automatisée de distribution de services électriques, ROADsoft a depuis mis au point un ensemble de systèmes pour la gestion des ressources mobiles. Il y a d'abord le système de répartition assistée par ordinateur (RAO), auquel se greffe un système de communication (*RadioLink*), puis quelques applications véhiculaires, comme un micro-ordinateur (*PC Mobile*). S'ajoutent aussi un module de détection (*Skyview*), soit un logiciel de repérage véhiculaire, et un autre de cartographie, tirant avantage de la technologie de système de positionnement global (GPS).

Cependant, chez ROADsoft, le développement ne s'arrête pas là. On pousse la mise au point d'un système de base de données géomatique (*Géobase*) qui pourrait même déterminer des scénarios d'intervention tout en télécommandant les feux de circulation lors d'un déploiement en cas d'urgence. Or, pour la Grande-Bretagne, il est prévu que Bull UK adapte le logiciel de RAO de ROADsoft pour les forces policières, militaires, les services d'ambulance et d'incendie. Bull dispose aussi de droits non exclusifs pour les agences de l'**Organisation du traité de l'Atlantique Nord** (OTAN).

Fort potentiel

Le territoire visé comprend 56 services de police, pour une population de 58 M de personnes, ce qui représente un marché potentiel d'environ 106 M$. À titre de comparaison, ROADsoft compte une cinquantaine d'installations au Québec et dit détenir le leadership dans l'industrie. La configuration type d'un système de répartition assistée par ordinateur (RAO) au Québec dessert des populations de 60 000 habitants en moyenne. En règle générale, les services de police pour ce type de municipalité comptent une dizaine d'autos-patrouilles et un répartiteur.

« Avec Bull, on parle plutôt d'une soixantaine de véhicules avec une douzaine de répartiteurs par service de police. Tout ça multiplié par 56 services », a dit M. Valade.

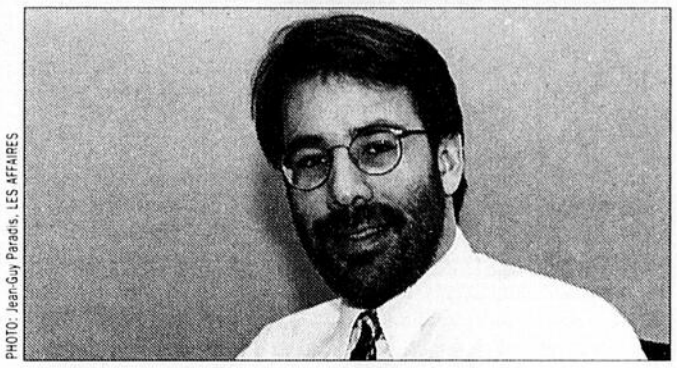


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **George Valade : « Le *PC Mobile* peut fonctionner à des températures allant de - 30 à + 30° C. »**

Le gestionnaire qualifie de multiples les retombées de cette entente. « On s'attend à tirer des revenus d'environ 1 M$ cette année et le double en 1997. Il est encore tôt pour évaluer les possibilités pour les autres exercices. Cependant, l'aspect le plus intéressant, c'est que nous pourrons éventuellement accroître notre recherche et développement (R&D), notamment en doublant notre effectif de recherche, à 20 chercheurs. »

Cette entente tombe à point nommé car M3i doit recentrer ses activités et davantage mettre l'accent sur sa rentabilité. Alors qu'elle est actuellement à la recherche de financement, certains s'interrogent sur la manière dont elle capitalisera sur ROADsoft dans cet exercice. Ceci est d'autant plus d'actualité que la société mère (**Groupe IST**) d'une entreprise aux activités complémentaires dans le monde de la sécurité publique (**Dynabec**) a été mise en vente par son principal actionnaire, **L'Industrielle Alliance**. Parmi les autres concurrents de ROADsoft, on peut mentionner **Mobilayre** (filiale d'**Autostock** (Mtl, *OTO*, 3,90 $). ■

Saint-Jean-sur-Richelieu : une vitrine pour ROADsoft

Depuis plus d'un an, le service de police du Haut-Richelieu dispose d'outils technologiques à la fine pointe. ROADsoft y a implanté un ensemble de systèmes pour la gestion des ressources mobiles. Comme l'a indiqué **Maryse Rainville**, chargée de projet pour la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, le projet d'informatisation du service de police remonte à 1992, alors que, pour des fins d'économie, on y a greffé ceux des municipalités de L'Acadie, d'Iberville et de Saint-Athanase.

Aujourd'hui, une douzaine d'autos-patrouilles parcourent un territoire où vivent près de 53 400 habitants. Depuis sa centrale de commande, un répartiteur suffit pour assigner des appels aux véhicules. De son poste, il peut suivre les moindres déplacements (en temps réel), tout en sachant s'ils sont disponibles pour répondre à un appel, en voie de le faire ou encore s'ils sont déjà assignés à une tâche.

Le système informatique comprend trois composantes principales, soit la carte d'appel (codification d'un appel), la répartition assistée par ordinateur (RAO) et la cartographie. Selon M^me^ Rainville, les principaux gains sont surtout réalisés par la numérisation des communications entre le répartiteur et les autos-patrouilles. « Comme elles s'effectuent en toute confidentialité (numérisation), les organisations criminelles voient aujourd'hui leurs balayeurs d'ondes complètement inutiles. Elles ne peuvent plus prendre la fuite juste avant que la police arrive. »

La responsable a expliqué que les autos-patrouilles sont équipées des micro-ordinateurs *PCMobile* et d'un système de positionnement global pour établir le contact avec le répartiteur. Ce dernier dispose d'un système de représentation graphique où le territoire est représenté. Mieux, chacun des numéros civiques, des rues et des intersections sont en relation dans un système de base de données.

Les autos-patrouilles sont aussi en mesure d'interroger la banque de renseignements du **Centre de renseignements policiers du Québec** (CRPQ), où on enregistre quelque 15 000 transactions chaque mois. (PD) ■





ENTREPRENDRE

Industrie du livre : naissance d'un géant canadien

Montréal aura bientôt une librairie Chapters de 33 000 pi²

Martine Auger

Selon un proverbe gaélique, le livre des « peut-être » est un fort gros volume. L'avenir de l'édition canadienne fait actuellement partie de cette collection.

Depuis mai 1994, le théâtre canadien de l'industrie du livre s'est offert une nouvelle mise en scène. Les deux principaux acteurs de la vente de livres, **SmithBooks** et **Coles**, ont fusionné pour créer une nouvelle entité, **Chapters inc.**

Initiée, orchestrée et dirigée par un homme originaire de Chibougamau, **Lawrence N. Stevenson**, la fusion fut un long et lent crescendo marqué de plusieurs compromis. Les deux premiers hypermarchés Chapters viennent à peine d'être lancés, mais ils pourraient rencontrer éventuellement la concurrence des géants américains.

Barnes & Noble, qui exploite de grandes surfaces, pourrait débarquer au Canada, mais son concurrent **Borders**, qui avait monté un projet d'associations avec des investisseurs canadiens, dont **Heather Reisman**, ex-présidente de **Cott Corp.** et épouse de **Gerry Schwartz**, président d'**Onex Corp.**, a rebroussé chemin parce qu'Ottawa a jugé que la coentreprise n'était pas suffisamment canadienne.

Les deux géants américains enregistrent, chacun, un chiffre d'affaires égal à celui de toute l'industrie canadienne du livre. Leurs grands magasins offrent de 60 000 à 175 000 titres, comparativement à 20 000 dans un magasin conventionnel.

Pessimisme sur l'édition canadienne

Lorsque Lawrence Stevenson s'est lancé dans l'aventure de Chapters, il appréhendait la venue des Américains, mais il avait confiance qu'Ottawa protégerait les distributeurs, éditeurs et libraires canadiens contre l'intrusion étrangère.

Selon la loi fédérale, tout intervenant de l'industrie du livre (vendeurs, distributeurs, éditeurs...) doit être possédé et exploité par une majorité canadienne. La venue de Barnes & Nobles est encore du domaine de la spéculation. On mentionne la possibilité d'une association avec **T. Eaton Co.**, mais rien n'est confirmé.

« Nous avons toujours pensé qu'Ottawa allait s'assurer que le contrôle du secteur du livre reste au Canada; j'espère que ce sera vrai », a confié aux AFFAIRES M. Stevenson.

Avant d'approuver la fusion de SmithBooks et Coles, le Bureau de la politique de concurrence fit preuve de beaucoup de rigidité à cause des appréhensions soulevées dans le milieu. M. Stevenson dut négocier avec Ottawa pendant sept mois : « Beaucoup d'analyses et d'enquêtes et d'énormes frais juridiques.

« J'allais de deux à trois fois par semaine à Ottawa... J'ai pensé acheter un avion », a-t-il confié. La transaction causa beaucoup d'émoi dans le milieu, qui redoutait que le pays ne compte désormais qu'une grande chaîne, qui soit de 25 à 30 fois plus grande que son principal compétiteur.

Toutefois, M. Stevenson, un ancien gardien de la paix - il a été « Casque bleu » pour deux mandats à Chypre - rencontra tout un chacun afin de calmer les inquiétudes et trouver une entente qui satisferait éditeurs, auteurs et distributeurs. Finalement, il sut leur démontrer qu'une seule chaîne serait plus forte et vendrait plus de livres : chacun serait gagnant.

De Chibougamau à Toronto

Le grand rêve commença en 1993 quand M. Stevenson quitta **Bain & Company**, firme de consultation de Boston, pour se lancer en affaires. Il y travaillait depuis qu'il avait obtenu son diplôme de la **Harvard Business School** en 1984. À Londres, il avait dirigé la division européenne des fusions et des acquisitions avant de venir diriger **Bain & Co. Canada** en 1989.

Expert des fusions et acquisitions, il voyait la possibilité d'acheter les deux chaînes de librairies canadiennes et de les fusionner pour diminuer leurs coûts. De plus, l'industrie du livre connaissait une croissance annuelle de 4,2 % depuis 10 ans, comparativement à 8 % aux États-Unis.

Il avait exploré le nouveau concept des librairies à grande surface où l'on découvre des milliers de livres - et généralement des disques compacts et vidéos - en sirotant un café et en se prélassant dans des sofas au son de la musique. « C'est l'avenir! », croyait-il. En plus, il était un passionné de lecture. « J'ai toujours lu. Mon père lisait toujours. »

Dès le début, il rêvait de créer Chapters et d'en faire la plus grande chaîne de librairies à grande surface (d'une superficie moyenne de 25 000 pi²) fréquentées autant comme centres de divertissement que comme magasins de livres.

Puzzle mathématique et juridique

La première étape fut l'achat de **SmithBooks**, propriété de **Federal Industries**, en mai 1994, pour 21,5 M$ par **Pathfinder**, coentreprise de Lawrence Stevenson et de **Harry Yanowitz**, et par **Canadian General Capital**, consortium créé par la **Banque Toronto Dominion**, **Ontario Hydro** et **Ontario Hospital Funds**.

La seconde étape était plus périlleuse : obtenir l'approbation du Bureau de la politique de concurrence pour acquérir Coles, propriété de **Southam**. La société née de la fusion deviendrait le sixième détaillant de livres en Amérique du Nord avec un chiffre d'affaires « supérieur à 350 millions », soit de 18 à 25 % d'un marché évalué entre 1,2 et 1,8 milliard de dollars. La transaction fut approuvée à certaines conditions.

Chapters devra fournir à Ottawa un registre détaillé des termes d'achat de chacun des livres.

De plus, elle ne pourra modifier ses ententes d'achat avec les éditeurs pour les trois premières années et devra révoquer sa clause d'exclusivité dans les centres commerciaux.

La transaction fut réalisée

➜

FORMATION DU PERSONNEL DE GESTION

Rentabilisez le 1% de votre masse salariale en formation

En entreprise :

Analyse des besoins de formation

Plan de formation

Sessions adaptées

Coaching individuel

Facilitateur au comité de formation

SESSIONS PUBLIQUES – MONTRÉAL	PRINTEMPS 1996	ÉTÉ 1996
Accroître la présence au travail		27 et 28 août
Amélioration continue	21 au 23 mai	20 au 22 août
Analyse des besoins de formation		6 au 8 août
Animation d'une session de formation		21 au 23 août
Approvisionnement et certification des fournisseurs		27 au 29 août
Autonomie au travail	28 et 29 mai	8 et 9 août
Budget – états financiers pour non-financier	7 au 9 mai	20 au 22 août
Consolider mon équipe	21 au 23 mai	6 au 8 août
Description d'emploi		12 et 13 août
Design d'une session de formation		19 et 20 août
Évaluation des emplois		14 au 16 août
Gestion de conflit entre employés	16 et 17 mai	8 et 9 août
Gestion de projet en équipe	14 au 17 mai	27 au 30 août
Gestion des inventaires – revision ou implantation	14 au 16 mai	20 au 22 août
Gestion du stress	14 et 15 mai	6 et 7 août
Habiletés de présentation	16 et 17 mai	15 et 16 août
Implantation ISO 9000	28 mai	27 août
L'audit qualité interne selon ISO	29 au 31 mai	28 au 30 août
L'entretien – une gestion réaliste		13 au 15 août
Le gestionnaire et son personnel	28 au 31 mai	13 au 16 août
Les rapports – outils de décision	14 et 15 mai	13 et 14 août
Les réunions productives – conduite et participation	28 au 30 mai	20 au 22 août
Mon style de leadership	7 au 10 mai	20 au 23 août
Motiver par l'évaluation du rendement	7 au 9 mai	6 au 8 août
Négocier : une approche gagnant-gagnant	9 et 10 mai	29 et 30 août
Rapport d'analyse d'accidents		6 et 7 août
Relations interpersonnelles en milieu de travail	14 au 17 mai	6 au 9 août
Rentabiliser mon temps	7 et 8 mai	13 et 14 août
Rôle et responsabilité du gestionnaire	7 au 9 mai	6 au 8 août
Satisfaction de la clientèle interne et externe	21 au 23 mai	12 au 14 août
Sélection du personnel	27 et 28 mai	12 et 13 août
Techniques d'entrevue	29 au 31 mai	14 au 16 août
Techniques de communication-client	23 et 24 mai	15 et 16 août

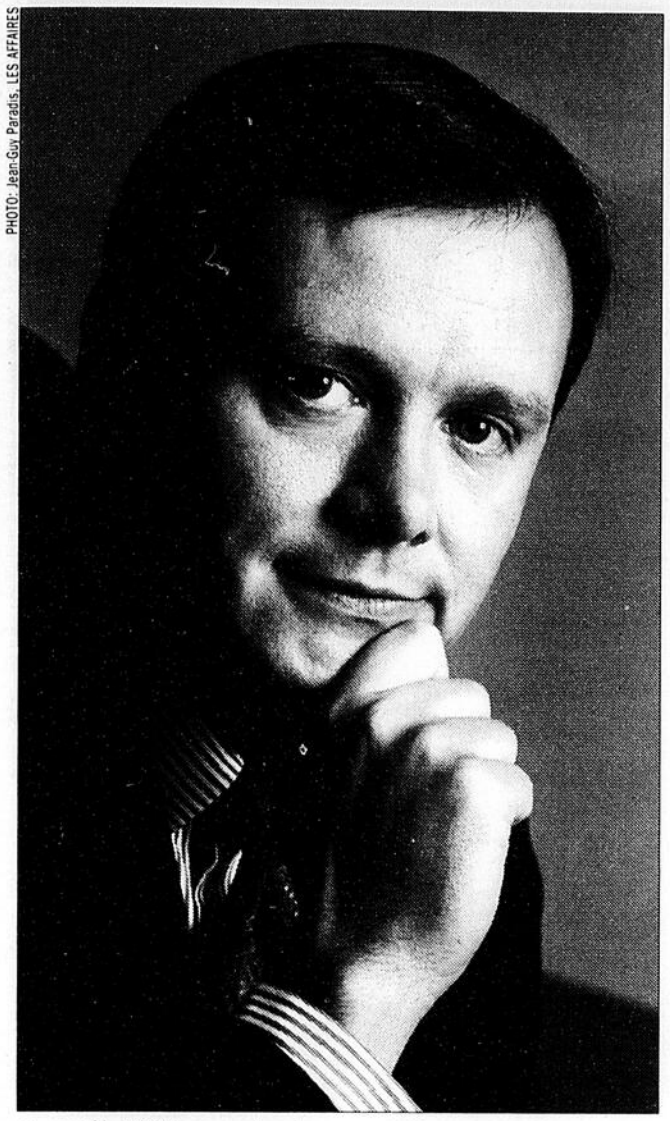
Pour inscription ou de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter

COSE
CONSEILLERS EN GESTION

Depuis plus de 30 ans
«Votre Associé dans l'Atteinte de vos Résultats»

534, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H2L 1K1 • Téléphone : (514) 288-6811 • Télécopieur : (514) 288-7338

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



■ **Lawrence N. Stevenson : de Chibougamau à Toronto, en passant par Chypre, Harvard et Londres.**

en avril 1995 au prix de 80 M$, mais Southam obtint 12,5 % de Chapters, selon le magazine canadien de l'édition *Quill & Quire*.

En fusionnant les deux sièges sociaux et les deux réseaux de distribution, on réduisit les coûts d'exploitation d'environ 7 M$.

En outre, le pouvoir a été décentralisé dans les succursales, où les directeurs et les employés sont désormais rémunérés selon le rendement de leur établissement.

Les librairies Coles et SmithBooks gardent leur identité respective. Chapters investira 20 M$ pour ouvrir 14 grandes surfaces Chapters d'ici Noël 1997. Les deux premiers ont ouvert leurs portes en novembre à Burnaby, près de Vancouver, et à Burlington, près de Toronto. Leur succès se lit sur les visages des clients.

« Bien que tout ferme à 21 heures, nous sommes occupés jusqu'à la fermeture à 23 heures », dit **Kelly Kuus**, gérante du Chapters de Burlington. Le premier mois a dépassé les espérances de M. Stevenson : « À Burlington, nos ventes de la première semaine ont égalé celles de tous les détaillants de livres de la ville. »

D'ici l'été, on en ouvrira deux au centre-ville de Toronto - un à l'intersection de Yonge et Steeles et un « *flagship store* » de 40 000 pi² sur Bloor.

Souvenirs québécois

À Montréal, on va convertir la librairie Coles de l'intersection Sainte-Catherine et Stanley en un Chapters de 33 000 pi² en ajoutant un étage, au lieu de 20 000 pi²; ce magasin sera doté, comme les Chapters, d'un café **Starbuck**.

À Pointe-Claire, la librairie Smithbooks sera agrandie. Bien que présent au Québec, Chapters ne se lancera pas dans l'aventure de la francophonie, mais continuera de vendre des livres francophones dans les librairies de Québec et de Sherbrooke en plus de garder en stock 40 % de titres francophones à Montréal.

« **Pierre Renaud** (**Renaud-Bray**) est un excellent détaillant, a commenté M. Stevenson. Grâce à lui et à **Champigny**, le Québec est plus avancé que le reste du Canada dans les grandes surfaces. »

Il évitera la vente de vidéos et de musique. « Certains le font mieux que nous. » Si les Américains qualifient ce type de détaillant de « category killer » (tueur de catégories), M. Stevenson n'arbore pas les dents du tigre que lui lègue cette appellation. « Je veux que mes magasins soient des centres de divertissement. Les étudiants doivent pouvoir venir y feuilleter un livre sans devoir nécessairement l'acheter. »

Il relate son enfance au Québec. Il parle avec ferveur de la pêche, de la chasse, mais surtout de l'intimité de Chibougamau. « C'est bon d'être dans un petit village, tout le monde se connaît ! J'y retourne afin de visiter les connaissances qui y sont encore ! »

Il semble vouloir recréer ce même climat dans l'industrie du livre, où il rencontre régulièrement auteurs et distributeurs. Il les consulte, participe à leurs réunions et lit leurs ouvrages. « Je lis principalement des livres canadiens. J'essaie de lire toutes les nominations pour le *Prix Giller* (meilleure fiction).

« Nous sommes canadiens et là est notre stratégie », affirme-t-il. Son stock compte 30 % de livres canadiens; le reste est américain et international. « 30 % des livres lus au Canada sont d'auteurs canadiens. Nous tentons de promouvoir ces auteurs. » L'enjeu canadien est l'atout principal de Chapters contre les Goliaths américains. ■



Invitations au voyage.

À bord d'un camion GMC, la route n'est pas tout à fait la même. Mais c'est lorsqu'il quitte l'asphalte, qu'un camion GMC prend toute sa valeur. D'une pression du doigt, le dispositif Insta-Trac^MC vous fait passer en mode quatre roues motrices, sans que vous ayez à vous arrêter ni même à ralentir. Et là, dans le confort le plus total, le vrai voyage commence...



GMC

TROIS LETTRES QUI EN DISENT LONG

Forfait réunion



À partir de 55$ par personne, par nuit, occ. double

- Chambre de catégorie supérieure incluant 1, 2 ou 3 repas
- Stationnement intérieur
- Deux services de café par jour
- Équipement audio-visuel de base
- Frais de services

Activités à l'hôtel: salle d'exercices, terrains de squash, piscine intérieure, sauna, bain tourbillon, massothérapie et centre « Manoir-Santé ».

La vie à St-Sauveur

HÔTEL Manoir Saint-Sauveur

246, Chemin du Lac Millette
Saint-Sauveur-des-Monts (Québec) J0R 1R3
Tél.: (514) **227-1811** Téléc.: 227-8512

1 800 361-0505

MAL AUX VENTES?

PRENEZ DU



EN AFFAIRES, ON CONNAIT AUSSI "LA MUSIQUE"

MONTRÉAL	QUÉBEC	HULL	CHICOUTIMI	SHERBROOKE	TROIS-RIVIÈRES	ABITIBI
CITÉ 107,3 FM ROCK • DÉTENTE	CITF 107,5 FM ROCK • DÉTENTE	CIMF 94,9 FM ROCK • DÉTENTE	CFIX 96,9 FM ROCK • DÉTENTE	CITÉ 102,7 FM ROCK • DÉTENTE	CHEY 94,7 FM ROCK • DÉTENTE	CHOA 96,5 • 103,5 FM ROCK • DÉTENTE
(514) 845-2483	(418) 525-4545	(819) 770-2463	(418) 543-9797	(819) 566-6655	(819) 374-3556	(819) 762-0741

Nutrite passe en mains étrangères

Le numéro deux québécois des engrais chimiques a été acheté par Norsk Hydro

Martin Vallières

Le deuxième plus gros fournisseur québécois d'engrais chimiques, **Nutrite**, vient de passer en douce en mains étrangères, alors que cette industrie connaît un cycle de marché très positif.

L'acquéreur est le groupe norvégien **Norsk Hydro**. Ce géant de 17,2 milliards de dollars CA de chiffre d'affaires en 1995 est surtout connu au Québec pour son usine de magnésium à Bécancour.

43 % du chiffre d'affaires global en 1995

C'est néanmoins la production d'engrais chimiques et de leurs éléments qui constitue la principale source de revenus de Norsk Hydro à l'échelle mondiale.

Cette production a compté pour 43 % du chiffre d'affaires global en 1995, par rapport à 31 % pour les métaux légers (aluminium, magnésium) et 16 % pour les produits gaziers et pétroliers.

En acquérant Nutrite, Norsk Hydro entre de pied ferme sur le marché québécois des engrais, avec une part initiale évaluée à 25 %.

Son principal concurrent est la **Coopérative fédérée**, dont la *Division de l'approvisionnement de la ferme* occupe 50 % du marché québécois.

De son siège social à Montréal, Nutrite réalise 180 M$ de ventes au Québec, dans l'est de l'Ontario et dans le nord-est des États-Unis.

Elle emploie 300 personnes dans son réseau, qui comprend une importante usine de produits azotés à Maitland, près de Cornwall dans l'est de l'Ontario.

Transaction conclue à la mi-janvier

Au Québec, outre son réseau de commercialisation et de distribution, Nutrite exploite un centre de transbordement maritime de grande capacité (*Chemport*) à Contrecoeur, au Québec.

Elle a une filiale spécialisée dans les graines de semences, **Semico**, située à Sainte-Rosalie, au sud-est de Montréal.

La transaction entre les dirigeants-actionnaires de Nutrite et Norsk Hydro a été conclue à la mi-janvier.

Le montant de la transaction est tenu confidentiel par les deux parties.

Des commentaires recueillis dans l'industrie font état d'un « montant sans doute confortable pour les vendeurs, étant donné les résultats très positifs de l'industrie des engrais chimiques ces temps-ci ».

Il s'agit d'un cinquième changement majeur à l'actionnariat de Nutrite et à son ex-compagnie mère, **Nutrichem**, au cours des cinq dernières années.

En 1991, les dirigeants de Nutrichem avaient acquis 50 % de l'entreprise auprès du groupe **Genstar**.

Première prise de participation en 1995

L'année suivante, l'autre part de 50 % de Nutrichem-Nutrite avait abouti entre les mains d'**Imasco**, résultat de son acquisition de Genstar.

En 1993, Nutrichem avait fusionné avec sa filiale Nutrite et ses dirigeants rachetaient la part de 50 % d'Imasco.

Norsk Hydro est entrée en scène en 1995 avec une première prise de participation de 25 % dans Nutrite.

Le géant norvégien était déjà l'un de ses principaux fournisseurs de matières premières depuis plusieurs années.

La récente transaction a permis à Norsk Hydro de mettre la main sur la part de 75 % du capital de Nutrite que se partageaient ses dirigeants.

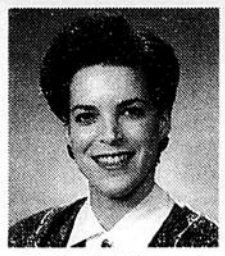
Nutrite relève désormais de la division agricole nord-américaine de Norsk Hydro, **Hydro Agri North America**, dont le siège administratif est situé à Tampa, en Floride.

Nutrite conserve néanmoins son autonomie corporative, a assuré aux AFFAIRES son vice-président, finances, **Ron Greg**.

Il a refusé de confirmer si Hydro Agri et les dirigeants de Nutrite avaient d'autres acquisitions en vue pour renforcer leur position de marché dans l'est du Canada. ■

RICHARD & - CIE - LTÉE


James Molloy


Nathalie Richard


Louis Gagnon


Josée Jobin

Gilles Richard, président de Richard & Cie ltée, est heureux d'annoncer les nominations suivantes:
Monsieur James Molloy au poste de vice-président, division Manutention - Entreposage - Emballage;
Madame Nathalie Richard au poste de directrice des opérations.
Monsieur Louis Gagnon au poste de directeur des ventes et responsable du programme de partenariat RéCAP (Réduction des Coûts d'Acquisition et de Possession);
Madame Josée Jobin au poste de chef comptable.
Ces nominations témoignent du dynamisme de Richard & Cie ltée et de sa volonté de continuer à assumer pleinement son rôle de leader en Manutention, Entreposage, Emballage, tout en offrant à sa clientèle industrielle les exceptionnels avantages associés à la réduction des sources d'approvisionnements des produits MRO (Maintenance, Réparations, Opérations) par le biais de son programme RéCAP.

Montréal Québec Chicoutimi Dolbeau

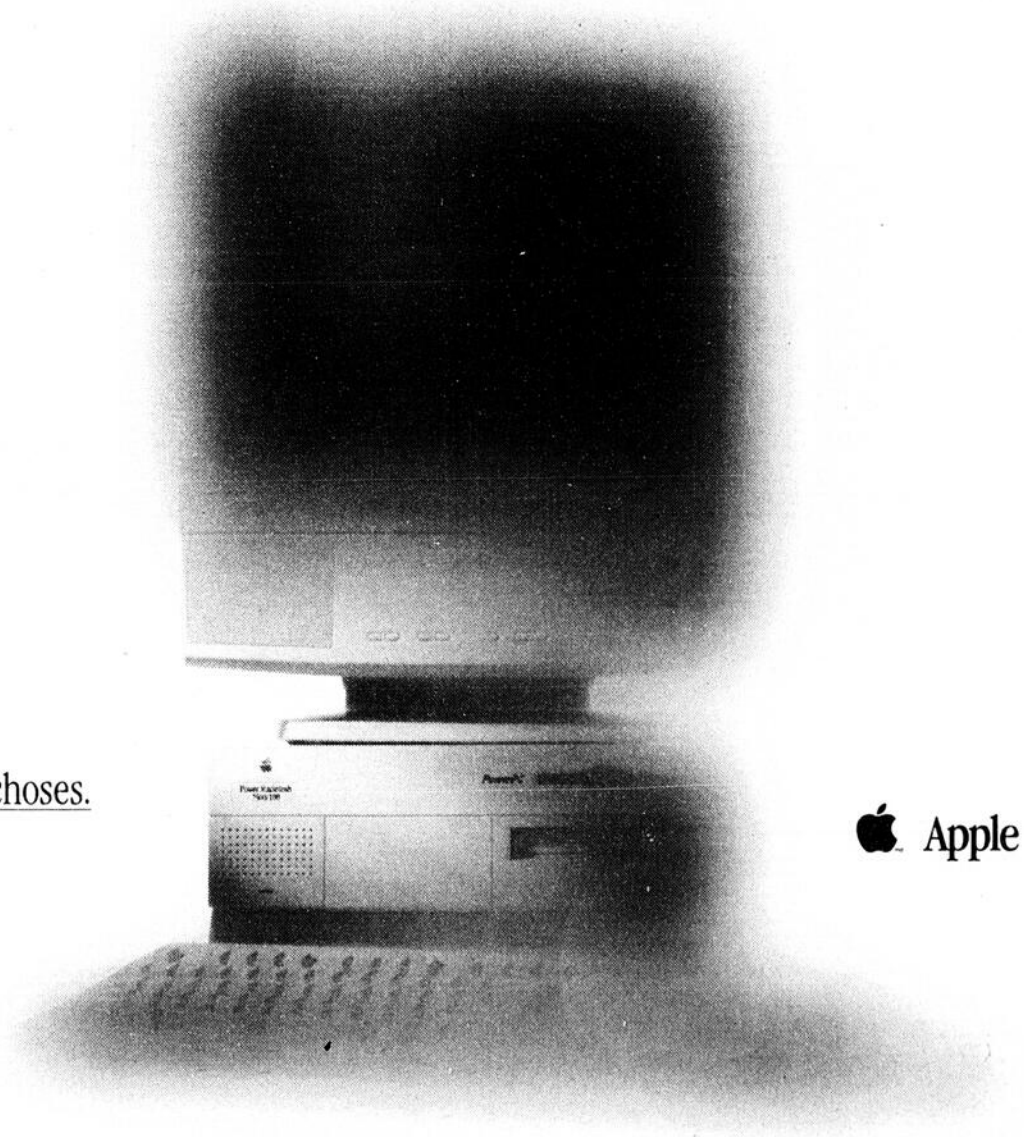
Alors, jetez un oeil sur le Power Macintosh™ 7200 ou 7500 d'Apple.™ Voilà un outil d'affaires qui ne dispose pas seulement de la puissance technologique du PowerPC,™ mais qui est également compatible avec les plates-formes DOS et Windows en ce qui a trait aussi bien aux documents qu'aux réseaux.

Profitez donc de notre offre spéciale. Jusqu'au 15 avril 1996, en achetant un de ces ordinateurs, vous recevrez le logiciel de comptabilité Simple comptable et l'ensemble de logiciels Claris pour petites entreprises.* Mieux encore, vous avez la possibilité de bénéficier d'un financement ou de louer au lieu d'acheter.

Passez donc chez votre concessionnaire autorisé Apple Canada participant dès aujourd'hui. Pour obtenir le nom du concessionnaire le plus près de chez vous, composez le 1 800 665-2775, poste 610. Macintosh.™ L'ordinateur le plus populaire auprès des petites entreprises canadiennes.†

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur la gamme de produits Apple, visitez notre site sur Internet à l'adresse http://www.apple.ca

Votre succès en affaires dépend de votre vision des choses.



Apple

*Valable seulement contre l'envoi par la poste d'une preuve d'achat d'un Power Macintosh 7200/75, 7200/90 ou 7500/100 et d'un bon dûment rempli. L'achat doit être effectué entre le 19 février et le 15 avril 1996. Vous pouvez vous procurer un bon à l'achat d'un ordinateur. Un seul bon par achat. Les bons doivent être reçus au plus tard le 31 mai 1996. L'ensemble Claris comprend les logiciels FileMaker Pro 2.1, Claris Impact 2.0, FM Pro Small Business Solutions, ClickBook et How to Really Start Your Own Business. Le prix suggéré de détail de l'ensemble des logiciels est de 438 $. L'offre est valable jusqu'à épuisement des stocks. Tous les détails chez les concessionnaires participants. †Selon les résultats de chacune des quatre dernières années, publiés en octobre 1995 par International Data Corporation. Apple, le logo d'Apple et Macintosh sont des marques déposées et Power Macintosh est une marque de commerce d'Apple Computer, Inc. PowerPC est une marque de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisée sous licence. MS-DOS est une marque déposée et Windows est une marque de commerce de Microsoft Corporation.

ENTREPRENDRE — La relève

Une PME de Loretteville crée un *effaroucheur* pour protéger les oiseaux des marées noires

Effaroucheur Bréco est née de la collaboration exceptionnelle entre un fonctionnaire et un entrepreneur

Daniel Allard

La nouvelle a fait sensation l'été dernier : l'*Effaroucheur Bréco*, une première mondiale !

Fruit d'un véritable partenariat public-privé, la *bouée-épouvantail* que fabrique l'entreprise de Loretteville s'attire depuis lors des regards intéressés de partout dans le monde et accumule maintenant les commandes.

Il fallait y penser ! Inédite, l'invention a vite séduit, car l'opinion publique oblige maintenant les entreprises à une plus grande sensibilité envers l'environnement.

En outre, l'originalité du produit a tout pour retenir l'attention.

« Enfin ! », se disent les inventeurs qui ont vu s'écouler une décennie entre le moment où ils ont eu l'idée de convertir une bouée muette *Orion*, servant à simuler des déversements pétroliers en mer, en un *effaroucheur* tonitruant à 130 décibels et éloignant les oiseaux, victimes malheureuses des marées noires qui tournent souvent à la catastrophe.

Lancée conjointement par le **Service canadien de la faune** d'**Environnement Canada**, **Bréco Innovation** et **Ultramar Canada**, en juin 1995 à Québec, l'invention est aussi un bel exemple de collaboration entre un fonctionnaire et un entrepreneur.

Ténacité

C'est en 1985 que **Denis Lehoux**, biologiste aux habitats pour Environnement Canada, et **Jean Béland**, ingénieur spécialisé en prévention et en environnement, ont décidé de concocter cette bouée inédite.

« À ce moment, le marché n'était pas propice. Toutefois, la catastrophe très médiatisée du pétrolier *Exxon Valdez* sur les côtes de l'Alaska, qui a entraîné le déversement de milliers de tonnes de pétrole brut, a beaucoup changé les mentalités. Il y a quatre ans, nous avons enfin déniché un premier financement », se rappelle Jean Béland.

Depuis, la nouvelle réglementation de la marine marchande oblige les entreprises à se doter d'un plan d'intervention d'urgence. Dans ce type d'accident, moins de 5 % des oiseaux contaminés peuvent être capturés et environ 50 % seront sauvés par le nettoyage, qui peut représenter des coûts allant jusqu'à 30 000 $ par oiseau !

Or, à ce prix, on comprend aisément l'intérêt d'une bonne stratégie de protection des oiseaux pour les compagnies qui transportent du pétrole en mer. Dans ce cas, protéger, c'est effaroucher ! Un oiseau effarouché est un oiseau de moins qui risque de s'engluer dans un déversement.

Voila pourquoi le Service canadien de la faune n'a pas hésité à s'associer au développement de l'*Effaroucheur*. Par la suite, le **Centre Saint-Laurent** et le **Programme d'innovation environnementale** du gouvernement canadien ont aussi contribué au projet, qui globalement a bénéficié de 200 000 $ en subventions gouvernementales. Également partenaire, Ultramar Canada y a investi 70 000 $.

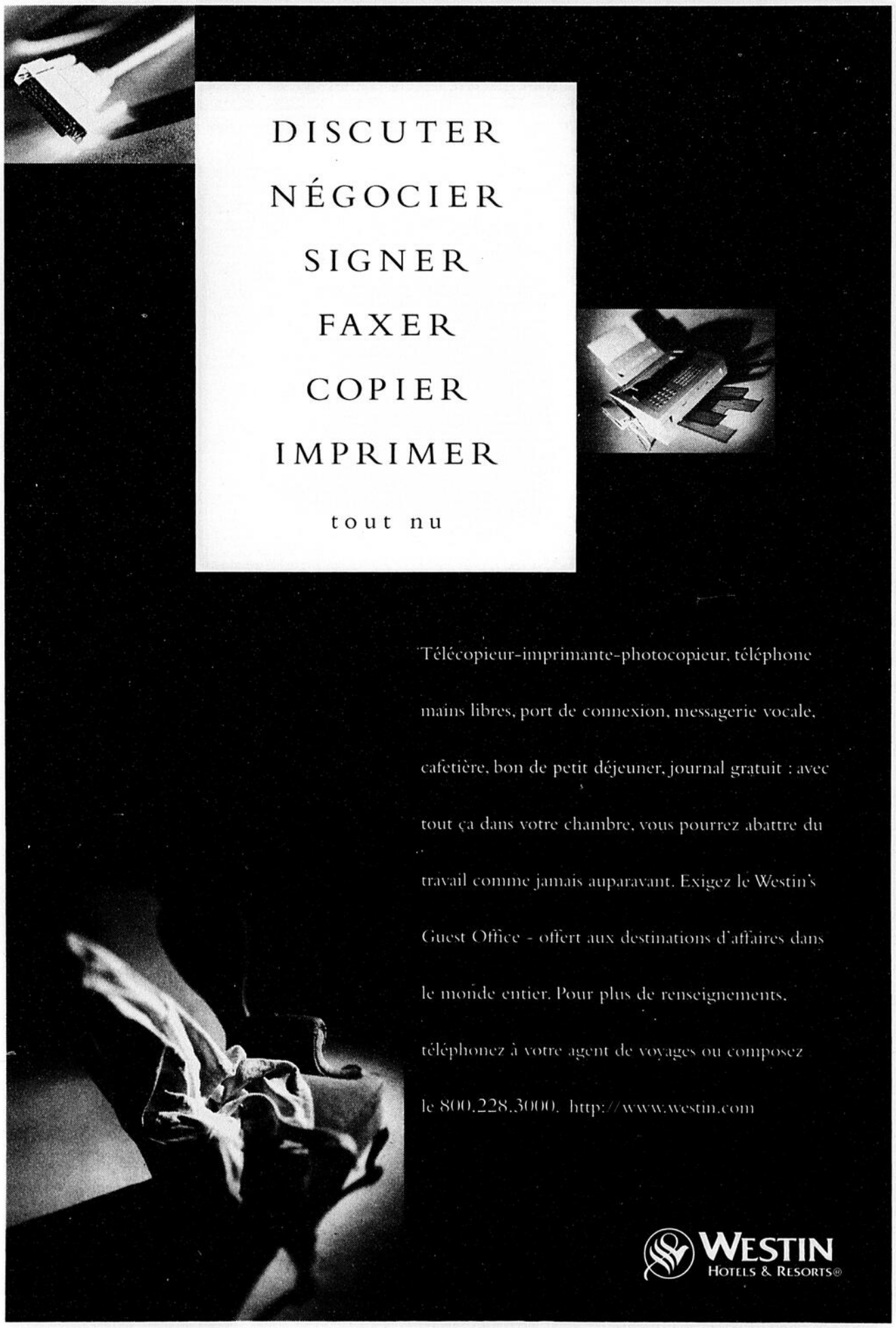
Technologie

« Le défi consistait à réaliser une bouée dotée d'une autonomie de 72 heures, ce qui donne suffisamment de temps aux équipes de sauvetage pour se mettre en place et intervenir », a expliqué Jean Béland.

En apparence très simple, la bouée a un haut niveau de complexité technologique : parfaite étanchéité, durabilité des piles, efficacité de l'enregistrement pour contrer l'accoutumance. Pour réussir à bâtir un programme musical efficace, des tests en milieu naturel ont été effectués à deux reprises pendant deux semaines dans la région de Matane par Denis Lehoux et son équipe du Service canadien de la faune, qui accrédite d'ailleurs le produit.

On a retenu un enregistrement de 30 types de bruits pour la version initiale de la

➜



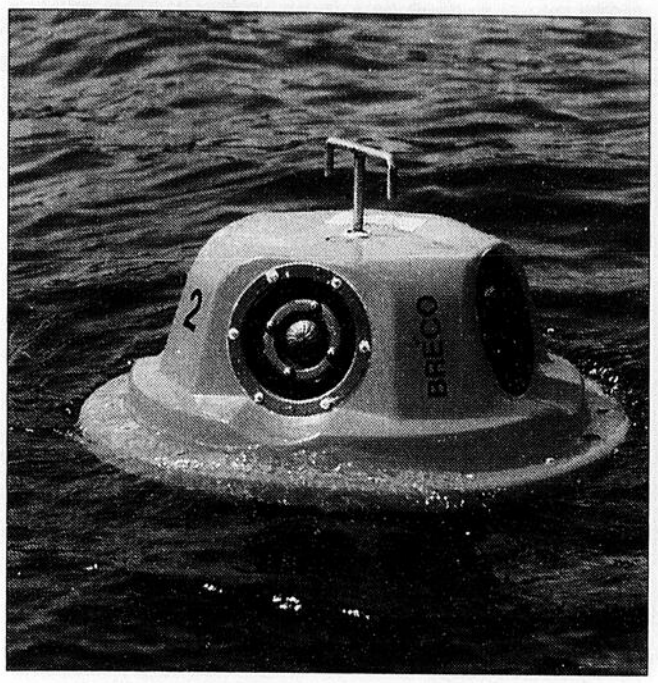
AUSTRIA

ENVIRONNEMENT
RENCONTRES AUTRICHE / QUÉBEC
3 - 4 avril 1996

Sociétés autrichiennes offrant coopérations, licences, transferts de technologie et cherchant importateurs et fabricants dans le domaine de l'environnement

- Accumulateur de Biogaz.
- Appareil à micro-ondes pour la stérilisation de déchets médicaux.
- Biofiltres.
- Pièces faites sur mesure en mousse PU recyclée.
- Coussins antivandalisme en mousse PU, pour sièges d'autobus, de métro et d'autres moyens de transport.
- Revêtement de sol fabriqué de matériaux recyclés, tel que bois, polystyrène, briques concassées etc.
- Dispositif de contrôle de la bande de papier sur la calandre.
- Technologies pour le recyclage de déchets de bois, d'aluminium et de ferrailles d'automobiles.

Pour de plus amples renseignements et pour prendre rendez-vous veuillez vous référer à:
Doris Riotte, *Section Commerciale*
Consulat Général d'Autriche à Montréal
1010, rue Sherbrooke ouest, bureau 1410
Téléphone: **(514) 849-3708**
Télécopieur: **(514) 849-9577**



■ Au *Salon Pollutec 95* d'octobre dernier, l'*Effaroucheur* était la vedette de la délégation canadienne. Il a fait sensation auprès des Européens.

bouée, qui a un poids de 36 kg et un volume de moins de 1 m³; deux hommes peuvent la déplacer aisément. Son prix de base est d'environ 11 000 $, mais certains modèles coûtent plus cher.

L'équipe de fabrication compte cinq employés. La PME fait beaucoup de sous-traitance. La coquille de fibre de verre vient de Drummondville, les piles proviennent de l'ouest canadien et les haut-parleurs, des États-Unis. « Pour l'instant, nos locaux suffisent, mais tout est prêt pour un déménagement lorsque les grosses commandes vont entrer », a précisé M. Béland.

Et ces commandes, c'est du monde entier qu'elle vont venir. Car, pour réussir, Bréco devra absolument relever le défi d'une commercialisation à l'échelle mondiale.

Le marché cible visé est celui des zones de transbordement de produits pétroliers, les quelque 6 000 plates-formes de forage dans le monde, les aires de passage d'oiseaux, etc. « Notre objectif, c'est 3 000 unités sur cinq ans », a lancé l'homme d'affaires.

Depuis l'été, la PME est de tous les salons : Nouvelle-Orléans, Alberta, Île-du-Prince-Édouard, France. Au *Salon Pollutec 95* d'octobre dernier, en France, l'*Effaroucheur* était la vedette de la délégation canadienne. Rencontré sur place, **Guy Tremblay**, qui assure la permanence du bureau de Québec d'**Enviro-Accès**, a affirmé que c'est l'*Effaroucheur* qui a fait le plus sensation auprès des Européens. Jean Béland a expliqué qu'il a confié la distribution mondiale de son produit à **Navenco Marine**, de Châteauguay, qui travaille dans le domaine des produits pétroliers et qui a déjà des agents dans le monde.

Dans cet esprit de maximiser ses chances de succès, l'homme d'affaires et son associé dans Bréco, **Marcel Ricard**, ont choisi de ne pas posséder la propriété intellectuelle de cette innovation.

« Nous l'avons laissée au gouvernement du Canada. Comme entreprise, nous nous sentions vulnérables sur la scène internationale concernant la protection des brevets. Nous pensons que si le dépôt de brevets est au nom du gouvernement du Canada, c'est beaucoup plus fort et que cela peut nous éviter des problèmes », a expliqué M. Béland. Bréco a toutefois obtenu une licence d'exclusivité dans son entente avec Environnement Canada.

Pour l'instant, Bréco apporte beaucoup d'attention à ses premières commandes. La **Société d'intervention maritime de l'est du Canada** (SIMEC) a inscrit cinq bouées dans son budget.

Trois ont été commandées par le gouvernement fédéral en vue du renflouement de l'*Irving Whale* dans le golfe Saint-Laurent. Une autre a été achetée par **Great Lake Response Corporation**, de l'Ontario.

Bréco travaille également à développer de nouvelles versions de l'*Effaroucheur*. L'équipe de Bréco pense aussi qu'il y a un marché autour des aéroports, des parcs miniers et des étendues d'eaux contaminées. ■

Flexible, il s'ajuste à votre volume d'appels.



VOICI LE FORFAIT FLEX. Fini les minutes à tarif fixe! Le forfait FLEX vous propose un coût par minute qui diminue lorsque votre utilisation mensuelle augmente. Seulement 29,95 $* par mois, incluant 30 minutes chaque mois. Avec le forfait FLEX, vous ne paierez jamais trop cher pour profiter des avantages du cellulaire.

Coût par minute selon le temps d'utilisation	
jusqu'à 120 minutes	55¢
de 121 à 240 minutes	45¢
de 241 à 480 minutes	35¢
481 minutes et plus	25¢

ADOPTEZ LE FORFAIT FLEX DÈS MAINTENANT ET OBTENEZ UN CRÉDIT POUVANT ALLER JUSQU'À 150 $!**
De plus, vous pouvez choisir entre l'utilisation gratuite du centre de message vocal et de télécopie ou 60 minutes gratuites par mois en temps hors pointe† pendant toute la durée de votre contrat. Pour plus de renseignements : 1 800 361-0040. **Bell *Mobilité***

*Sous contrat de 12 ou de 36 mois. Frais annuels d'accès au réseau, frais d'activation, taxes, options additionnelles, frais d'interurbain et d'itinérance en sus. **Applicable à tout contrat de 36 mois ou 100 $ pour tout contrat de 12 mois.
†Entre 20 h et 7 h en semaine et du vendredi 20 h au lundi 7 h. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sous réserve d'approbation de crédit. Téléphone non inclus. Disponible chez les dépositaires participants jusqu'au 31 mars 1996.

CENTRES DE COMMUNICATION PERSONNELLE
Beloeil
Mail Montenach
Tél. : (514) 467-7176
Montréal
Cellcom Montréal
Tél. : (514) 739-7777
Cellular One
Tél. : (514) 385-0770

Centre Rockland
Tél. : (514) 340-1269
Centre du Téléphone Mobile
Tél. : (514) 526-2020
Centre du Téléphone Mobile Montréal-Est
Tél. : (514) 729-2020
Galeries d'Anjou
Tél. : (514) 351-4494

Montréal – centre-ville
Bell Mobilité La Cathédrale
Tél. : (514) 284-0284
Pointe-Claire
Centre Fairview
Tél. : (514) 426-2120
St-Bruno
Promenades St-Bruno
Tél. : (514) 461-2020

St-Hubert
Centre du Téléphone Mobile Rive-Sud
Tél. : (514) 926-2020
Québec
Centre Cellulaire Charest
Tél. : (418) 687-2121
Ste-Foy
La CelluBoutique
Tél. : (418) 650-1000

Cellulaire 1
Tél. : (418) 659-3400
CENTRES CELLULAIRE PLUS
Boucherville
National Expert
Tél. : (514) 949-1000
Dollard-des-Ormeaux
La Boutique Électronique
Tél. : (514) 684-6846

Drummondville
Rochefort Radio T.V. inc.
Tél. : (819) 478-5178
Granby
Audiotec
Tél. : (514) 378-3618
Laval
Carrefour Laval
Tél. : (514) 978-7133

Cellcom Laval
Tél. : (514) 629-7777
Centre du Téléphone Mobile-Laval
Tél. : (514) 682-9366
Longueuil
Slimtel
Tél. : (514) 463-0565
Montréal
Locatel ltée
Tél. : (514) 735-3000

Montréal – centre-ville
Peel Mobilité inc.
Tél. : (514) 288-7335
Repentigny
Communication Idéale
Tél. : (514) 585-4455
Rosemère
Place Rosemère
Tél. : (514) 979-1658

Sherbrooke
Cellulaire Flamand inc.
Tél. : (819) 823-9994
St-Hubert
Radio Communication Cellulaire
Tél. : (514) 676-9919
St-Jean
Hébert et Gouin
Tél. : (514) 348-5210

Trois-Rivières-Ouest
Reynolds Radio inc.
Tél. : (819) 376-6849
Victoriaville
Communication 1er choix
Tél. : (819) 357-7777
Ville St-Laurent
La Boutique Communication
Tél. : (514) 335-2355

Chicoutimi
Cellulaire Chic enr.
Tél. : (418) 696-0506
Place du Royaume
Tél. : (418) 690-9766
Québec
Radio d'auto de Québec inc.
Tél. : (418) 871-7776

Canadian Tire · Future Shop · RadioShack · Spec Électronique · Stereo Plus Audio Vidéo

La TVQ, les véhicules routiers et l'allocation d'échange : beaucoup de détails à surveiller

Le 1er août 1995, le concept de fourniture non taxable a été aboli aux fins de l'application de la taxe de vente du Québec (TVQ). Ce changement implique que les entreprises doivent maintenant payer la taxe lors de l'achat de biens qu'elles destinent à la revente.

Par contre, elles peuvent généralement récupérer cette taxe par le biais d'un remboursement de taxe sur intrants (RTI).

De plus, depuis le 1er août 1995, la restriction qui interdisait aux acquéreurs inscrits à la TVQ de récupérer la taxe payée lors de l'achat d'un véhicule routier immatriculé en vertu du *Code de la sécurité routière* n'est maintenant applicable que pour les entreprises dont les revenus taxables dépassent 6 M$.

Ces changements ont entraîné plusieurs modifications dans l'application de la TVQ lors de la vente d'un véhicule routier pour lequel une allocation est accordée à l'acquéreur pour un véhicule donné en échange.

Avant le 1er août 1995

Avant le 1er août 1995, la TVQ devait être calculée sur le prix du véhicule neuf majoré de la TPS moins la valeur accordée par le vendeur pour le véhicule donné en échange. Afin de bénéficier de l'allocation d'échange aux fins de l'application de la TVQ, les conditions suivantes devaient être respectées :

- le véhicule donné en échange devait être un véhicule d'occasion;
- il devait appartenir à celui qui le donnait en échange;
- il devait être immatriculé en vertu du Code de la sécurité routière ou d'une autre loi;
- la fourniture du véhicule donné en échange devait constituer une fourniture non taxable; et
- le véhicule donné en échange ne devait pas donner droit à un remboursement de taxe sur intrants.

Depuis le 1er août 1995

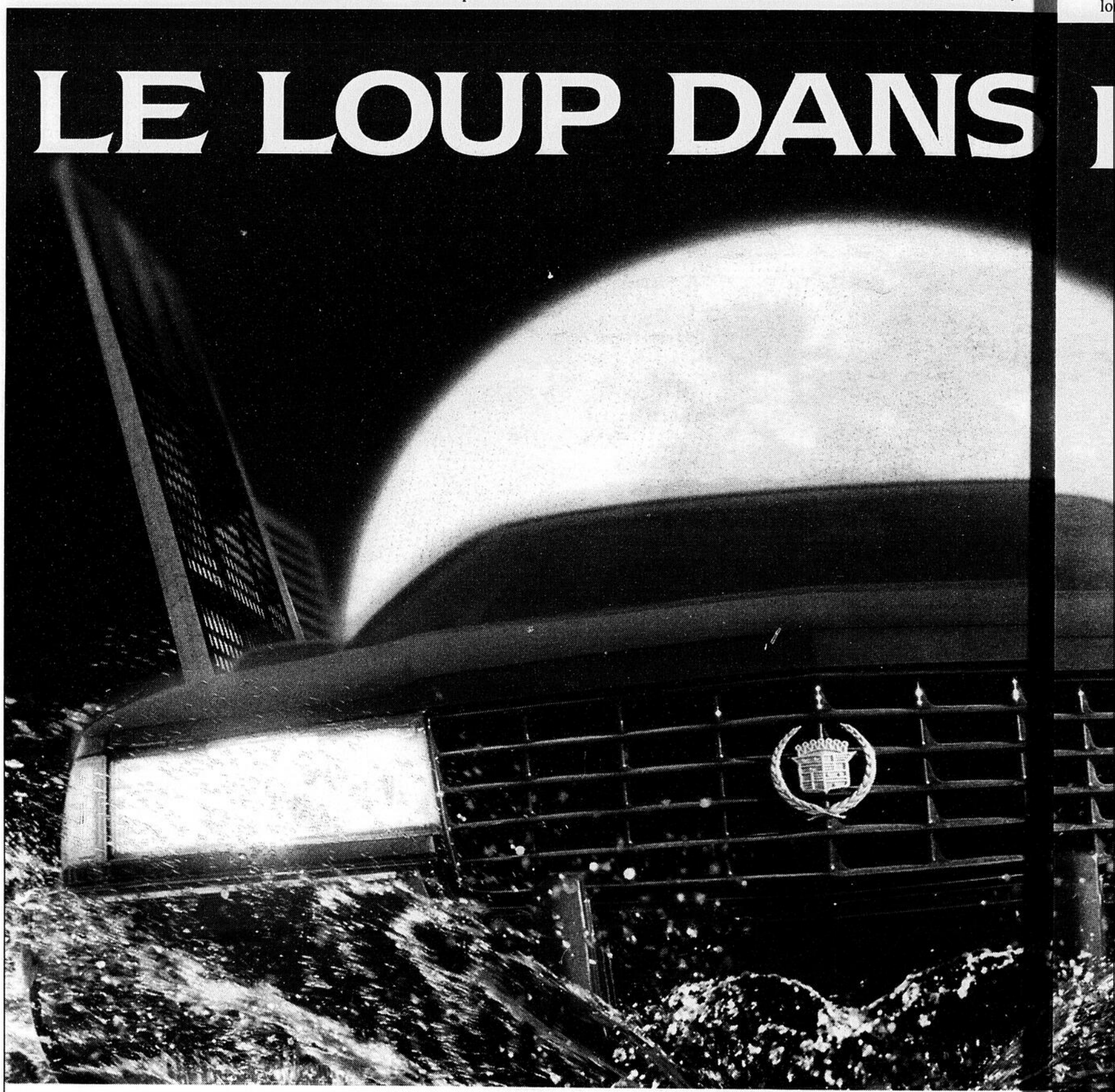
La règle de calcul de la TVQ décrite précédemment continue de s'appliquer après le 31 juillet 1995 uniquement si :

- l'acquéreur du nouveau véhicule a payé la TVQ ou l'ancienne taxe provinciale sur le véhicule donné en échange et il n'a pas eu droit à un RTI ou à un remboursement partiel à l'égard de ce véhicule; et
- l'acquéreur est tenu de payer la TVQ sur le nouveau véhicule et il n'a pas droit à un RTI ou à un remboursement partiel à l'égard de ce véhicule.

Règle générale, l'application de l'allocation d'échange pour le calcul de la TVQ ne sera possible que pour les ventes aux entreprises dont les revenus taxables sont de plus de 6 M$ et pour les ventes aux non inscrits (y compris les particuliers) qui n'ont droit à aucun remboursement, même partiel, de TVQ.

L'exemple du tableau I à la page suivante illustre la situation où la règle sur l'allocation ne s'applique pas. Dans cet exemple, l'acquéreur du véhicule est inscrit et il effectue des fournitures taxables inférieures à 6 M$. Dans ce cas, il peut, depuis le 1er août 1995, réclamer à titre de RTI la TVQ de 1 391 $.

À titre de mandataires du →



Elle dérange, bouscule, s'impose. Quand on attaque le marché des voitures de luxe avec autant de caractère, c'est normal d'ébranler la concurrence.

300 chevaux. Nerfs d'acier. Gueule d'enfer. Pas tout à fait l'image qu'on se fait d'une Cadillac. Sophistiquée, confortable et puissante, elle réveille les instincts.

ministère du **Revenu** du Québec, les vendeurs inscrits sont responsables de percevoir correctement la TVQ sur les fournitures qu'ils effectuent.

Compte tenu que l'application de la règle sur l'allocation d'échange dépend du statut de l'acquéreur, les vendeurs, afin de se protéger, devraient exiger de l'acheteur une déclaration écrite à l'effet que :

• l'acquéreur a payé la taxe lors de l'acquisition du véhicule donné en échange; et

• l'acquéreur n'avait droit à aucun RTI ou remboursement partiel sur le véhicule donné en échange et qu'il ne peut demander de tels remboursements à l'égard du nouveau véhicule.

Il est important de noter que le remboursement obtenu au moyen du formulaire VD-358 *Demande de remboursement de la taxe de vente du Québec à l'intention des salariés et des membres d'une société de personnes*, constitue un remboursement partiel de TVQ sur un véhicule. Les personnes ayant réclamé de tels remboursements n'ont pas droit de bénéficier de la règle sur l'allocation d'échange.

À surveiller

Le fait de donner un bien en échange à titre de paiement partiel lors de l'achat d'un autre bien constitue une fourniture taxable. La personne inscrite qui donne ainsi un bien en échange doit percevoir et faire remise de la TPS et la TVQ sur la valeur accordée au bien (il peut y avoir certaines exceptions dans le cas d'organismes de services publics).

Par ailleurs, le concessionnaire qui acquiert un véhicule d'une personne non inscrite n'a pas à payer la TPS et la TVQ sur la valeur accordée au véhicule donné en échange. Dans ces circonstances, le concessionnaire peut réclamer un crédit fédéral de taxe sur intrants, soit 7/107 de la valeur accordée au véhicule.

Par contre, un RTI fictif provincial n'est pas disponible.

Enfin, lorsque la règle sur l'allocation d'échange s'applique, la TVQ sur le véhicule neuf doit être calculée sur le prix de vente du véhicule neuf plus la TPS moins la valeur du véhicule échangé moins la TPS sur ce véhicule (si applicable), mais sans tenir compte de la TVQ applicable sur le véhicule donné en échange.

Le tableau II illustre la situation où la règle sur l'allocation s'applique. ■

Tableau I

La régle d'allocation ne s'applique pas

Prix de vente	20 000 $
TPS 7 %	1 400 $
TVQ 6,5 %	1 391 $
	22 791 $
Allocation d'échange	(8 000 $)
TPS 7 %	(560 $)
TVQ 6,5 %	(556 $)
	13 675$

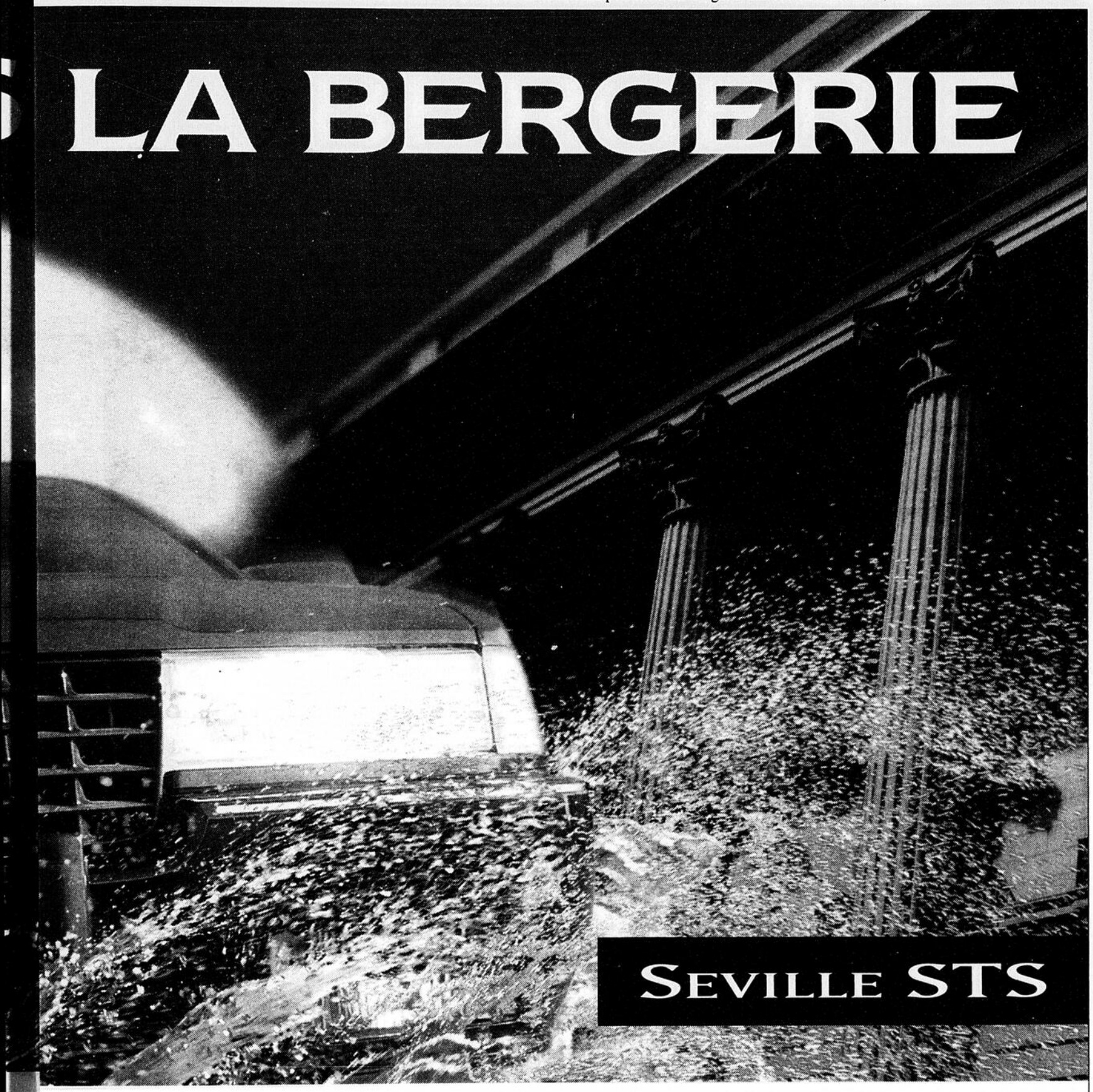
Tableau II

La régle d'allocation s'applique

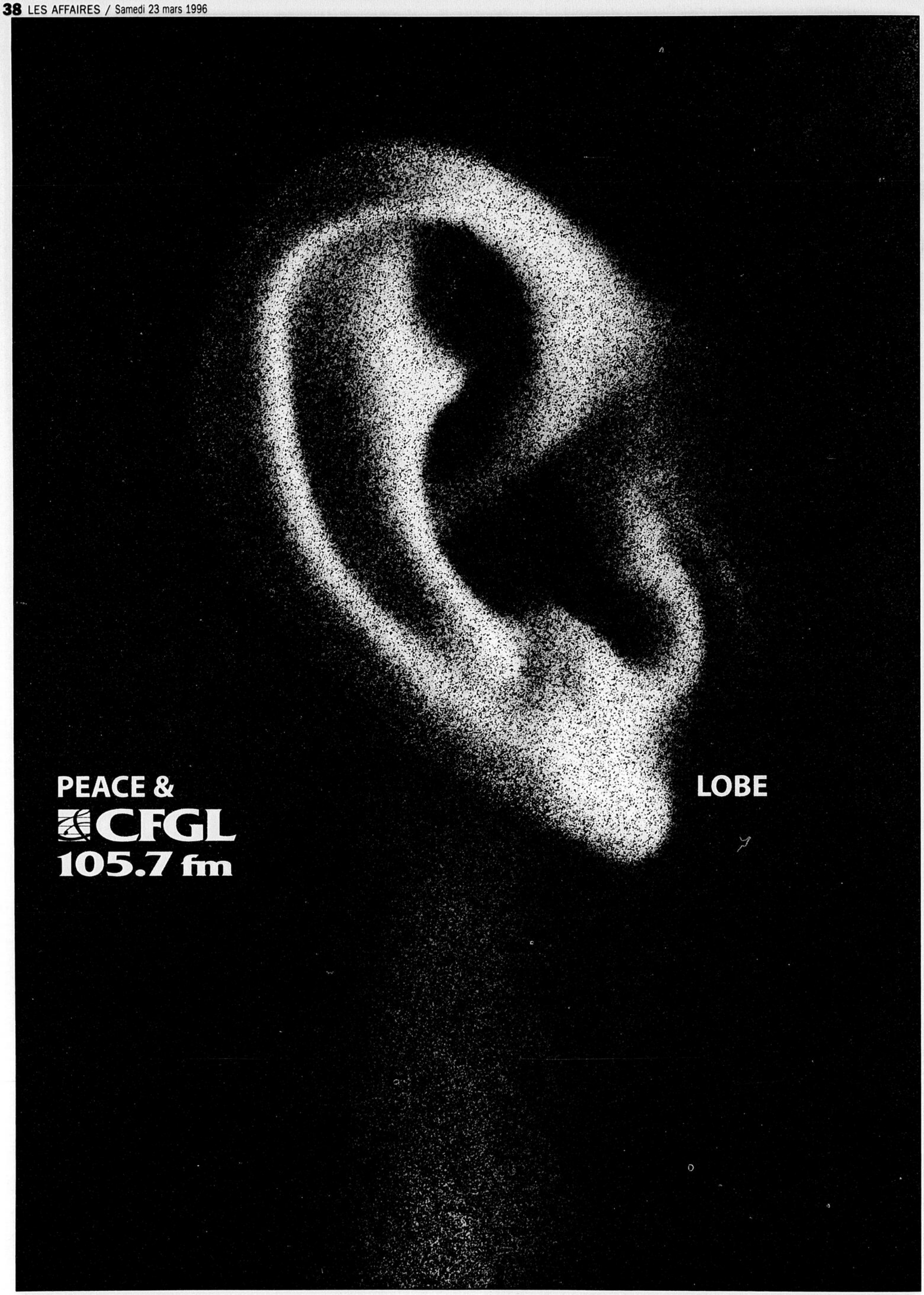
Prix de vente	20 000 $
TPS 7 %	1 400 $
	21 400 $
Allocation d'échange	(8 000 $)
TPS 7 %	(560 $)
TVQ 6,5 %	(556 $)
	12 284 $
TVQ (21 400 $ - 8 000 $ - 560 $) x 6,5 %	835 $
	13 119 $

Robert Demers

Associé au bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cer article a été rédigé avec la collaboraion de Raymond Lapointe, c.a., du bureau d'Amos.






PEACE &
CFGL
105.7 fm
LOBE

Accédez rapidement aux normes ISO 9000
Grâce aux outils simples et abordables des Consultants Corporatifs Réponse Rapide Inc.
Version 6.0
Information :
www.FastResponse.com 1 (800) 239 6443

Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 5,23 %
Précédent: 5,19 %
Variation -+ 0,04 %
52 semaines
H/8,35 %
B/4,95 %



Le dollar ($ canadien en ¢ US)

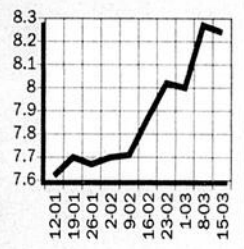
Fermeture: 73,32 ¢ US
Précédent: 73,09 ¢ US
Variation + 0,23 ¢ US
52 semaines
H/75,27 ¢ US
B/70,58 ¢ US



Les obligations

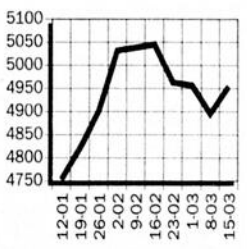
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 8,24 %
Précédent: 8,27 %
Variation - 0,03 %
52 semaines
H/9,03 %
B/7,53 %



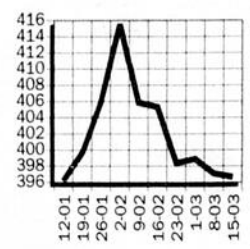
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 4895,43
Précédent: 4895,43
Variation + 58,19
52 semaines
H/5066,75
B/4072,14



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 396,60 $ US
Précédent: 397,10 $ US
Variation - 0,50 $ US
52 semaines
H/406,60 $ US
B/374,80 $ US



Reprotech et Datamark géreront les documents de la Banque Nationale

L'entente, d'une durée minimale de cinq ans, est évaluée à plus de 40 M$



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Claude Perrotte, vice-président de Datamark, et Danielle Pagé, présidente de Reprotech: l'impartition complète de la gestion des documents est un concept novateur dans le secteur bancaire.

Bernard Mooney

Lancaster Datamark, filiale de **Datamark** (Mtl, *DMK*, 2,35 $), s'est jointe à **Reprotech** pour décrocher le contrat d'impartition de la gestion des documents de la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 11,325 $). L'entente, d'une durée minimale de cinq ans, est évaluée à plus de 40 M$.

« Nous avons démontré à la Banque qu'ensemble, on pouvait lui faire réaliser des économies substantielles pour tout ce qui touche la gestion de ses documents », a expliqué **Claude Perrotte**, vice-président exécutif de Datamark. Selon M. Perrotte, les deux partenaires ont assuré la grande banque québécoise d'économies de 10 % au minimum. Cette entente est une première dans le milieu bancaire canadien.

Le consortium s'occupera de la conception et de la production de formulaires, de l'imprimerie, de l'entreposage et de la distribution de formulaires et d'articles de bureau ainsi que de la reprographie et de la gestion des photocopieurs du siège social.

Datamark apporte son savoir-faire dans le domaine des formulaires d'affaires et Reprotech apporte le sien dans la reprographie. « Le seul fait d'assurer qu'il y a le bon équipement au bon endroit procure des économies sensibles », a précisé **Danielle Pagé**, présidente de Reprotech. La femme d'affaires, qui aura bientôt 46 ans, a acheté Reprotech de **SNC-Lavalin** (Mtl, *SNC.A*, 32,875 $) en août 1994.

La Banque Nationale a une imprimerie interne, un centre de distribution de formulaires et un centre de reproduction. Le consortium prendra la charge de ces trois centres. Il embauchera de plus les 23 employés affectés à la gestion des documents de la Banque et achètera l'équipement. Lancaster Datamark investira ainsi environ 2 M$ et Reprotech, quelques centaines de milliers de dollars. Ces investissements incluent les stocks.

Le consortium est sorti gagnant de l'appel d'offres, notamment en raison de son expérience et de la complémentarité de ses services. Reprotech offre, par exemple, des services semblables à SNC. « Notre approche vise non seulement à réduire les frais, mais également à améliorer constamment la gestion des documents par le biais de l'application des nouvelles technologies », a ajouté Mme Pagé.

Le consortium mise notamment sur la technologie de l'impression numérique sur demande. Elle permet d'imprimer la quantité voulue à l'endroit et au moment désirés. Cela donne des économies substantielles avec une meilleure qualité.

On projette de plus d'implanter progressivement les formulaires électroniques dans le but, d'une part, de réduire les frais d'impression et, d'autre part, de personnaliser davantage les documents de la Banque.

Le consortium offre tout cela à la Banque Nationale, qui n'aura qu'à payer une facture mensuelle, livrée électroniquement bien sûr. Si on réussit à réduire les frais de plus de 10 %, les trois sociétés partageront les gains.

Datamark et Reprotech sont tellement confiants d'offrir une solution gagnante qu'ils se proposent de cogner aux portes d'autres banques canadiennes. M. Perrotte a confié aux AFFAIRES qu'il avait fait une présentation à la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 31,50 $) et à une autre grande banque canadienne. La Banque de Montréal et ses filiales dépensent environ 100 M$ par année en reprographie et impression de formulaires.

Tendance solide

La tendance à l'impartition est solide et s'appuie sur la volonté des entreprises de réduire constamment leurs frais d'exploitation, tout en se concentrant sur leurs activités principales. Pour Datamark, cette tendance procure une occasion de croissance dans le concurrentiel marché des formulaires d'affaires.

« Si on exclut la performance d'une de nos divisions, nous avons connu une bonne année 1995 dans les formulaires d'affaires », a affirmé M. Perrotte. La performance de **Datamark Lithochrome**, qui offre des services de pré-impression, a déçu la direction. La société remet en cause l'avenir de cette division qui a été créée à la suite de la fusion avec le **Groupe Lithochrome**, au début de 1995.

Cette division réalise environ 29 M$ de chiffre d'affaires sur les 100 M$ de Datamark.

Datamark publiera ses résultats financiers annuels d'ici quelques semaines. ■

Datamark (DMK)

Activités : Fabricant d'imprimés intégrés, qui se spécialise dans les formulaires commerciaux, les étiquettes autocollantes, l'impression et l'emballage d'articles commerciaux et promotionnels.

Cours récent 2,30 $ — Bas **1,90 $** — Haut **2,90 $** — Dividende : **0,00 $** — Rendement **0,0 %**

Quatre derniers trimestres		Fin d'exercice, 31 décembre	1994	1993	1992	Croissance moy. (2 ans)
Bénéfice net	0,42 $					
Multiple	5,5 X	Ventes (M$)	81,8	79,8	80,0	1,1 %
		Bénéfice net/action ($)	0,21	0,11	0,39	- 26,6 %
Fonds auto./action	0,77 $	Fonds aut./action ($)	0,50	0,37	0,67	- 13,6 %
Multiple	3,0 X	Avoir act./action ($)	3,51	3,30	3,23	4,2 %
						Rendement moy. (3 ans)
Valeur comptable par action		Rend. moyen/avoir (%)	6,2	3,3	16,1	8,5%
	3,71 $	Dette totale/avoir act.	0,21	0,32	0,33	
Multiple	0,6 X	Ratio fonds de roulement	2,4	2,9	4,3	
Ventes	96 M$	Encaisse (M$)	4,7	6,1	4,6	

Tableau : Cote 100 inc.

À mi-chemin entre Montréal et Québec

Forfait **Réunion**



LE FORFAIT COMPREND :
- chambre spacieuse
- 1 salle de réunion
- panier de fruits à la chambre
- 3 repas, 2 pauses santé
- accès à notre centre sportif, piscine intérieure, bain tourbillon, sauna, salle de jeux (billard, etc.), sentiers pédestres ou à vélos...

95 $
par personne, occ. double, service inclus, taxes en sus. Valable jusqu'au 30 juin 1996 sur nouvelle réservation seulement (10 chambres et plus).

Centre de santé complet GOLF

LAURÉAT RÉGIONAL 1995 LES GRANDS PRIX DU TOURISME QUÉBÉCOIS — Gastronomie

Hôtellerie Champêtre MEMBRE

RÉSERVATION
1-800-361-1620

AUBERGE GODEFROY
À 10 minutes du centre-ville de Trois-Rivières



17575, BOUL. BÉCANCOUR, SECTEUR SAINT-GRÉGOIRE, VILLE DE BÉCANCOUR
TÉLÉPHONE : **819.233.2200** – TÉLÉCOPIEUR : **819.233.2288**

INVESTIR

Gentra a maintenant les coudées franches pour accroître la valeur de l'avoir de ses actionnaires

Claude Chiasson

Gentra (Mtl, *GTA*, 1,98 $), la version diminuée de feu **Royal Trustco**, est enfin libérée de ses obligations face à ses créanciers. Elle peut désormais s'adonner pleinement à sa nouvelle mission : le redressement de propriétés immobilières et le prêt immobilier.

Deux ans et demi avant l'échéance, Gentra est parvenue à rembourser sa dette senior et subordonnée en liquidant une partie de son portefeuille de prêts et de propriétés à revenus.

« Les sommes récupérées de nos prêts non performants seront désormais utilisées pour accroître la valeur de la société et celle de l'avoir des actionnaires », a déclaré, il y a quelques mois, **Fraser M. Fell**, au moment de commenter les résultats de son entreprise pour le troisième trimestre.

Gentra, c'est ce qui reste de Royal Trustco qui, acculée à la faillite, a été dépouillée, il y a quelques années, de ses plus beaux éléments d'actif, dont le **Trust Royal**. À la suite de la vente de sa fiducie, Royal Trustco est devenue Gentra, nouvelle société dans laquelle ont été regroupés les prêts dont l'acquéreur du Trust Royal, la **Banque Royale du Canada** (Mtl, *RY*, 31,38 $), ne voulait pas.

Pour survivre, Gentra devait liquider graduellement, au cours des prochaines années, les prêts de son portefeuille jusqu'à ce que soient remboursés intégralement ses principaux créanciers. C'est ce qu'elle a fait avec brio.

Un avoir de 681 M$

Cette étape franchie, la société, menée par **Michael W. Freund**, ne reste pas les mains vides : son avoir totalise 681 M$ et son actif, près de 1,147 milliard de dollars.

Selon son bilan en date du 30 septembre 1995, l'actif comprend un portefeuille de prêts de 997 M$, après provisions pour pertes, dont 463 M$ sont des prêts performants.

À cette date, la compagnie avait des prêts en défaut d'une valeur de 691 M$. En redressant les immeubles servant de garantie à ces prêts, Gentra pourra amener considérablement d'eau au moulin au cours des prochains mois. Quant à la dette, elle devrait s'élever autour de 170 M$.

Forte de ce bilan plus solide, Gentra a pu enregistrer une excellente performance financière au quatrième trimestre terminé le 31 décembre. La compagnie a réalisé, pour ce trimestre, des revenus de placement de 32 M$ et un profit net de 18 M$ (0,08 $ par action).

Cette performance est excellente et dépasse probablement les attentes des investisseurs. L'une des raisons est le contrôle des frais d'exploitation qui a permis à l'entreprise de les diminuer sensiblement trimestre après trimestre. De 50 M$ par année, ces frais devraient être réduits à près de 25 M$ pour l'exercice en cours.

Une autre raison : la compagnie a réalisé des gains non récurrents d'environ 0,05 $ par action au quatrième trimestre de 1995.

Dans une entrevue accordée aux AFFAIRES au début de 1995, **Janice Topp**, vice- présidente, finances, de Gentra, avait avancé que la société devrait être en mesure de réaliser des revenus de placement avant les frais d'exploitation de près de 65 M$ par année, cela en présumant un rendement avant impôts de l'avoir de 10 %.

En soustrayant de ce chiffre les frais d'exploitation de 25 M$, Gentra devrait réaliser un bénéfice net potentiel avant impôts de l'ordre de 40 M$. Et, comme l'entreprise sera dispensée d'impôts pour cinq année encore en raison des pertes passées accumulées, ce bénéfice sera celui après impôts.

Un bénéfice potentiel supérieur aux attentes

Or, à la lumière des résultats du dernier trimestre, la compagnie torontoise semble en mesure de réaliser un profit net supérieur à 40 M$. « Notre profit potentiel sera davantage de l'ordre de 50 à 60 M$ avant et après impôts », a déclaré Mme Topp, jointe au téléphone.

Le profit par action pourrait ainsi atteindre près de 0,33 $, ce qui surpasse le profit potentiel annuel estimé à 0,25 $ au début de 1995. Cela explique probablement pourquoi le cours de l'action est passé rapidement de 1,40 $ à près de 2 $ au cours des dernières semaines.

Sans prétendre qu'elle maintiendra le niveau de rentabilité du dernier trimestre de 1995, Gentra a réalisé des profits au cours des quatre derniers trimestres, ce qui témoigne d'un retour durable à la rentabilité.

Ces profits potentiels combinés au produit de la liquidation des prêts permettront à l'entreprise de constituer un solide portefeuille de propriétés à revenus.

D'ailleurs, la compagnie est passée récemment de la défensive à l'offensive. Elle a, en effet, fait une offre pour acquérir une participation de 80 % dans l'immeuble *Fifth Avenue Place*, à Calgary, au prix de 120 M$.

Le bilan de l'entreprise n'est toutefois pas impeccable. En effet, l'avoir des actionnaires se compose, à la hauteur de 475 M$, d'actions privilégiées, dont les dividendes impayés s'accumulent au rythme d'environ 25 M$ par année.

Tant que ces dividendes ne seront pas payés, la compagnie ne pourra pas verser de dividende aux actionnaires ordinaires.

Et, avant de pouvoir verser ces dividendes impayés, l'entreprise devra au préalable rembourser sa dette junior, dont le taux annuel est de 7,5 %. Compte tenu du coût peu élevé de cette débenture, Gentra n'est pas pressée de la rembourser. La débenture vient à échéance en 2001. ■

LES STRUCTURES QUI DURENT...



Bâtiment autoportant convexe. Jusqu'à 200' de large sans colonnes



Bâtiment à cadres rigides

ISO 9001

Fondée sur près de **50 ans** d'expérience, la renommée des industries BEHLEN est solidement établie dans la conception et la fabrication de bâtiments en acier de qualité. Une expertise qui confère à nos réalisations force et durabilité.

De plus notre partenariat avec un réseau d'entrepreneurs régionaux réputé et hautement qualifié vous assure le respect de vos objectifs d'économie de temps et d'argent. BEHLEN est la solution que vous recherchez.

Ainsi, peu importe le lieu de votre projet de construction,
pensez BEHLEN, les structures qui durent.

INDUSTRIES BEHLEN

BEHLEN, LE CHOIX DU CONSTRUCTEUR
25 ANS DE PRÉSENCE AU QUÉBEC
Téléphone: (514) 646-9116 Télécopieur: (514) 922-2265

Communiquer c'est...



- L'habilité de transmettre des données à travers le monde en quelques instants.
- Entrer en contact avec vos fournisseurs et vos clients à toutes heures du jour, 7 jours par semaine.
- Consulter les grands centres de documentation provenant du monde entier sans quitter le bureau.

C'est maintenant possible et abordable, grâce aux outils de création de sites Web d'Adobe (SiteMill & PageMill), les serveurs Apple, et à l'expertise de Micro-Boutique

Pour une consultation personnalisée, veuillez téléphoner ou vous présenter au
6615, avenue du Parc, Montréal • (514) 270-1177
2445, rue King Ouest, Sherbrooke • (819) 564-4644

MICRO BOUTIQUE
Centres d'affaires

Adobe Concessionnaire autorisé

Macintosh est une marque de commerce d'Apple Computer, Inc.
Apple et le logo Apple sont des marques déposées d'Apple Computer, Inc.

Le refinancement d'Olco : important pas en avant

Bernard Mooney

« Dans une industrie aussi difficile que la nôtre, on ne peut se permettre d'avoir beaucoup de dettes. »

C'est en ces termes que **Mark S. Kaneb**, président et chef de l'exploitation du **Groupe pétrolier Olco** (Mtl, *OLC.A*, 0,40 $) a commenté la récente nouvelle concernant la restructuration financière de la compagnie.

Olco a annoncé le 26 janvier qu'elle avait racheté ses débentures subordonnées convertibles d'une valeur nominale de 15 M$ venant à échéance le 10 novembre 1997 et portant intérêt de 8,75 %.

Ces débentures, détenues à l'époque par **Noverco**, ont été rachetées pour un montant total de 5,3 M$, comprenant le remboursement du capital et des intérêt courus et impayés à la date de clôture. Elles étaient maintenant détenues par une filiale de **Société en commandite Gaz Métropolitain** (Mtl, *GZM.UN*, 14,875 $).

Olco produit, commercialise, entrepose et distribue des produits pétroliers au détail et en gros. Elle exploite, entre autres, un réseau de 124 stations-service, dont 64 sont sa propriété.

« À long terme, cette transaction aura un impact positif énorme sur nous », a lancé le président. Olco se débarrasse ainsi de la moitié de sa dette totale d'environ 20 M$ au 30 avril 1995. Le paiement a été financé avec de la dette à court terme et la direction négocie actuellement un financement à long terme.

Une économie de 1,5 M$

Selon M. Kaneb, la société montréalaise économisera 1,5 M$ en frais d'intérêt sur une base annuelle, soit 60 % de ses frais financiers.

En outre, Olco a réussi ce tour de force sans diluer l'actionnariat. Dans la plupart des cas, les restructurations sont accompagnées d'émissions d'un grand nombre d'actions au(x) créancier(s).

Malgré cette bonne nouvelle, Mark Kaneb se garde de crier victoire trop vite. « Notre industrie demeure encore difficile. Un mois les affaires vont bien ; l'autre mois, c'est le désastre. » Le président faisait référence aux deux premiers mois de l'année. En janvier, Olco a connu un très bon mois, réalisant des profits de 200 000 $.

Par contre, le mois de février s'annonce « terrible » : Olco pourrait perdre environ 1 M$. « C'est difficile pour nos créanciers. Nous faisons un pas en avant et puis deux en arrière. »

La forte compétition, autant dans le marché de l'essence au détail qu'en gros, explique les hauts et les bas d'Olco. Selon le président, sa compagnie a besoin d'un prix à la pompe de 0,58 $ le litre uniquement pour couvrir ses frais. En janvier, le prix de l'essence s'est maintenu aux environs de 0,60 $, d'où les profits.

Par contre, en février, M. Kaneb soulignait que l'essence se vendait à 0,519 $ le litre dans l'ouest de l'île de Montréal.

« Il n'y a rien à gagner à vouloir compétitionner les grandes sociétés pétrolières au centre-ville de Montréal », a réalisé le président.

Olco veut rationaliser son réseau.

Restructuration du réseau

Elle en a ainsi vendu une partie en Ontario et continue son travail dans ce sens. De plus, la direction s'acharne à réduire ses dépenses.

« Nous n'avons pas le choix. Nous devons faire davantage avec moins d'autant plus que nous sommes tout près de la rentabilité. »

Malgré les difficultés de février, Mark Kaneb a espoir de terminer son exercice le 31 avril prochain avec un léger profit.

De plus, Olco pourrait déclarer un profit provenant du rachat de ses débentures. Lors de l'exercice de 1995, Olco a perdu 4,4 M$ (0,29 $ par action) sur des revenus de 427 M$. ■



INVESTIR

Alpha Sigma lance un triple fonds US axé sur la performance

Il est destiné aux caisses de retraite et aux institutions

Bernard Mooney

« Les caisses de retraite au Québec sont mal servies quand vient le temps d'investir aux États-Unis. Nous croyons ainsi qu'il y a de la place pour un véhicule permettant d'investir dans le marché américain avec des gestionnaires qui figurent parmi les meilleurs. »

C'est en ces termes que **Michel Labonté**, président des **Consultants en gestion d'actifs Alpha Sigma**, a expliqué l'origine de la création de ses **Fonds américains Alpha Sigma A, B** et **C**. Par ces fonds, Alpha Sigma devient un gestionnaire de gestionnaires, en plus d'offrir ses services de consultation à l'industrie des caisses de retraite. La société montréalaise a été fondée au début de 1995.

Ces fonds regrouperont les actifs de divers clients institutionnels québécois et canadiens pour investir à la bourse américaine dans le but de générer un rendement annuel supérieur à l'indice *Standard & Poor's 500* tout en offrant une diversification adéquate. Le client pourra investir dans un seul des trois fonds ou les trois ensemble, ce qui est recommandé par Alpha Sigma pour réduire le risque.

Bourse américaine : intéressante

La bourse américaine a très bien fait depuis quelques années, ce qui fait dire à certains experts qu'elle pourrait être moins intéressante au cours des prochaines années. Toutefois, lorsqu'on regarde les statistiques à long terme, on s'aperçoit qu'elle a toujours mieux fait que la bourse canadienne.

Par exemple, un investissement de 100 $ CA dans l'indice *TSE 300* au début de 1970 vaudrait 2 293 $ au 31 décembre dernier (rendement annuel composé de 13,1 %). Ce même placement dans le S&P 500 valait 3 300 $ (14,7 %).

C'est vrai également depuis 1950, alors que le TSE 300 a affiché un rendement annuel composé de 10,6 %, par rapport à 12,8 % pour les titres américains de grande capitalisation (source : **ANDEX Associates**).

Lorsque M. Labonté a dit que les caisses de retraite ne sont pas bien servies, il aurait pu ajouter que c'est aussi le cas pour la plupart des investisseurs qui achètent de fonds mutuels investis dans les actions américaines.

En effet, en consultant la performance des gestionnaires canadiens à la bourse américaine, on constate qu'ils ont des croûtes à manger.

Par exemple, au 31 décembre 1995, la moyenne des 96 fonds canadiens investissant aux États-Unis a été de 23,4 % pour 1995. Or, l'indice S&P 500 a procuré un rendement de 37,6 %. Le rendement annuel moyen sur trois ans a été de 11,9 %, par rapport à 15,3 % pour le S&P 500. Cela signifie que ces gestionnaires sont incapables de réaliser un rendement semblable à l'indice, bien qu'ils soient bien payés pour le faire. « Il y a deux façons de réagir lorsqu'on réalise ce phénomène, a expliqué M. Labonté. On peut confier son argent à des fonds indiciels qui reproduiront le rendement des indices ou on peut sélectionner les meilleurs gestionnaires qui battent avec régularité le marché. » Alpha Sigma a choisi la deuxième option.

Avec la collaboration des firmes spécialisées **Brockhouse & Cooper**, **BARRA International** (Nasdaq, *BARZ*, 20,25 $ US) et **Oppenheimer**, Alpha Sigma a tenté d'identifier la crème de la crème parmi les gestionnaires américains. « Après une première élimination, nous avons recherché des firmes dynamiques, qui appartiennent aux preneurs de décision et de taille relativement réduite, a souligné M. Labonté. On veut des gestionnaires affamés et qui se distinguent. »

Alpha Sigma a retenu trois gestionnaires : **Navellier & Associates** (le fonds B), **OAK Associates** (le fonds C) et **The Crabbe Huson Group** (le fonds A). Navellier se spécialise dans les titres de croissance de petites et moyennes capitalisations. Au 30 septembre 1995, son rendement annuel au cours des cinq dernières années a été de 36 %, par rapport à 21,8 % pour le S&P 500.

OAK vise également la croissance, mais avec des titres de moyennes et grandes capitalisations. Sa performance sur cinq ans : 38,3 % par année. Enfin, Crabbe Huson a un style « valeur » : la firme recherche des aubaines parmi les titres de petites et moyennes capitalisations. Son rendement annuel depuis cinq ans a été de 33,1 %.

Ce qui est intéressant et ce que met en évidence le président d'Alpha Sigma, c'est que ces trois gestionnaires ont surpassé l'indice depuis cinq ans et chacun à leur façon. « Ainsi, nous avons réduit le risque de l'ensemble de notre fonds en nous assurant que nos gestionnaires n'auront pas de mauvaise année en même temps. »

Sur cinq ans, les trois gestionnaires ensemble ont surpassé le S&P 500 de 14 % par année. Cela signifie que, si le fonds d'Alpha Sigma avait été fondé il y a cinq ans, les investisseurs auraient réalisé un rendement annuel de 35,8 %.

Rémunération selon la performance

Michel Labonté affirme depuis quelque temps déjà que l'industrie de la gestion devrait adopter la rémunération selon la performance. Il a d'ailleurs déjà écrit sur ce sujet dans LES AFFAIRES. Avec son fonds US, il mange de sa propre cuisine.

« Dans notre sélection de gestionnaires, c'était une condition. Ils devaient accepter d'être rémunérés en grande partie en fonction de leur performance », a lancé le dirigeant, qui a oeuvré pendant plusieurs années chez les **Conseillers en placement Gentrust** et chez **Natcan** comme gestionnaire.

Ainsi, le client du fonds paiera des honoraires de base qui pourront varier entre 0,25 % et 0,5 %, selon l'actif confié. En plus de cela, le client paiera une prime de 25 % du rendement qui dépasse le S&P 500 jusqu'à une surperformance de 3 %; au-delà de 3 %, c'est 30 % du rendement additionnel. La prime maximale est de 1,75 % de l'actif. Ces honoraires de performance sont calculés pour chacun des gestionnaires, indépendamment. « Notre philosophie est simple : le client doit d'abord faire de l'argent avant que le gestionnaire en fasse. »

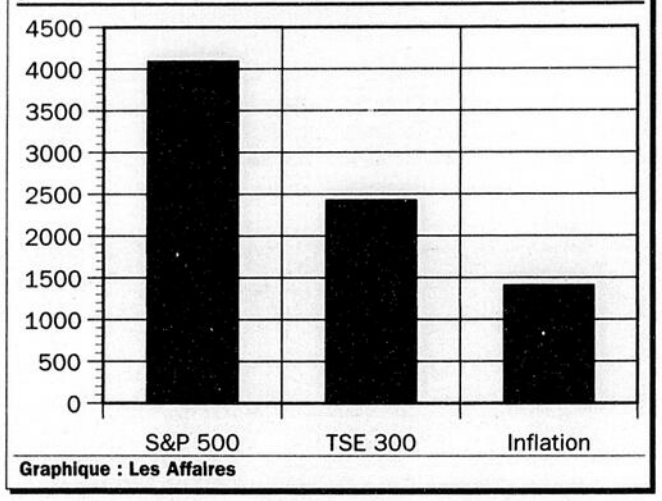
Alpha Sigma établira un comité consultatif veillant à suivre chaque trimestre le travail des gestionnaires.

Ce comité sera composé de trois à cinq professionnels du placement. Il fera des recommandations à Alpha Sigma. « Il va nous aider à éviter les grosses erreurs », a affirmé M. Labonté.

Le **Trust Général du Canada** est le fiduciaire des fonds et dépositaire de leurs titres en portefeuille. Alpha Sigma sera responsable de la gestion. La mise de fonds initiale minimale est de 150 000 $ CA. ■

Performance de la bourse américaine depuis 10 ans

Investissement de 1 000 $ en janvier 1985, 10 ans plus tard (en $)



Graphique : Les Affaires

Sun Life



Dian N. Cohen

John D. McNeil, président du Conseil et chef de la Direction de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie a le plaisir de vous annoncer la nomination de Dian N. Cohen au Conseil d'administration de la Compagnie. Mme Cohen est présidente de DC Productions Ltd. et fait partie du Conseil d'administration de plusieurs compagnies.

La Sun Life, qui exerce ses activités depuis 1871, est l'un des établissements financiers des plus diversifiés de l'Amérique du Nord. L'actif total qu'elle gère s'élève à plus de 123 milliards de dollars.

Pour toute question concernant le budget fédéral...

Ligne 1 800 du Budget 1996

Pour obtenir plus de renseignements, téléphonez sans frais, du lundi au vendredi de 8 h à 22 h.



1 800 343-8282

ATME : 1 800 465-7735

Ministère des Finances Canada Department of Finance Canada

LES AFFAIRES Dossier spécial

Une initiative globale.

Notre secret pour découvrir des bonnes occasions? Nous allons voir sur place.

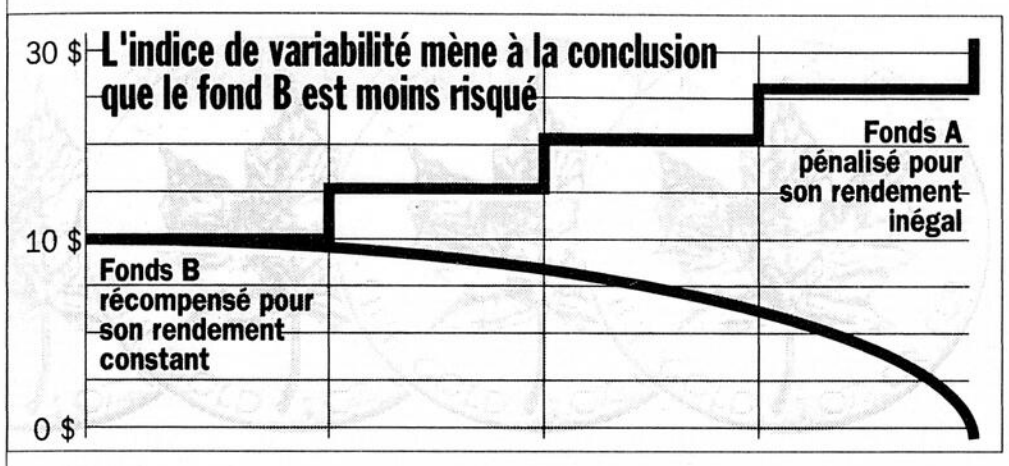
Templeton

Appeler le 1-800-387-0830.
Dès aujourd'hui.

Fonds mutuels

L'indice de variabilité est une mauvaise mesure du risque des fonds

L'industrie américaine des fonds d'investissement est à la recherche d'un nouvel indice de risque des fonds



L'indice de variabilité utilisé par l'industrie des fonds pour donner une indication de la volatilité des rendements est une mauvaise mesure du risque des fonds, estime **Duff Young**, vice-président de **Midland Walwyn Capital** (Tor., *MWI*, 8 $).

L'indice de variabilité ou *écart-type* (échelle de 1 à 10) est publié mensuellement dans les tableaux de rendements des fonds. L'écart-type mesure le degré de dispersion d'une série de valeurs par rapport à une norme mathématique de trois ans. Un écart-type élevé suggère que le rendement mensuel du fonds varie par rapport à la norme.

L'industrie suggère d'utiliser ces indices pour comparer des fonds de même catégorie affichant des rendements similaires.

Or, ce calcul récompense les rendements constants par un indice de variabilité faible et pénalise les rendements inégaux par un indice de variabilité élevé. L'indice de variabilité traite le risque à la hausse de la même façon que le risque à la baisse.

« Des études démontrent que les investisseurs sont prêts à perdre 1 000 $ pour courir la chance de gagner 3 500 $. Le risque à la baisse est donc 3,5 fois plus important dans l'équation. »

Par exemple, le fonds A affichant des rendements mensuels de 0 à 50 % aura un indice de variabilité élevé. L'investisseur sera tenté de conclure que c'est un fonds risqué.

Pourtant, ce fonds n'a jamais perdu de l'argent (voir graphique ci-contre).

Le fonds B a perdu de l'argent de façon constante dans le temps. Il affichera un indice de variabilité faible. Son écart-type suggère à l'investisseur qu'il est peu risqué.

Un exemple réel est tout aussi probant. Le **Fonds canadien Trimark** a un indice de variabilité de 4 ; le **Fonds Investors Summa** a un indice de 3. Ce sont deux fonds d'actions canadiennes.

Le fonds Trimark a perdu de l'argent une fois au cours des 12 dernières années et a battu le *TSE 300*, neuf années sur 12. Le fonds Investors a perdu de l'argent trois années sur 10 et n'a battu le *TSE 300* que trois fois lors des 10 dernières années. Quelle information donne le meilleur portrait ?

L'écart-type (*standard deviation*) est la mesure la plus courante du risque dans l'industrie des fonds. L'industrie américaine utilise une variation de cet indice, le *Sharpe ratio*. On calcule ce ratio en soustrayant du rendement du fonds un taux de rendement sans risque et en divisant le résultat par l'écart-type du fonds.

Conscient des lacunes de cette mesure, l'institut américain des fonds a demandé à l'industrie de trouver un nouvel indice du risque des fonds, afin de l'inclure dans les documents réglementaires des fonds.

Une autre méthode gagne en popularité : le risque de perte en cas de baisse. Dans son livre *Les Fonds vedettes 1996*[1], M. Young avance que cette expression deviendra aussi courante que la répartition de l'actif dans quelques années.

Risque à la baisse plus pertinent

Le risque de perte en cas de baisse est un calcul très sophistiqué. M Young a substitué une série d'indicateurs simples : le nombre d'années où le rendement des certificats de dépôt garanti de cinq ans a été supérieur au fonds, le nombre d'années où le fonds a perdu de l'argent et le plus faible rendement historique enregistré.

« Ensemble, ces indicateurs donnent une image du risque beaucoup plus précise et facilitent la gestion des attentes de l'investisseur », a affirmé M. Young.

L'investisseur est beaucoup plus sensible au risque à la baisse. S'il sait qu'un fonds performant peut perdre de l'argent trois fois en 10 ans, il sera moins enclin de vendre son fonds à la moindre chute.

À la connaissance de M. Young, seuls les **Fonds Altamira** donnent ces informations dans les documents fournis aux investisseurs.

Aux États-Unis, les investisseurs dans un groupe de 81 fonds ont perdu en moyenne 2 % par année dans leurs fonds, pendant cinq ans, révèle une étude de **Morningstar**. Pourtant, ces mêmes fonds avaient réalisé des rendements annuels moyens de 12 %.

Les investisseurs achètent des unités après une longue période haussière qui les sécurise et les revendent au premier recul. ■

[1] *Les Fonds vedettes 1996* ; Young, Duff. Les Éditions Transcontinental, 1996.



Dominique Beauchamp

Marathon Equity ne réussit pas à hausser ses frais

Les 11 800 porteurs d'unités de **Marathon Equity** ont refusé, dans une proportion de trois contre un, la hausse proposée du ratio de dépenses du fonds d'actions canadiennes de 2,5 % à 2,75 %.

Ce vote est un précédent. C'est la première fois que les porteurs d'unités refusent d'entériner une majoration des frais prélevés par un fonds commun de placement.

C'est un indice que les porteurs sont plus avisés qu'auparavant.

Ils sont moins tolérants face aux hausses de frais, même quand un fonds affiche une performance spectaculaire.

Spécialisée dans les titres de croissance, Marathon Equity a procuré le meilleur rendement des fonds d'actions canadiennes au cours des cinq dernières années : un rendement annuel composé de 32,9 % pour les cinq années terminée le 31 décembre 1995.

Le fonds est géré par **Wayne Deans**, de **Deans Knight Capital Management** (Vancouver), depuis octobre 1994. Le fonds investit typiquement 20 à 30 % de son portefeuille dans des sociétés d'exploration minière prometteuses, telles **Diamond Fields Resources** (Tor., *DFR*, 35,13 $) et **Bre-X Minerals** (Alb., *BXM*, 161,50 $) et des producteurs d'or juniors.

La majoration du ratio de dépenses est liée à la mise en marché du fonds au grand public depuis peu. Ce ratio englobe toutes les dépenses d'exploitation du fonds incluant les frais de gestion. Auparavant, ce fonds n'était disponible qu'auprès des **Valeurs mobilières First Marathon**. (DB) ■

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES SUR LES FCP POUR VOTRE REER

VOICI LE NOUVEAU SERVICE PLEINS FEUX DE NESBITT BURNS

SUR LES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Une recherche de premier ordre sur les FCP, accessible à toute heure du jour et de la nuit.

Le service Pleins Feux sur les fonds communs de placement de Nesbitt Burns, c'est l'information et la technologie en parfaite harmonie. Grâce à notre service de télécopie sur demande, vous avez accès gratuitement à une recherche de premier ordre sur les FCP. Si une information exhaustive et à jour sur les FCP vous intéresse, un téléphone est tout ce dont vous avez besoin.

Consultez dès aujourd'hui le service Pleins Feux sur les FCP de Nesbitt Burns. Télécopiez vos demandes au service Pleins Feux et nous vous enverrons immédiatement par télécopie la recherche sur le(s) fonds désiré(s). Si vous ne disposez pas d'un télécopieur, appelez-nous. Il nous fera plaisir de vous poster les documents de recherche. Bien entendu, Nesbitt Burns offre un service complet à ses clients qui peuvent, s'ils le désirent, obtenir ces renseignements directement auprès de leur conseiller en placement.

Des conseils de placement à votre portée, jour et nuit.

Consultez sans tarder le service Pleins Feux sur les FCP de Nesbitt Burns.

1-800-449-2798

NESBITT BURNS

SAVOIR c'est POUVOIR

Membre FCPE

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE

SANS FRAIS D'ACQUISITION

Qu'en dites-vous?

FONDS SECTORIEL SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds de métaux précieux†

1 an
75,79 %

Rendement annuel composé au 29 février 1996

FONDS INTERNATIONAL SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds de croissance européen†

1 an
22,12 %

Rendement annuel composé au 29 février 1996

FONDS INTERNATIONAL SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds international sélect†

1 an
21,80 %

Rendement annuel composé au 29 février 1996

FONDS SECTORIEL SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds science et technologie†

1 an
54,41 %

Rendement annuel composé au 29 février 1996

FONDS DE CROISSANCE SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds de croissance nord-américain†

1 an
37,27 %

Rendement annuel composé au 29 février 1996

FONDS DE CROISSANCE SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds d'actions canadiennes

1 an	3 ans	5 ans
16,01 %	13,07 %	8,66 %

FONDS À REVENU SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds d'obligations canadiennes

1 an	3 ans	5 ans
14,44 %	8,41 %	10,21 %

FONDS DE CROISSANCE SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds de croissance équilibré

1 an	3 ans	5 ans
18,80 % ▲	8,58 %	8,16 %

Nouveau conseiller du fonds

FONDS INDEXÉ SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds canadien indexé

1 an	3 ans	5 ans	10 ans
21,03 %	14,10 %	9,07 %	7,59 %

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

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

__Courtiers exécutants__ : Services d'Investissement Ligne Verte - Actions en direct de la Banque Royale - Pro-investisseur* CIBC - Hongkong Bank Discount Trading* Inc. - Ligne d'action* de la Banque de Montréal __Courtiers traditionnels__ : Services d'Investissements TD Evergreen - Nesbitt Burns Inc. - RBC Dominion Securities Inc. - Midland-Walwyn Capital Inc. - Majendie Securities Ltd. __Sociétés de planification financière__ : Ross Dixon Financial Services - Fortune Financial - Rice Financial Group Inc. - Regal Capital Planners Ltd. - Planvest Pacific Financial Corporation - Private Investors Management Inc. - TWC Financial Corp. - Money Concepts __Distributeurs de fonds mutuels__ : AVANTAGES, services financiers inc.*

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE
POUR QUE VOS PLACEMENTS RAPPORTENT®

TD

La gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte est offerte par Gestion de Placements TD Inc. (« GPTD »), filiale en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants relativement à ces fonds mutuels, et nous vous invitons à les lire attentivement avant d'investir. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les valeurs unitaires et les rendements fluctueront. Les taux de rendement mentionnés correspondent au rendement total composé annuel historique au 29 février 1996 et tiennent compte des fluctuations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions. En outre, les frais et honoraires entraînant une diminution des rendements ont été soustraits. Toutes les données fournies se rapportent au rendement antérieur et ne sont pas garantes du rendement futur. **Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie d'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par La Banque Toronto-Dominion.** ® Marques de commerce de La Banque Toronto-Dominion. GPTD est un usager inscrit. * Marques de commerce utilisées avec la permission de leur détenteur respectif. † Dates de création : Fonds de métaux précieux - 15 juillet 1994; Fonds science et technologie, Fonds de croissance européen et Fonds international sélect - 15 décembre 1993; Fonds de croissance nord-américain - 26 février 1993.

Fidelity veut donner une nouvelle vie à ses fonds canadiens

Dominique Beauchamp

Dans l'espoir de bonifier le rendement de ses fonds canadiens, **Fidelity Investments Canada** a nommé deux nouveaux gestionnaires pour le **Fonds Capital Croissance Fidelity** (605 M$) et le **Fonds mixte mondial Fidelity** (250 M$).

Tom Sweeney aura désormais la responsabilité du fonds de titres canadiens de premier ordre. Il succède à **George Domolky**, qui redevient simple analyste. M. Sweeney gérait le fonds **Fidelity Capital Appreciation Fund** (1,7 milliard de dollars US) aux États-Unis, depuis 1986. Son rendement de 18,8 % en 1995 a été très inférieur au rendement de 37,6 % du *S&P 500*.

Le Fonds Capital Croissance a procuré un rendement annuel moyen de 9,7 % au cours des cinq dernières années. Son rendement annuel composé des cinq dernières années le classe dans le troisième ou le quatrième quartile des fonds de sa catégorie. L'an dernier, le fonds s'est hissé au deuxième quartile.

Richard Haberman et **Georges Vanderheiden** géreront le fonds équilibré international. Le premier décidera de la répartition d'actif, le deuxième, du choix des titres. **Michael Gray** et **Kevin Grant** géreront la portion en obligations. Le gestionnaire sortant **Andrew Offit** a joint la filiale de comptes institutionnels de Fidelity.

Le fonds a obtenu un rendement de quatrième quartile pour les périodes de trois, deux et un an.

Ces changements s'inscrivent dans le cadre d'un réalignement plus important à la société mère de Boston, **Fidelity Investments**. Reconnu pour le déplacement de gestionnaires peu performants, le plus important groupe de fonds aux États-Unis (564,3 milliards de dollars US) a muté 24, ou 30 %, de ses gestionnaires, au total. C'est le plus important remaniement de gestionnaires depuis cinq décennies.

Conservatisme

Critiqué pour avoir misé sur l'Amérique latine et sur des obligations à rendement élevé en 1993-94, Fidelity semble prendre un virage plus conservateur. Fidelity ne veut pas répéter des erreurs passées et s'adapte à sa clientèle vieillissante.

Juste avant la débâcle du peso mexicain en décembre 1994, Fidelity avait investi 10 milliards de dollars US dans les marchés en émergence. L'investissement aurait rétréci à 1,8 milliard de dollars US aujourd'hui, selon **Morningstar**. Les fonds américains limiteront leur investissement étranger à 10-15 % de leur portefeuille.

Le président, **Edward Johnson**, aurait donné des directives à ses gestionnaires afin de les ramener au pas. La firme supervise davantage les portefeuilles de ses fonds. Fidelity a porté le nombre de ses groupes d'investissement de quatre à huit. Chaque groupe inclut un poste de supervision des portefeuilles.

Fidelity ne fera plus de ses gestionnaires des vedettes. Victime d'une poursuite de la part d'actionnaires de **Micron Technology** (New York, *MU*, 29,25 $ US) à la suite de déclarations inopportunes de **Jeffrey Vinik**, gestionnaire du fonds **Magellan** concernant ce titre, Fidelity empêche maintenant ses gestionnaires de parler des titres individuels.

Fidelity elle-même veut diminuer le poids des fonds communs de placement dans l'ensemble de ses activités. La firme ajoute des ressources à ses activités de banque d'affaires et de rentes. D'ici quelques années, les fonds communs de placement ne représenteront plus que la moitié de ses revenus.

Les analystes américains croient que ces changements subtils se traduiront par des rendements moins spectaculaires dans les marchés haussiers, mais par une meilleure performance relative dans les marchés baissiers.

Par ailleurs, le fonds Magellan, le fonds le plus suivi des fonds Fidelity en raison de sa taille gigantesque (55,5 milliards de dollars US), a diminué davantage sa pondération en actions en janvier.

Le fonds avait 65,3 % de son actif en actions, à la fin de janvier, le plus faible taux depuis 10 ans. En avril 1995, le fonds avait 99 % de son portefeuille en actions. Les observateurs du fonds pensent que la pondération a grimpé à 80 % depuis. M. Vinik privilégie les titres cycliques.

Le fonds n'a plus que 5,3 % de son actif dans les titres de technologie, comparativement à 45 % en mai 1995. En revanche, 12,2 % du fonds est constitué de titres du secteur financier.

À la fin de janvier, les obligations américaines représentaient 18,9 % du fonds, la plus forte pondération depuis 1992. L'encaisse s'élevait à 15,8 %. ■

Le Fonds actif 20/20 n'accepte plus de nouveaux investissements

Afin de protéger la mission d'investissement du fonds, le **Fonds de titres actifs RER 20/20** n'accepte plus de nouveaux investisseurs.

Le fonds se spécialise dans les titres dont la capitalisation boursière est inférieure à 100 M$. Le gestionnaire **Bill Andersen**, de **Driehaus Capital Management** (Chicago), veut limiter la taille du fonds à 280 M$ afin de conserver la flexibilité voulue pour participer à ce marché de titres de croissance.

Au cours des 12 mois terminés le 29 février, le fonds a procuré un rendement de 70,6 %. C'est un fonds de nature plus spéculative et le taux de roulement de portefeuille est élevé.

Duff Young, de **Midland Walwyn Capital** (Tor., *MWI*, 8 $), voit d'un bon oeil le plafonnement des fonds de titres à faible capitalisation. « C'est un indice que le gestionnaire se préoccupe davantage du rendement de son fonds que de la croissance de l'actif et, par conséquent, de ses honoraires. »

Pour les titres à grande capitalisation, la taille des fonds semble avoir moins d'importance.

Afin de profiter du succès de ce fonds et de donner aux investisseurs accès à la gestion de Driehaus, 20/20 lance deux nouveaux fonds : le **Fonds actif RER PME 20/20** et le **Fonds international de titres actifs 20/20**.

Le premier achètera des titres canadiens d'une capitalisation de 200 M$ à 1,5 milliard de dollars dans les secteurs les plus dynamiques de l'économie canadienne, technologie, biotechnologie, et des titres aurifères. Driehaus consacre 4 M$ par année à la collecte de données sur 10 000 sociétés. La société emploie autant de programmeurs que d'analystes, afin de déceler les tendances tôt.

Le deuxième fonds achètera des titres à capitalisation moyenne d'un à deux milliards dans les marchés développés et en émergence. **Richard Driehaus** a personnellement investi 1 M$ US dans chacun de ces deux nouveaux fonds.

Driehaus a l'intention de plafonner l'actif de ces deux fonds également lorsqu'ils auront atteint la taille la plus adéquate pour une performance optimale dans le marché des titres à faible capitalisation.

20/20 renvoie Worldinvest

Par ailleurs, le **Fonds Asie-Pacifique 20/20**, le **Fonds mondial 20/20** et le **Fonds MultiGestionnaire[md] des marchés en émergence 20/20** (rebaptisé **Fonds valeur de marchés en émergence**) auront de nouveaux gestionnaires le 1er avril. 20/20 opte pour des firmes reconnues dans le choix des titres individuels. 20/20 privilégie les gestionnaires propriétaires de leurs firmes et investisseurs dans leurs fonds.

Worldinvest, de Londres, qui gérait six des 19 fonds 20/20, n'en gère plus un seul. Le gestionnaire actif a procuré des rendements très volatils dans le passé. Il utilise une approche descendante fondée sur l'analyse macroéconomique.

Dan Jaworski, de **STI Capital Management** (Floride), gérera le fonds mondial. Il répartit son actif de 184 M$ entre les trois classes d'actif (actions, obligations et encaisse) à l'échelle mondiale. **Ed Durkee**, de **Durkee Capital Advisors** (Boston), gérera la portion en obligations ainsi qu'une couverture de change. Il gère aussi le **Fonds d'obligations mondial 20/20** et le **Fonds d'obligations étrangères RER 20/20**, depuis le mois dernier.

Michael Lee, d'**Asia Strategic Investment Management** (Hong Kong), gérera le fonds d'Asie-Pacifique (115 M$). 20/20 a confié à **Charles Brandes** et **Jeff Busby**, de **Brandes Investment Advisors** (Californie), la gestion du fonds de marchés émergents (14 M$). Brandes gère le **Fonds international Valeur 20/20** depuis le mois dernier.

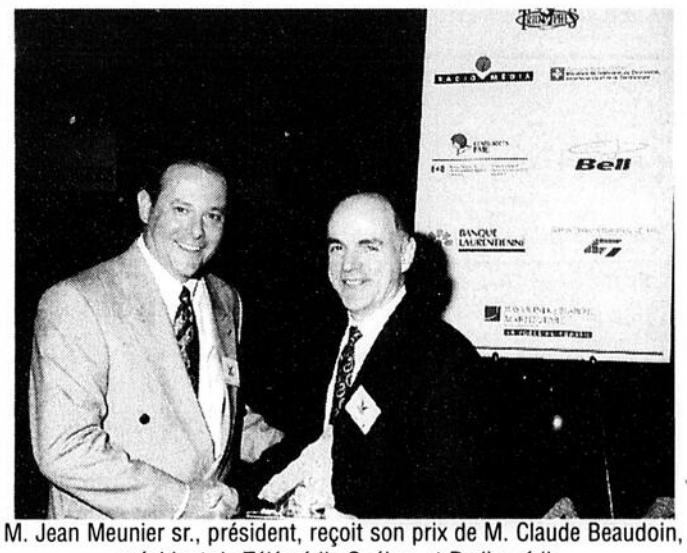
En février, 20/20 a retiré la gestion de trois autres de ses fonds à Worldinvest, après une réévaluation de leurs rendements. Un analyste à temps plein analyse les rendements des 12 gestionnaires externes par rapport à leur mandat.

« À court terme, les changements sont déstabilisants pour les porteurs et entraînent des frais de transactions. Les nouveaux gestionnaires donneront leur style aux fonds. Certains fonds pourraient modifier leurs objectifs de placement. À moyen et à long termes, 20/20 agit dans leur intérêt en éliminant un gestionnaire moins performant », a déclaré **Elizabeth Armstrong**, vice-présidente du groupe de fonds communs de **Nesbitt Burns**. Elle recommande aux porteurs actuels de prendre connaissance de la documentation que 20/20 leur fera parvenir et de suivre les changements de portefeuille afin de s'assurer qu'ils cadrent avec leurs objectifs de placement. Les autres investisseurs devraient attendre le remaniement des portefeuilles avant d'investir. (DB) ■

Voici une PME qui a connu le TRIOMPHE !

TRIOMPHES PME

Le *Magazine PME* est fier de présenter le lauréat du Triomphe Croissance rentable des ventes : Cité Électronique Vidéo inc. de Montréal.



M. Jean Meunier sr., président, reçoit son prix de M. Claude Beaudoin, président de Télémédia Québec et Radiomédia, et directeur général de Cité, le commanditaire du prix.

Les *Triomphes de la PME* visent à honorer le dynamisme et la réussite des PME les plus méritoires du Québec.

FONDS MUTUELS — Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 29 février 1996

ACTIONS CANADIENNES

Variabilité (REÉR)	Ratio de dépenses %	Frais max. à l'achat %	Codes	Actif total (M$)	Étranger %	Dividendes versés $	VANPA	Titre du fonds	Variation en % 1 mois	3 mois	1 an	Rendement annuel composé % 3 ans	5 ans	10 ans
4Y	2,55	9,00		268	12		16,77	20/20 Canadian Growth	-2,6	1,4	13,6	11,8	8,1	
Y		9,00		2	7		5,03	20/20 RSP Aggr Smaller Co						
Y	2,56	9,00	X	280	11		7,06	20/20 RSP Aggressive Equ	10,8	19,6	70,6			
6Y	2,00		NL	139	5		10,76	ABC Fundamental-Value	4,9	9,5	25,0	37,6	25,9	
4Y	2,52	6,00		156	18		13,23	AGF Canadian Equity Ser A	5,2	13,6	27,7	13,2	9,5	5,8
Y			R	580	18		13,13	AGF Canadian Equity Ser B	5,1	13,5	27,0			
Y			NL	16	18		13,14	AGF Canadian Equity Ser C	5,0	13,3	26,7			
5Y	2,43	6,00		182	4		22,06	AGF Growth Equity Ser A	4,1	13,8	30,2	15,9	18,3	9,8
Y			R	394	4		21,92	AGF Growth Equity Ser B	4,0	13,8	29,7			
Y			NL	9	4		21,90	AGF Growth Equity Ser C	3,9	13,5	29,2			
6Y	2,60	6,00		428	9		31,06	AIC Advantage	4,2	18,6	52,2	27,6	22,9	13,5
Y	2,70	6,00		28	17		14,01	AIC Diversified Canada	4,7	15,7	40,7			
4Y	1,75		NL	2	17		14,42	AMI Private Cap Equity	-0,7	6,7	20,2	12,5	8,1	
4Y	2,25	8,00		28	0		6,98	Admax Cdn Performance	1,3	8,0	22,9	11,2	8,6	
2Y	2,25	8,00		11	6		5,36	Admax Cdn Select Growth	0,5	2,9	10,9	6,2	4,0	
4Y	2,00	9,00		14	0		11,99	All-Canadian Capital	0,3	7,1	15,1	15,9	10,2	7,5
4Y	,00		X	14	0		15,61	All-Canadian Compound	0,3	6,4	13,7	15,5	10,0	7,4
3Y	1,95	9,00		1	0		3,46	All-Canadian Consumer	1,5	4,3	5,6	6,8		
5Y	2,38		NL	135	8	0,330	19,34	AltaFund Investment	5,3	17,0	35,5	16,0		
4Y	2,02		NL	171	19	0,070	14,65	Altamira Capital Growth	0,3	2,4	14,4	14,7	13,7	9,3
5Y	2,31		NL	2340	6		31,59	Altamira Equity	1,2	9,6	25,7	18,9	24,6	
Y	2,31		NL	57	8		11,65	Altamira N.A. Recovery	3,3	8,3	12,5			
5Y	1,82		NL	312	3		17,44	Altamira Special Growth	4,7	13,6	30,9	8,8	18,2	13,4
Y	1,95	4,00		28	3		5,54	Apex Equity Growth	2,6	11,4	25,1			
3Y			NL	8	0		7,81	Associate Investors	-1,1	3,2	12,0	10,3	7,0	7,5
Y	2,46		NL	55	2		14,85	Atlas Cdn Emerging Growth	7,4	20,2	41,4			
Y	2,72		NL	4	0		10,78	Atlas Cdn Emerging Value	5,3	11,5	12,3			
3Y	2,56		NL	23	15		13,46	Atlas Cdn Large Cap Grth	-0,2	6,0	18,5	11,2	6,5	5,6
Y	2,72		NL	6	0		11,10	Atlas Cdn Large Cap Value	-1,6	3,0	10,5			
4Y	2,30		NL	6	10		31,47	BNP (Canada) Equity	1,5	7,4	21,6	11,1		
4Y	2,82	9,00		223	13		8,22	BPI Canadian Equity Value	5,4	14,0	33,7	12,0	11,4	
Y	4,04	9,00		19	4		23,94	BPI Cdn Opp RSP	7,8	29,6				
5Y	2,84	9,00		234	12		11,54	BPI Cdn Small Companies	13,6	29,7	62,8	22,9	22,4	
Y	1,61		NL	2	0		15,43	Batirente Equity	-1,7	4,5	16,3			
Y	2,65		NL	21	0		12,44	Bell RRSP Equity	1,1	9,5	25,5			
4Y	2,20	4,00		23	0		13,04	Beutel Goodman Cdn Equity	-2,0	4,4	12,0	13,2		
Y	1,90	4,00		2	0		6,33	Beutel Goodman Small Cap	4,2	16,5	28,2			
4Y	1,35		NL	18	16		24,99	Bissett Canadian Equity	0,8	7,2	23,5	15,2	13,2	10,2
6Y	2,00		NL	12	7		23,97	Bissett Small Cap	4,4	12,4	33,5	27,5		
Y	2,34	6,00		2	7		4,34	Bullock Growth A	4,6	12,7	29,6			
Y	2,58		R	46	7		4,29	Bullock Growth B	4,6	12,6	29,2			
Y	2,83		NL	4	7		4,30	Bullock Growth C	4,4	12,6	28,7			
4Y	2,28	9,00		220	7		4,34	Bullock Growth D	4,6	12,7	29,6	15,3	14,8	8,7
4Y	2,40	5,00		968	0		6,79	C.I. Canadian Growth	-1,0	4,5	17,6	15,2		
4F	2,40	5,00		52	0		6,06	C.I. Sector Canadian	-1,1	4,3	16,8	16,1	9,0	
Y	1,00		NL	4			10,11	CDA Aggressive Equity	4,9	13,7	22,5			
4Y	,87		NL	60	19		26,93	CDA Common Stock	1,3	6,4	19,1	13,0	10,2	9,7
4Y	2,05		NL	398	0		12,32	CIBC Canadian Equity	-1,4	4,0	14,2	7,9	4,1	
4Y	2,40		NL	294	0		17,61	CIBC Capital Appreciation	2,2	7,5	16,3	6,9		
5Y	1,40		NL	14			19,31	COTE 100 Amerique REER	5,5	13,1	36,6	17,1		
F			NL	9			13,63	COTE 100 EXP	4,0	8,9	33,9			
4Y	1,81		NL	35	19		11,78	Camaf: Cdn Anaesth Accum	1,6	8,5	23,6	11,9	7,1	7,3
6Y	3,00	8,75		68	5		8,86	Cambridge Growth	4,7	14,9	17,8	9,6	9,5	10,6
9Y	3,00	8,75		15	2		11,32	Cambridge Special Equity	11,4	13,1	68,1	25,8	12,9	
4Y	2,00		R	375	19		126,10	Canada Life Cdn Equity	-0,1	4,4	18,9	11,7	9,5	7,9
3Y	2,28	9,00		45	15		8,14	Canadian Investment	-1,3	5,0	18,2	10,8	6,1	5,4
4Y	2,00		R	10	0		12,27	Colonia Equity	-2,5	3,1	14,6	5,4		
Y	2,00		R	9	3		15,32	Colonia Special Growth	10,5	18,8	40,9			
4Y	2,10	9,00		22	0		7,00	Concorde Growth	0,3	9,0	24,0	13,8		
4Y	,96	7,50		34	17		21,14	Confed Life B	0,2	7,1	16,7	12,0	10,6	8,2
4Y	2,00		NL	34	17		19,91	Confed Life Equity	0,2	7,1	15,7	11,1	9,5	7,1
5Y	2,06		NL	56	0		6,38	Cornerstone Cdn Growth	-0,4	8,4	32,3	14,6	12,9	
3Y	2,09	9,00	X	17			16,82	Cundill Security	2,9	4,4	14,3	20,3	8,0	7,6
4Y	2,12		NL	13	0	0,012	12,38	Desjardins Environment	-1,1	4,6	14,9	10,7	7,6	
4Y	1,94		NL	69	7		23,07	Desjardins Equity	-0,8	5,1	16,4	11,4	7,8	5,4
Y	1,98		NL	6	1		10,86	Desjardins Growth	2,8	7,9	21,2			
4Y	,00		NL	47	10		15,00	Desjardins Life Equity	-0,3	5,5	20,2	13,3	10,9	8,6
7Y	2,66	9,00		435	15		11,09	Dynamic Canadian Growth	1,8	10,2	16,2	21,5	23,5	10,8
5Y	2,49	9,00		213	8		16,30	Dynamic Fund of Canada	-1,2	3,4	10,6	10,1	10,8	9,3
5Y	1,98	9,00		275	0		12,47	Elliott & Page Equity	-0,2	8,6	33,0	17,2	15,4	
4Y	2,40		R	288	15		99,55	Empire Elite Equity	-1,6	4,3	20,5	9,8	10,1	6,8
4Y	1,20		XNL	14	16		23,98	Empire Equity Growth	-2,1	5,2	22,4	12,7	10,8	9,5
4Y	1,20		NL	30	17		19,95	Empire Group Equity	-1,8	5,6	21,9	12,1	10,6	9,2
4Y	1,44	5,00		182	16		84,76	Empire Premier Equity	-1,8	5,1	21,8	11,2	9,9	9,2
4Y	1,04	5,00	X	19	7		14,62	Equit Life Seg Comm Stock	-0,0	8,1	22,5	15,7	10,4	8,0
4Y	2,25		R	23	0		11,12	Equitable Life Cdn Stock	-0,6	6,1	19,0	12,4		
4Y	2,24	5,00		213	0		8,79	Ethical Growth	-0,5	5,1	22,1	13,1	9,0	9,9
Y	2,68		NL	7	9		5,60	Ethical Special Equity	2,9	7,3	19,0			
5Y	2,19		NL	362	0		19,14	Everest Special Equity	0,9	7,0	17,4	6,6	11,2	
4Y	1,86		NL	632	19		15,53	Everest Stock	-0,4	3,0	11,9	10,4	10,1	
Y			NL	!	0	0,019	11,65	FMOQ Canadian Equity	-1,7	4,6	17,6			
4Y	2,14		R	7			8,79	Ficadre Equity	0,1	8,2	23,9	13,4	9,0	
5Y	2,59	4,00		606	13		19,50	Fidelity Capital Builder	-0,2	6,0	22,9	10,0	8,4	
Y	2,66	4,00		393	3		13,86	Fidelity Cdn Grth Company	1,3	3,5	31,2			
4Y	1,51		NL	213	0		14,16	First Cdn Equity Index	-0,6	6,1	20,3	13,0	8,4	
Y	2,27		NL	159	3		11,78	First Cdn Growth	-0,3	6,5	20,6			
Y	2,28		NL	73	0		10,60	First Cdn Special Growth	2,4	8,3	29,7			
3Y			R	45	4		36,81	Forester Growth: Equity	0,1	8,1	27,7	16,4	26,6	
4Y	1,91		NL	110	16		15,63	GBC Canadian Growth	3,8	9,3	28,9	13,2	18,9	
Y	2,95	5,00		81	12		6,33	GT Canada Worldwide RSP	6,4	13,2	29,2			
3Y	2,40	5,00		3	0		11,51	GTS Canadian Protected	2,4	8,0	9,8	7,9	7,8	8,0
4Y	2,64		NL	813			174,50	GWL Canadian Equity (G)	0,3	5,5	20,6	10,5	10,5	
Y	2,82		NL	8	20		181,25	GWL Equity (M)	-1,1					
Y	2,76		NL	10	20		184,86	GWL Equity Fund (S)	0,2					
4Y	2,64		NL	912			144,31	GWL Equity Index Inv (G)	-0,7	5,7	19,2	12,6	7,9	6,7
Y	3,18		NL	7	20		189,20	GWL Growth Equity (A)	3,9					
Y	2,82		NL	4	20		183,39	GWL Larger Company (M)	-1,7					
Y	2,82		NL	4	20		182,36	GWL Smaller Co Fund (M)	0,3					
4Y	2,95	9,00		532	10		20,10	Global Strat Cda Grwth	-0,2	4,9	16,5	10,5		
Y	2,98	9,00		65	0		11,77	Global Strat Cdn Small	2,1	8,9	16,0			
4Y	2,25		NL	140	18		12,86	Green Line Blue Chip Equ	0,2	6,4	19,3	9,5	7,0	
4Y	2,10		NL	349	13		15,70	Green Line Cdn Equity	-0,6	4,7	16,0	13,1	8,7	
4Y	1,11		NL	153	0		7,67	Green Line Cdn Index	-0,6	6,2	21,1	14,2	9,1	7,6
N	,85		NL	27	19	0,003	11,74	Green Line Pool Blue Chip	0,3	6,4	21,4			
Y	2,15		NL	34	18		10,93	Green Line Value	4,3	12,2	20,7			
Y	2,25		R	9			5,90	Growsafe Equity	-0,2	5,7	14,1			
4Y	2,58	9,00		12	5		13,94	Guardian Enterprise	6,3	21,5	51,0	18,1	12,9	9,1
Y			R	9			13,93	Guardian Enterprise Cl B	6,3					
Y			R	40			8,30	Guardian Gro Equity Cl B	0,9					
4Y	2,48	9,00		25	5		8,31	Guardian Growth Equity	0,9	8,5	15,4	11,4	11,7	
4Y	1,09		NL	32	8		12,68	Gyro Equity Fund	1,7	8,9	23,5	11,2	9,0	8,0
4Y	1,75		NL	2			9,06	HRL Canadian	1,3	2,1	11,9	7,5	3,3	4,5
4Y	2,15		NL	72	14		15,54	Hongkong Bank Equity	0,8	8,3	17,7	14,1	10,7	
Y	3,08		NL	10	0		12,06	Hongkong Bank Sm Cap Grth	9,5	20,5	22,9			
Y	2,50	5,00		37	0		10,16	Hyperion Aurora	3,6	6,3	26,2			
4Y	1,95	5,00		87	8		20,14	Imperial Growth Cdn Equ	1,4	5,8	17,6	12,0	9,5	12,7
4Y	2,00		R	41	7		15,12	Ind Alliance Ecoflex A	-2,0	3,2	14,5	14,6		
4Y	1,50	6,00		48	7		104,50	Ind Alliance Stocks	-2,0	3,3	15,1	15,2	11,6	9,3
6Y	2,42	5,00		249	7		5,82	Industrial Equity	0,9	10,4	15,0	10,9	13,5	7,0
4Y	2,41	5,00		414	19		8,89	Industrial Future	0,8	4,1	21,6	20,0	12,3	
5Y	2,39	5,00		1274	21		17,99	Industrial Growth	0,2	8,4	16,0	14,2	8,0	7,8
5Y	2,39	5,00		1147	13		6,85	Industrial Horizon	-0,8	5,6	14,0	14,4	8,1	
4Y	2,47	5,00		55	13		5,97	Industrial Pension	-1,0	3,3	14,4	16,9	8,0	6,1
4Y			NL	80	0		7,16	InvesNat Canadian Equity	-0,6	4,9	17,9	12,9	9,8	
4Y	2,28	2,50		2359	8		10,23	Investors Cdn Equity	0,1	7,4	19,1	13,2	11,6	9,2
4Y	,06		R	136	15	0,034	19,74	Investors Pooled Equity	0,8	10,2	26,5	18,0	14,8	10,6
3Y	,20	2,50		1337	20		7,80	Investors Retire Grow Prt	0,0	7,2	19,3	12,9	9,3	
4Y	2,29	2,50		2120	9		14,18	Investors Retirement	-0,3	6,8	19,2	13,6	8,7	8,2
3Y	2,37	2,50		112	19		6,34	Investors Summa	0,5	6,5	17,3	10,6	9,1	
2Y	2,42	5,00		1128	20		13,85	Ivy Canadian	-0,4	5,5	18,6	11,7		
Y	2,39	5,00		68	21		2,52	Ivy Enterprise	2,0	7,0	18,2			
5Y	2,50	9,00		71	18		12,22	Jones Heward Fund Ltd.	2,0	3,8	12,4	8,6	11,0	7,7
4Y	2,65	3,00		176	8		7,71	Laurentian Cdn Equity	-0,8	4,4	15,2	10,0	7,4	5,6
4Y	2,65	3,00		136	1		6,83	Laurentian Special Equity	4,0	8,2	16,0	14,6	10,3	
Y	1,50		NL	2	0		10,25	Leith Wheeler Cdn Equity	-1,8	2,4	7,7			
4Y	2,00		R	588	0		222,21	London Life Cdn Equity	1,4	9,2	22,9	13,1	11,1	8,9
Y	2,16		NL	6	18		15,99	Lotus Cdn Equity	10,7	22,4	33,6			
4Y	1,03		NL	1409	15		12,46	MD Equity	1,9	6,3	15,6	13,6	9,7	9,1
Y	1,08		NL	75	0		11,13	MD Select	1,6	7,5	16,2			
5Y	2,15	5,00	X	14	6		12,76	Mackenzie Sent Cda Equity	2,7	8,9	8,5	17,1	11,5	
Y	2,50		NL	8	18		12,32	Manulife Cabot Blue Chip	-1,5	5,4	23,9			
Y	2,50		NL	13	0		12,55	Manulife Cabot Cdn Equity	-1,6	6,2	25,3			
Y	2,50		NL	6	0		10,84	Manulife Cabot Cdn Growth	10,0	22,4	36,1			
Y	2,50		NL	4	19		10,91	Manulife Cabot Emerg Grth	8,4	20,3	33,5			
4Y	1,63	4,00			0		17,94	Manulife Capital Gains 1	1,4	9,7	23,6	13,4	12,4	9,7
4Y	2,38		R		0		17,06	Manulife Capital Gains 2	1,3	9,5	22,7	12,6	11,6	8,9
4Y	1,63	4,00			17		15,87	Manulife Equity 1	-0,2	5,7	21,0	12,9	10,0	7,8
4Y	2,38		R		17		15,08	Manulife Equity 2	-0,3	5,5	20,1	12,0	9,2	7,0
7Y	2,50		NL	179	4		12,52	Marathon Equity	8,8	26,0	73,2	42,4	38,3	
Y	2,05		NL	22			11,85	Maritime Life Cdn Equity	-1,6	4,5				
4Y	1,97		NL	263			20,37	Maritime Life Growth	-0,5	5,4	19,9	11,8	8,2	6,5
4Y	1,34		NL	11	0	0,000	11,77	Mawer Canadian Equity	-0,4	4,6	18,0	11,7		
5Y	1,29		NL	56	99	0,030	14,57	Mawer New Canada	5,2	14,3	23,1	20,2	17,7	
4N	,50		NL	157	0		50,84	McLean Budden Cdn Equ-Pld	-0,7	5,6	21,4	13,3	11,7	10,0
4Y	1,75		NL	7	10		14,53	McLean Budden Equ Growth	-0,9	4,9	19,2	11,1	9,7	
Y	2,25	2,50		19	3		9,97	Merrill Lynch Cdn Equity	-0,3					
4Y	2,00		R	23	18		14,13	MetLife MVP Equity	-1,1	4,4	15,0	9,1	5,2	
4Y	2,00		R	33	18		16,82	MetLife MVP Growth	6,0	11,3	28,6	16,5		
6Y	2,98	5,00		13	4		5,95	Middlefield Growth	4,8	13,8	22,9	5,6	21,3	
Y	2,75		R	17	5		5,15	Millennia Cdn Equ Ser 1	-1,0	3,0				
Y	2,93		NL	1	5		5,15	Millennia Cdn Equ Ser 2	-0,8	3,0				
Y	2,00		NL	5	17		14,17	Millennium Next Generat'n	2,8	12,7	46,7			
9Y	3,48	6,00		10	7		3,11	Multiple Opportunities	11,9	38,0	90,0	49,7	37,1	16,9
4Y	1,79	3,75		96	10		16,58	Mutual Equifund	1,7	9,7	28,0	14,1	8,7	6,1
4Y	2,26		NL	214	11		13,97	Mutual Premier Blue Chip	1,3	8,8	24,0	12,3		
4Y	2,26		NL	467	14		16,42	Mutual Premier Growth	5,0	11,6	31,3	18,1		
4Y	2,00		R	10			13,28	NN Canadian 35 Index	-2,9	3,4	16,0	12,0	7,1	
4Y	2,25		R	22			6,90	NN Canadian Growth	0,1	5,9	17,1	10,3	6,6	4,7
4Y	1,60		NL	151	0		10,40	National Trust Cdn Equity	-0,5	2,9	12,2	9,0	7,9	7,1
4Y	2,46		NL	29	10		14,52	National Trust Spec Equ	3,2	8,0	20,4	9,9		
4Y			R	51			340,46	Natl Life Equities	0,3	7,9	21,7	16,7	12,2	10,8
6Y	2,71	3,00		23	4		18,35	Navigator Value Retiremnt	8,9	24,0	59,1	31,5		
Y	2,55			42	2		5,65	O'Donnell Cdn Emering Gro	11,0					
Y	2,55			10	0		5,48	O'Donnell Growth Fund	5,8					
4Y	,64		NL	90	10		37,70	O.I.Q. FERIQUE Equity	1,8	7,0	20,9	14,0	10,4	9,6
6Y	,60		NL	15	0		7,92	OHA Canadian Equity	1,4	8,9	21,5	13,0		
4Y	1,00		NL	30	16		11,25	OTG Investment Divers	-1,0	6,6	21,2	12,3	7,3	7,4
4Y	1,00		NL	17	19		11,73	OTG Investment Growth	-1,3	3,4	17,2	10,0	5,9	7,3
Y	,42	4,00		87	17		8,44	Optima Strat Cdn Equity	-0,5	4,1	20,6			
Y	1,46		NL	!	0		9,98	Optimum Actions	-0,6	4,3	15,7			
4Y	1,13		NL	344	0		30,64	PH&N Canadian Equity	-0,1	7,1	20,3	15,6	9,7	9,4
4N	,58		NL	421	16		48,07	PH&N Pooled Pension Trust	-0,4	8,2	22,1	15,3	10,6	9,3
4Y	1,21		NL	95	16		16,33	PH&N RSP/RIF Equity	0,6	7,8	20,7	15,9	10,5	9,4
4Y	1,75		NL	92	12		25,59	PH&N Vintage Fund	2,2	12,2	31,2	18,1	15,7	
Y	2,78	5,00		3	5		17,24	Pacific Special Equity	12,8	21,2	62,0			
6Y	1,75	5,00		131	5		11,74	Prudential Growth	2,1	7,7	35,4	19,0	15,9	10,9
4Y	2,00	5,00		7	0		15,30	Pursuit Canadian Equity	3,2	8,1	21,9	14,6	12,9	8,8
4Y	3,79		NL	10	0		9,39	Quebec Growth Fund Inc.	1,5	4,3	18,4	5,5	18,9	
4Y	,75		NL	68	0	0,011	15,35	Quebec Prof Cdn Equity	1,3	6,4	21,9	10,9	7,0	
4Y	2,10		R	52	0		11,23	REA Inc Investiss IDEM	3,6	0,4	13,4	1,1		
Y	2,00	5,00		3	0		11,34	Resolute Growth	9,1	13,4	27,7			
4Y	2,09		NL	1253	18		30,58	RoyFund Canadian Equity	0,3	7,7	21,6	14,8	10,0	7,1
5Y	2,31		NL	314	17		16,08	Royal Canadian Growth	2,6	12,4	29,4	14,1		
4Y	2,20		NL	222	11		14,73	Royal Cdn Small Cap	1,8	11,8	30,4	10,3		
Y			R	17	0		12,81	Royal Life Cdn Growth	5,4	11,7	34,0			
4Y	2,37		R	53	5		12,44	Royal Life Equity	-0,9	3,7	15,7	11,3	9,6	
4Y	1,90		NL	771	19		16,43	Royal Trust Cdn Stock	0,2	7,4	20,8	11,9	9,2	7,4
4Y	1,75		NL	6	0		10,64	Saxon Small Cap	2,3	6,2	19,3	12,8	12,2	6,5
4Y	1,75		NL	8	5		12,51	Saxon Stock Fund	0,0	7,1	26,0	17,8	15,8	6,4
5Y	1,46		NL	81	13		24,67	Sceptre Equity Fund	5,9	15,5	53,0	30,8	17,7	
4Y	2,05		NL	260	0		13,88	Scotia Excel Cdn Bluechip	0,5	7,6	15,7	8,1	8,7	
4Y	2,11		NL	179	0		31,51	Scotia Excel Cdn Growth	2,8	11,4	27,5	19,0	11,9	10,0
Y	1,25		NL	2	0		13,53	Scudder Canadian Equity	-0,2	6,7				
6F	2,13	6,00		4	18		1,51	Special Opportunities	6,7	20,8	45,2	13,1	9,5	
Y	2,08	6,00		!	14		12,21	Spectrum Cdn Equity A	-0,2	6,9	18,0			
Y	2,32		R	13	14		12,18	Spectrum Cdn Equity B	-0,2	6,7	17,6			
Y	2,57		NL	!	14		12,13	Spectrum Cdn Equity C	-0,2	6,7	17,3			
4Y	2,28	9,00		88	14		12,20	Spectrum Cdn Equity D	-0,2	6,8	17,6	11,5	7,1	
Y	1,61		R	3	0		11,43	Standard Life Cd Dividend	-2,8	4,7	15,5			
4Y	2,14		R	9	14		12,27	Standard Life Equity	-1,9	4,9	18,9	12,4		
Y	2,14		R	6	13		10,77	Standard Life Growth Equ	0,5	7,5	22,3			
4Y	2,00		R	31	19		21,59	Standard Life Ideal Equ	0,8	9,8	26,3	15,1	10,4	
Y	2,85	5,00		7	6		5,25	Stone & Co Flagship Stock	1,0	5,0				
4Y	2,41	5,00		131	0		11,78	Talvest Growth	-1,7	3,4	14,6	11,2	8,6	9,0
Y	2,51	5,00		73			5,53	Talvest New Economy	0,0	3,8	19,2			
4Y	2,44	6,00		74	21		6,55	Templeton Canadian Stock	-0,8	5,6	13,1	13,8	6,5	
4Y	2,35	5,00		5	0		10,97	Top 50 Equity	-1,8	4,1	12,1	7,1	4,9	
4Y	1,39		NL	55	12	0,631	10,11	Tradex Equity	3,6	11,1	26,6	16,6	10,8	9,1
5Y	3,00	8,75		5	16		7,53	Trans-Canada Equity	-2,2

FONDS MUTUELS — Tableau des rendements

Source : Southam Business Information Service

Rendement des fonds mutuels se terminant le 29 février 1996

Variabilité (RÉER)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M$)	Étranger %	Dividendes versés $	VANPA	Titre du fonds	Variation en % 1 mois	3 mois	1 an	Rendement annuel composé % 3 ans	5 ans	10 ans
F	2,33	6,00		6 100			12,25	Bullock Optimax USA A	0,6	7,2	21,8			
F	2,59		R	4 100			12,11	Bullock Optimax USA B	0,6	7,1	21,6			
F	2,83		NL	! 100			12,21	Bullock Optimax USA C	0,6	7,0	21,1			
4F	2,51	5,00		157 96			10,51	C.I. American	3,3	10,3	30,9	23,7		
Y	2,54	5,00		8 3			10,77	C.I. American RSP	1,9	8,8				
3F	2,51	5,00		51 96			9,78	C.I. Sector American	3,3	10,3	30,1	23,1		
F	2,25		NL	9 54			10,56	CIBC U.S. Opportunities	0,3					
4F	2,25		NL	48 72			14,74	CIBC US Equity	1,3	8,2	27,1	12,6		
5F	1,40		NL	14			16,84	COTE 100 Amerique	3,3	12,7	41,9	17,1		
5F	2,00		R	3 87			5,46	Caldwell Sec Intl	-2,9	3,0	13,5	13,5	8,8	
6F	3,00	8,75		2 86			4,92	Cambridge Amer Growth	0,2	6,9	3,0	2,8		
4F	1,24	5,00	U	11 100			22,68	Cassels Blaikie American	2,0	6,4	36,2	12,0	11,4	11,9
1N	1,80	9,00	X	! 100			11,68	Century DJ Mutual	0,4	1,6	4,8	4,1	6,0	
F	2,08		NL	3 100			179,51	Co-operators U.S. Equity	7,1	14,2	68,9			
3F	2,30		NL	23 100			24,32	Cornerstone US	-0,4	5,3	23,7	14,3	12,1	6,5
F			NL	2 0		0,026	10,00	Desjardins Amer Market	-0,1					
4F	2,67	9,00		36 84			9,64	Dynamic American	3,2	12,1	40,5	13,0	11,8	8,9
3F	1,71	9,00		74 100			14,02	Elliott & Page Amer Grth	1,9	7,0	21,0	12,9	11,4	7,7
4F	2,55	5,00		26 94			19,58	Ethical N.A. Equity	3,3	7,1	34,5	17,2	13,4	8,5
3Y	1,51		NL	196 0			11,00	Everest AmeriGrowth	0,3	5,2	32,9	15,1		
3F	2,28		NL	75 78			16,12	Everest US Equity	1,7	4,6	19,9	12,2	10,1	
5F	2,40	5,00		847 99			21,66	Fidelity Growth America	0,9	3,8	31,2	18,4	20,4	
F	2,74	5,00		51 99			12,11	Fidelity Small Cap Amer	2,6	-4,9	20,6			
F	2,23		NL	49 98			11,73	First Cdn US Growth	2,1	-2,8	12,2			
N	1,00		NL	11 90			11,95	Fonds de Crois Select	0,9	5,9	30,0			
5F	1,87		NL	120 84			7,19	GBC N.A. Growth	4,0	5,2	28,3	16,7	20,2	11,2
F	2,95	5,00		19 70			6,14	GT America Growth	-1,8	-6,2	15,1			
4Y	2,80		R	4			11,43	GTS First American	2,2	6,6	10,2	7,1		
F	2,82		UNL	72 100			222,40	GWL US Equity Fund (G)	0,6	5,8	20,2			
2Y	2,96	9,00		9 19			10,83	Global Strat Dvr Amer	1,3	1,2	-0,8	-0,9	1,6	
F	2,99	9,00		6 91			13,15	Global Strat US Equity	2,5	5,9	27,1			
2F	2,93	9,00		7 92			14,93	Global Strat US Growth	1,2	1,4	1,2	-0,5		
N	4,0		NL	9 78			14,64	Green Line Pool NA Grth B	5,3	8,7	39,3			
3F	7,8		UNL	58 100			11,58	Green Line US Index	0,9	6,1	32,6	14,7	13,3	
Y	1,35		R	3 0			5,08	Growsafe US Equity Index	-0,2					
F			R	15			11,37	Guardian Amer Equity Cl B	1,2					
4F	2,80	9,00		27 100			11,38	Guardian American Equity	1,2	3,3	27,6	18,8	17,9	11,4
5F	3,00	5,00		40 100			18,97	Hyperion Value Line C$	1,2	5,1	38,1	19,0		
3N	1,62	5,00		4 86			14,58	Imperial Growth N.A. Equ	6,2	12,4	26,7	18,1	14,8	9,3
4F	2,39	5,00		249 98			13,61	Industrial American	-1,1	4,8	18,5	13,9	12,3	8,9
3F			UNL	2 100			11,24	InvesNat Blue Chip Amer	3,3	2,4	12,5	3,1		
4F	2,39	2,50		1220 47			13,96	Investors N.A. Growth	-0,1	4,6	21,9	13,7	13,6	12,2
4F	2,25	2,50		365 39			18,18	Investors Special	0,1	5,9	23,6	12,4	13,9	11,5
3F	2,22	2,50		591 99			26,98	Investors US Growth	1,7	7,7	26,4	17,9	17,3	12,4
4F	2,50	9,00		16 100			12,62	Jones Heward American	2,0	0,5	15,9	6,2	9,3	7,3
4F	2,65	3,00		119 87			11,07	Laurentian Amer Equity	1,1	6,8	23,6	15,9	13,2	10,3
N	1,34		NL	3 100			12,74	Leith Wheeler US Equity	4,4	8,3	22,6			
3N	2,00		R	108 100			19,23	London Life US Equity	3,2	8,0	23,1	10,6	12,5	
4F	1,06		NL	128 97			20,13	MD US Equity	9,5	13,4	41,1	22,3		
F	1,63	4,00		100			13,06	Manulife American Stock 1	1,0	4,4	27,6			
F	2,38		R	100			12,95	Manulife American Stock 2	0,9	4,2	26,7			
2N	2,04	5,00		4 72			14,21	Margin of Safety	3,7	9,8	22,0	13,6	11,8	
F	2,30		NL	27 100			125,75	Maritime Life Amer GIF	0,7	6,4	21,4			
3F	1,33		NL	10 95		0,016	12,93	Mawer US Equity	1,8	9,0	30,1	14,7		
4F	1,75		NL	13 98			23,52	McLean Budden Amer Growth	2,2	7,9	28,1	15,1	14,1	
4N	,50		NL	123 100			60,37	McLean Budden Amr Equ-Pld	2,2	8,1	30,2	17,5	16,5	12,8
3N	2,00		R	12 100			15,43	MetLife MVP US Equity	3,1	8,9	29,6	15,3		
F	2,80		R	5 69			5,19	Millennia Amer Equ Ser 1	1,2	3,6				
F	2,98		NL	! 69			5,19	Millennia Amer Equ Ser 2	1,4	3,6				
3F	2,06	3,75		5 97			12,74	Mutual Amerifund	2,4	6,4	20,6	11,9	12,1	7,9
F	2,41		NL	16 92			13,04	Mutual Premier American	2,3	5,9	19,7			
3Y	2,25		R	103			10,87	NN Can-Am	0,3	4,5	31,3	14,1		
4F	2,81		NL	8 100			13,21	National Trust Amer Equ	2,2	4,4	25,2	10,7		
F	2,71	3,00		1 87			11,62	Navigator American Value	-0,2	6,8				
F	2,65			6 100			5,21	O'Donnell Amer Sector Gro	0,4					
F	2,65			5 100			5,13	O'Donnell U.S. Mid-Cap	0,6					
F	4,3	4,00		31 89			6,97	Optima Strat US Equity	0,3	7,6	35,7			
3F	1,12		NL	309 94			48,14	PH&N US Equity	2,3	8,3	28,1	17,3	17,5	12,2
3N	,04		NL	465 94			226,23	PH&N US Pooled Pension	2,5	8,9	29,8	18,6	18,6	13,3
3F	,50	5,00	U	200 100			39,06	Princor Growth	1,1	1,7	27,8	13,3	15,3	
F		5,00		! 82			11,47	Prosperity Amer Perform	2,2	4,4	19,6			
N	2,24	5,00		11 85			6,75	Prudential Amer Equity	3,8	5,8	53,8			
4N	2,00	5,00	X	! 100			9,18	Pursuit American	0,8	-5,8	-2,8	0,8	4,9	
4F	2,09		NL	63 100			18,33	RoyFund US Equity	0,2	4,0	25,5	18,0		
F			R	2 94			11,21	Royal Life US Equity	3,7	8,0				
3F	2,15		NL	136 100			13,04	Royal Trust Amer Stock	0,1	3,3	22,6	13,5	14,0	10,8
Y	1,34		NL	44 0			11,32	Scotia CanAm Growth	0,4	5,3	32,4			
4F	2,19		NL	59 80			9,85	Scotia Excel Amer Equity	3,6	3,2	20,1	14,6	13,4	
F	2,14		R	3 82			11,98	Standard Life U.S. Equity	0,5	6,5	21,9			
4F	2,27	5,00		8 100			24,78	Talvest US Growth	0,3	6,4	23,7	13,8	15,3	10,7
3F	2,54	5,00		2 96			11,17	Top 50 US Equity	0,5	1,8	17,6	6,9		
4F	2,25		NL	6 94			29,16	Trust General U.S. Equity	7,6	6,0	16,4	10,2	16,5	10,5
4F	2,00		NL	7			10,67	Trust Pret et Revenu Amer	5,8	11,1	39,4	15,4	15,1	9,5
4F	2,62	9,00		257 96			18,67	United American Equity	4,1	8,8	38,0	15,4	13,6	10,7
4F	2,39	9,00		55 93			14,53	United American Growth	3,8	7,5	41,3	23,8	20,7	12,4
5F	2,55	5,00		257 98			11,05	Universal US Emerg Growth	4,6	5,9	41,7	26,8		
4F	2,90		NL	2 100			13,89	University Ave Growth	0,7	12,3	26,4	10,2	5,2	4,4
3F	2,62		NL	149 100			17,08	Zweig Strategic Growth	1,2	4,3	23,5	15,0		
								Rendement le plus élevé	9,5	14,2	68,9	26,8	21,5	16,4
								Rendement le plus bas	-2,9	-6,2	-2,8	-0,9	1,6	4,4
								Moyenne	2,0	5,7	25,7	14,2	13,7	10,3

ACTIONS INTERNATIONALES

F		9,00		2 55			4,91	20/20 Aggressive Global						
F	2,57	9,00		115 99			12,89	20/20 Asia Pacific	0,2	13,3	11,0			
F	3,39	9,00		16 81			2,69	20/20 India	11,2	5,9	-35,5			
4F	2,60	9,00		259 88			23,01	20/20 International Value	-0,5	5,0	16,2	13,7	12,8	
F	3,32	9,00		177 92			4,38	20/20 Latin America	-4,2	6,6	-3,3			
F	3,39	9,00		15 98			4,24	20/20 MM Emerging Markets	-1,4	11,9	11,3			
Y	2,52	9,00		200 99			5,29	20/20 RSP Intl Equity All	-0,2	6,5	21,9			
8F	2,47	6,00		119 97			16,36	AGF Asian Growth Ser A	-2,2	12,4	18,1	23,4		
F			R	531 97			16,25	AGF Asian Growth Ser B	-2,3	12,3	17,6			
F			NL	12 97			16,28	AGF Asian Growth Ser C	-2,3	12,2	17,4			
F	2,65	6,00		3 93			7,65	AGF China Focus Ser A	0,4	8,8	3,5			
F	3,19		R	17 93			7,58	AGF China Focus Ser B	0,4	8,8	3,1			
F	3,20		NL	2 93			7,57	AGF China Focus Ser C	0,5	8,9	3,3			
F	2,64	6,00		7 89			10,01	AGF European Growth Ser A	1,9	9,8	17,8			
F	3,14		R	49 89			9,91	AGF European Growth Ser B	1,9	9,6	17,3			
F	3,11		NL	9 89			9,94	AGF European Growth Ser C	1,9	9,6	17,4			
F		6,00		1 21			20,73	AGF Intl Grp Germany Cl A	1,1	9,2	15,4			
F			R	8 21			20,62	AGF Intl Grp Germany Cl B	1,0	8,9	14,7			
F			NL	! 21			20,61	AGF Intl Grp Germany Cl C	1,0	9,0	14,6			
F			X	40 21			21,03	AGF Intl Grp Germany Cl M	1,1	9,1	16,8			
7F	2,59	6,00		54 97			5,01	AGF Japan Ser A	-2,3	0,4	2,2	6,9	0,3	5,6
F			R	97 97			4,97	AGF Japan Ser B	-2,4	0,2	1,6			
F			NL	4 97			4,97	AGF Japan Ser C	-2,4	0,2	1,6			
F		6,00		5 65			6,45	AGF World Equity Ser A	0,5	5,4				
F			R	49 65			6,42	AGF World Equity Ser B	0,3	5,2				
F			NL	6 65			6,43	AGF World Equity Ser C	0,3	5,4				
F	2,75	6,00		1 100			8,60	AIC Emerging Markets	0,0	12,3	3,9			
F	2,75	6,00		9 99			10,96	AIC World Equity	-1,9	7,0	5,8			
5F	2,38		NL	340 95			12,84	Altamira Asia Pacific	-0,5	-2,1	-5,1	9,1		
F	2,41		NL	130 98			12,33	Altamira European Equity	2,8	8,5	19,4			
4F	2,00		NL	41 93			13,45	Altamira Global Diversified	2,4	9,4	20,5	14,2	9,1	1,9
F	3,13		NL	23 91			4,23	Altamira Global Discovery	-3,0	6,0	8,5			
F	2,38		NL	25 96			4,19	Altamira Japanese Opport	-3,7	2,2	4,3			
F	1,98	4,00		20 100			5,14	Apex Asian Pacific	-1,9	11,9	19,6			
4F	2,73		NL	12 93			14,55	Atlas Global Equity	0,4	8,3	14,1	15,4	11,7	
F	2,73		NL	8 75			10,83	Atlas NAFTA	-2,1	5,6	25,9			
4F	3,09	9,00		83 95			18,21	BPI Global Equity	0,8	5,6	19,3	16,1	11,3	
F	3,62	9,00		9 90			12,38	BPI Global Opportunities	5,4	10,7				
F	2,34	9,00		85 95			16,33	BPI Global Small Co	2,3	3,7	0,6			
4F	2,66	9,00		198 95			7,52	BPI International Equity	1,1	5,9	13,1	11,9	10,0	
5F	2,10	4,00		15 98			6,57	Beutel Goodman Intl Equ	2,3	8,2	14,6	19,1		
N	1,50		NL	5 77			12,86	Bissett Multinat'l Growth	1,3	7,9	24,6			
F	2,33	6,00		8 100			11,20	Bullock Asian Dynasty A	-1,1	12,1	15,7			
F	2,58		R	9 100			11,10	Bullock Asian Dynasty B	-1,2	12,1	15,5			
F	2,83		NL	! 100			11,11	Bullock Asian Dynasty C	-1,2	12,0	15,1			
F	2,33	6,00		8 100			10,55	Bullock Emerging Mrkts A	0,8	15,6	28,7			
F	2,58		R	11 100			10,50	Bullock Emerging Mrkts B	0,8	15,5	28,4			
F	2,83		NL	3 100			10,58	Bullock Emerging Mrkts C	0,7	15,4	27,9			
F	2,30	6,00		4 100			12,28	Bullock Euro Enterprise A	5,3	10,0	25,9			
F	2,56		R	12 100			12,25	Bullock Euro Enterprise B	5,2	9,9	25,6			
F	2,80		NL	4 100			12,27	Bullock Euro Enterprise C	5,2	9,9	25,2			
F	3,05	5,00		114 97			10,10	C.I. Emerging Asian	-0,4	12,2	6,8			
7F	3,01	5,00		406 95			7,13	C.I. Emerging Markets	-3,5	9,6	7,5	9,1		
5F	2,62	5,00		50 100			6,13	C.I. European	3,5	8,9	10,1	9,3		
4F	2,54	5,00		742 95			9,38	C.I. Global	-0,7	5,3	14,1	12,4	13,9	
Y	2,55	5,00		266 15			5,32	C.I. Global Equity RSP	-0,4	7,0	17,6			
F	3,05	5,00		335 89			9,17	C.I. Latin American	-4,5	7,8	12,5			
7F	2,63	5,00		1003 98			17,53	C.I. Pacific	-1,1	11,9	11,7	16,5	14,7	14,1
F	3,05	5,00		15 97			9,84	C.I. Sector Emerg Asian	-0,4	12,1	6,3			
7F	3,01	5,00		72 94			6,49	C.I. Sector Emerging	-3,4	9,1	6,9	9,0		
5F	2,62	5,00		21 100			6,29	C.I. Sector European	3,6	8,8	9,1	8,8		
4F	2,54	5,00		157 95			10,46	C.I. Sector Global	-0,8	5,2	13,4	12,1	13,5	
F	3,05	5,00		27 90			8,11	C.I. Sector Latin Amer	-4,5	7,8	12,0			
7F	2,63	5,00		187 97			11,97	C.I. Sector Pacific	-1,2	11,8	11,0	16,0	14,4	
F	1,45		NL	! 100			10,71	CDA Emerging Markets	0,3	16,5	7,2			
F	1,45		NL	1 100			11,95	CDA European	3,7	9,0	20,7			
F	1,45		NL	3 100			12,07	CDA International Equity	2,9	11,0	25,7			
F	1,45		NL	1 100			13,03	CDA Pacific Basin	3,1	11,4	29,5			
F	2,50		NL	10 66			10,65	CIBC Emerging Economies	-3,5					
F	2,25		NL	12 70			10,60	CIBC European Equity	1,5					
F	2,85		NL	331 79			11,01	CIBC Far East Prosperity	-0,9	19,1	17,5			
3F	2,35		NL	121 66			15,60	CIBC Global Equity	-0,1	6,0	13,2	10,9	9,3	
F	2,25		NL	20 69			11,14	CIBC Global Technology	2,4					
F	2,60		NL	22 67			10,10	CIBC Japanese Equity	-3,4	1,0				
4F	3,00	8,75		3 87			10,38	Cambridge Americas	-0,6	3,3	9,5	4,8	7,3	
F	3,00	8,75		3 70			5,47	Cambridge China	-3,9	4,4	-7,8			
7F	3,00	8,75		3 89			6,81	Cambridge Global	-5,0	1,5	-5,6	3,9	4,4	5,9
8F	3,00	8,75		7 96			5,03	Cambridge Pacific	-4,4	9,9	-2,2	2,6	3,4	-4,7
F	2,40		R	14 89			11,09	Canada Life Asia Pacific	-0,6					
F	2,40		R	7 85			11,02	Canada Life European Equ	2,5					
4F	2,00		R	293 93			49,60	Canada Life US & Itl Equ	0,5	8,2	24,8	17,5	15,7	12,6
4F	2,14		NL	3 90			8,24	Capstone Intl Investment	0,9	5,5	15,9	10,9	12,4	
F		9,00		2			10,47	Concorde International	0,8	5,2				
4F	2,53		NL	9 100			13,24	Cornerstone Global	1,1	7,8	24,7	15,8	13,0	10,7
2F	2,06	9,00		386			16,57	Cundill Value	0,6	6,4	13,2	19,3	14,4	11,1
4F	2,29		NL	42 96			30,95	Desjardins International	0,7	7,1	19,6	16,1	13,8	10,1
5F	2,70	9,00		52 100			12,77	Dynamic Europe	6,2	8,7	14,8	16,0	6,9	
F	3,00	9,00		3 36			10,53	Dynamic Far East	0,6	6,0	8,8			
5F	3,25	9,00		5 27			6,32	Dynamic Global Green	13,9	23,9	28,2	8,6	4,8	
4F	2,75	9,00		31 81			7,93	Dynamic International	5,6	14,8	25,9	16,6	13,9	7,0
F	1,50	9,00		25 100			10,45	Elliott & Page Asian Grth	-1,5	6,0	15,5			
F	1,64	9,00		22 100			9,09	Elliott & Page Emerg Mkts	0,0	12,4	6,9			
F	1,30	9,00		26 99			11,38	Elliott & Page Glo Equity	1,7	6,8	23,4			
4F	2,40		R	48 75			21,76	Empire Intl Growth	0,1	5,2	19,9	13,7	14,0	
Y	2,75		R	7 83			10,96	Equitable Life Int'l	-0,3	4,8	12,0			
F	2,60		NL	7 96			5,90	Ethical Pacific Rim	-0,9	12,7	19,0			
Y	2,44		NL	201 0			10,10	Everest AsiaGrowth	-2,7	7,1	19,7			

Un partenariat Dynamique



FONDS D'INVESTISSEMENT DYNAMIQUE
Votre partenaire pour une performance Dynamique

Pour plus de renseignements, communiquez au 310-1234

La valeur des parts et le rendement fluctueront. Lisez le prospectus simplifié attentivement avant d'investir.

F	4,00		NL	23 80			10,52	Everest Emerging Markets	-2,0	8,1	7,0			
Y	2,29		NL	70 0			9,95	Everest EuroGrowth	-0,3	4,8	17,3			
4F	2,91		NL	100 84			21,26	Everest Intl Equity	1,0	5,8	12,8	11,3	6,9	
4F	2,35		NL	27 74			35,98	Everest North American	1,4	4,8	17,5	9,0	9,0	5,7
Y			NL	7 0		0,026	8,76	FMOQ International Equity	-1,3	5,4	9,0			
F	3,41	5,00		24 92			13,15	Fidelity Emerg Mkts Ptf	-0,2	17,4	31,1			
4F	2,83	5,00		728 91			16,37	Fidelity European Growth	3,3	6,0	19,3	20,0		
8F	2,83	5,00		1719 94			27,46	Fidelity Far East	-1,8	12,2	28,1	22,1		
4F	2,76	5,00		770 95			18,65	Fidelity Intl Portfolio	0,7	4,5	24,3	18,0	13,2	
F	3,00	5,00		279 92			9,64	Fidelity Japanese Growth	-2,9	0,3	3,8			
F	3,42	5,00		146 99			6,69	Fidelity Latin Amer Grth	-5,9	11,9	22,1			
F	2,07		NL	15 95			8,63	First Cdn Emerg Markets	-1,6	10,0	17,9			
F	2,08		NL	7 88			11,07	First Cdn European Growth	2,8	6,4	12,6			
F	2,03		NL	14 84			11,52	First Cdn Far East Growth	1,0	15,3	23,2			
5F	1,95		NL	138 91			14,74	First Cdn Intl Growth	0,6	7,0	13,7	16,1		
F	2,01		NL	13 78			9,11	First Cdn Japanese Growth	-1,2	2,4	5,0			
F	2,15		NL	9 69			10,21	First Cdn NAFTA Advantage	-1,5	7,0	21,7			
5F	1,82		NL	22 100			10,67	GBC International Growth	1,8	5,1	12,0	7,8	3,2	
F	2,95	5,00		6 83			5,01	GT Latin Amer Growth	-3,0	11,3	36,9			
F	2,95	5,00		8 98			5,81	GT Pacific Growth	-1,0	16,2	21,5			
F	3,00		UNL	114 100			198,08	GWL Intl Equity (P)	0,5	5,9	17,2			
F	2,76		NL	5			190,69	GWL North American (B)	0,3					
F	3,17	9,00		65 97			7,75	Global Strat Asia	-0,4	16,4	18,7			
Y	3,24	9,00		34 6			6,00	Global Strat Dvr Asia	-2,0	11,9	9,7			
4Y	2,99	9,00		68 9			18,37	Global Strat Dvr Euro	1,4	5,9	18,0	9,2		
Y	2,95	9,00		21 16			4,97	Global Strat Dvr Japan	-2,0	0,6	1,0			
Y	3,24	9,00		20 13			4,63	Global Strat Dvr Latin	-5,5	7,7	2,2			
Y	2,81	9,00		5 12			10,03	Global Strat Dvr World	-0,6	5,8	10,9			
F	2,98	9,00		76 95			12,49	Global Strat Europe	2,2	7,7	18,8			
F	2,98	9,00		43 87			13,05	Global Strat Japan	-2,6	0,2	2,4			
F	3,24	9,00		10 87			5,94	Global Strat Latin Amer	-2,1	10,6	14,2			
F	3,24	9,00		38 70			15,86	Global Strat Wrld Emer	1,1	8,7	13,1			
F	2,96	9,00		92 95			20,38	Global Strat Wrld Equ	1,4	6,2	19,1			
F	2,63		NL	72 100			9,97	Green Line Asian Growth	-1,1	12,4	14,6			
7F	2,68		NL	169 100			15,23	Green Line Emerging Mkts	-0,1	14,1	13,0	11,8		
F	2,68		NL	28 100			12,45	Green Line Euro Growth	2,9	6,9	22,2			
F	2,47		NL	52 74			13,04	Green Line Global Select	0,9	6,6	21,8			
5F	2,32		NL	98 100			14,41	Green Line Intl Equity	-0,1	6,2	11,6	13,3		
F	2,68		NL	28 100			9,64	Green Line Japan Growth	-1,3	3,7	6,9			
F	2,62		NL	25 100			7,53	Green Line Lat Amer Grwth	-3,3	15,6	21,1			
F	2,37		NL	71 79			15,10	Green Line N.A. Growth A	5,2	8,6	37,3			
F			R	2			10,52	Guardian Asia Pacif Cl B	-0,4					
F	2,50	9,00		4			10,53	Guardian Asia Pacific	-0,3	7,2	13,0			
F			R	3			10,93	Guardian Emerg Markets B	-1,3					
F	2,50	9,00		!			10,94	Guardian Emerging Markets	-1,3	13,5	10,3			
F			R	4			6,32	Guardian Global Equ Cl B	0,6					
4F	2,49	9,00		3 100			6,32	Guardian Global Equity	0,5	7,1	23,2	15,9	9,3	6,0
F	1,75		NL	81 100			15,10	HRL Overseas Growth	1,4	6,6	14,3			
F	2,80		NL	13 98			11,47	Hercules European Valu	1,5	6,

FONDS MUTUELS Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 29 février 1996

Variabilité (RÉER)	Ratio de dépenses %	Frais max. à l'achat	Codes	Actif total (MS)	Étranger %	Dividendes versés $	VANPA	Titre du fonds	Variation en % 1 mois	3 mois	1 an	Rendement annuel composé % 3 ans	5 ans	10 ans
7Y	2,64	6,00		78	8		18,12	AGF Cdn Resources Ser A	9,0	25,8	46,4	18,4	17,7	11,6
Y			R	123	8		18,01	AGF Cdn Resources Ser B	9,0	25,8	45,6			
Y			NL	9	8		18,03	AGF Cdn Resources Ser C	8,9	25,5	45,2			
Y		6,00		6	6		7,78	AGF Resource Capital	2,2	7,2	1,4			
8Y	2,01	9,00		6	7		4,45	All-Canadian Resources	0,2	10,5	22,8	31,1	15,0	6,1
Y	2,32		NL	110	20		8,49	Altamira Precious Metal	10,4	40,6	83,4			
7Y	2,31		NL	450	8		15,59	Altamira Resource	5,8	17,9	29,5	12,7	28,5	
8Y	2,93	9,00		58	5		24,84	BPI Canadian Resource	10,4	35,4	54,3	15,1	22,2	11,4
Y	2,30		NL	53			10,47	CIBC Canadian Resources	1,3	5,7				
10Y	3,00	8,75		35	0		4,95	Cambridge Resource	25,0	58,9	71,5	21,8	22,5	10,8
10Y	1,80		R	18	0		10,24	Dominion Equity Resource	4,1	16,2	19,8	13,2	15,1	0,8
F	3,00	9,00		29	22		16,18	Dynamic Global Resource	19,7	41,8	58,8			
8Y	2,66	9,00		299	17		2,90	Dynamic Precious Metals	11,5	38,8	44,3	37,3	23,5	14,2
6Y	,00	6,00		1	0		3,27	FCMI Double Gold Plus	-2,7	4,2	-1,9	9,4	5,1	
5N	,340		XR	4	82		11,00	FCMI Precious Metals	1,9	13,4	35,1	15,2		
Y	2,28		NL	38	0		11,09	First Cdn Resource	3,1	9,2	24,8			
F	2,95	5,00		7	66		5,93	GT Global Nat Resources	6,7	17,3	31,3			
Y	3,24		NL	7	20		18,33	GWL Cdn Resources (A)	2,9					
Y	2,99	9,00		108	14		12,46	Global Strat Dvr Gold	20,5	54,2	73,8			
9F	2,96	5,00		8	29		8,58	Goldfund Ltd	9,9	34,9	28,6	29,8	16,0	7,7
8Y	2,42	5,00		17	16		8,21	Goldtrust	10,1	29,5	19,2	19,8	13,2	6,4
Y	2,33		NL	20	10		10,39	Green Line Energy	4,4	12,3	14,1			
Y	2,33		NL	72	15		18,21	Green Line Prec Metals	17,3	45,7	75,8			
Y	2,22		NL	61	14		11,17	Green Line Resource	7,3	17,2	23,0			
8Y	1,75	5,00		73	5		12,65	Prudential Nat Resource	10,5	30,0	75,6	34,3	31,8	
9Y	1,77	5,00		11	9		12,58	Prudential Prec Metals	14,7	45,1	78,5	39,6	26,0	
7Y	2,11		NL	119	0		12,50	Royal Energy	3,6	11,0	18,7	7,0	13,7	11,3
9Y	2,21		NL	261	16		31,24	Royal Precious Metals	10,9	55,6	163,7	47,0	28,4	
Y	2,19		NL	25	0		13,61	Scotia Excel Prec Metals	11,3	36,2	50,3			
Y	2,14		R	6	2		11,41	Standard Life Nt Resource	4,6	16,7	30,2			
8Y	2,43	5,00		165	6		10,79	Universal Cdn Resource	3,9	18,9	29,2	15,7	19,5	10,1
Y	2,56	5,00		66	12		7,10	Universal Wld Prec Met	8,3	38,6	65,2			
								Rendement le plus élevé	25,0	58,9	163,7	47,0	31,8	14,2
								Rendement le plus bas	-2,7	4,2	-1,9	7,0	5,1	0,8
								Moyenne	8,3	27,1	45,3	23,0	19,9	9,0

FONDS ÉQUILIBRÉS

3F	2,68	9,00		287	99		15,66	20/20 Amer Tact Asset All	-0,8	3,5	19,1	12,7	14,2	
3Y	2,55	9,00		708	13		4,50	20/20 Cdn Asset Allocat	-1,3	3,8	14,7	9,8	9,0	
F	2,67	9,00		40	93		5,86	20/20 Euro Asset Allocat	2,1	8,1	12,5			
5F	2,61	9,00		185	93		13,45	20/20 World	-0,4	5,8	14,5	12,6	10,2	
Y			NL	5	14	0,032	11,35	A.P.M. Balanced	0,2	3,4	15,1			
Y	1,64		NL	11	0		14,34	A.P.P.Q. Equilibre	0,4	4,2	16,2			
5Y	2,00		NL	37	2		7,86	ABC Fully-Managed	4,8	10,4	30,0	27,3	17,9	
3Y	1,35	6,00		18	4		1,72	AGF Growth & Income Ser A	6,7	16,1	27,5	16,9	13,0	9,6
Y			R	122	4		17,31	AGF Growth & Income Ser B	6,7	16,0	26,9			
Y			NL	10	4		17,28	AGF Growth & Income Ser C	6,7	16,0	27,0			
3Y	1,25		NL	4	19		13,09	AMI Private Cap Optimix	-0,8	4,5	17,7	10,3	9,2	
Y			NL	2			10,39	Acadia Balanced	-2,7	-0,9	5,1			
3Y	2,00	8,00		4	0		12,82	Admax Asset Allocation	0,6	5,8	11,6	9,0		
3Y	2,00		NL	105	13		14,47	Altamira Balanced	-1,2	2,6	15,1	9,9	10,5	5,4
5Y	1,41		NL	306	13		7,86	Altamira Growth & Income	1,7	11,6	18,1	14,5	12,3	
Y	1,97	4,00		92	2	0,010	4,97	Apex Balanced Allocation	1,0	4,1	12,4			
F	2,67		NL	3	75		14,17	Atlas American Advantage	0,5	8,3	29,8			
2Y	2,33		NL	20	19		11,33	Atlas Canadian Balanced	-0,9	2,9	15,9	10,5	8,8	
Y	2,33		NL	2	7		10,84	Atlas Cdn Diversified	-0,8	4,3	10,5			
3Y	2,68	9,00		80	7		5,09	BPI Canadian Balanced	0,6	4,9	18,4	8,4	9,2	
3Y	2,52	9,00		214	17		15,27	BPI Global Balanced RSP	0,1	4,8	13,4	14,8	12,3	
4Y	2,91	9,00		19	14		6,03	BPI N.A. Balanced RSP	1,9	5,2	19,1	8,4		
2Y	,93		NL	39	16	0,031	11,22	Barreau Quebec Balanced	0,0	3,4	15,6	8,9	10,5	
2Y	1,61		NL	38	15		20,60	Batirente Diversified	-1,6	1,8	15,6	9,1	9,7	
Y	1,15		NL	11	0		11,89	Bell RRSP Balanced	-0,6	3,4	13,3			
4Y	2,10	4,00		132	19		12,40	Beutel Goodman Balanced	-1,3	3,5	13,9	11,3		
3Y	,36		NL	8	20		13,46	Bissett Retirement	0,0	4,3	20,1	12,7		
Y	2,32	6,00		!	22		12,90	Bullock Asset Strategy A	-0,8	4,3	16,0			
Y	2,57		R	41	22		12,81	Bullock Asset Strategy B	-0,9	4,2	15,7			
Y	2,82		NL	2	22		12,80	Bullock Asset Strategy C	-0,9	4,1	15,2			
3Y	2,25	9,00		399	22		12,95	Bullock Asset Strategy D	-0,8	4,3	16,0	9,3		
4Y	2,35	5,00		365	0		6,86	C.I. Canadian Balanced	-1,0	3,6	17,1	16,5		
Y	1,85	5,00		39	0	0,075	11,15	C.I. Canadian Income	-2,0	2,5	17,6			
F	2,69	5,00		56	86		11,76	C.I. Intl Balanced	-1,3	2,9	17,1			
Y	2,55	5,00		72	16		11,51	C.I. Intl Balanced RSP	-1,2	3,1	18,5			
2Y	,10		NL	4	5	0,030	11,32	C.S.P.P.Q. Balanced	-0,8	4,3	16,7	9,3		
3Y	,92		NL	33			50,52	CDA Balanced	1,3	5,4	18,7	10,4	9,8	9,3
3Y	2,25		NL	634	7		13,33	CIBC Bal Income & Growth	-1,3	3,1	14,2	8,5	7,3	
3Y	,08		NL	37	17		37,65	Caisse de Sec Spectacle	-0,4	4,9	18,1	11,5	11,6	9,3
4Y	2,00		R	44	18		6,24	Caldwell Sec Associate	-2,7	3,8	15,2	17,1	11,1	
5Y	3,00	8,75		37	19		7,69	Cambridge Balanced	0,5	7,2	9,2	8,5	9,1	9,1
3Y	2,00		R	747	19		32,51	Canada Life Managed	-0,9	2,8	16,5	10,1	9,9	8,8
3Y	2,14		NL	8	22		7,38	Capstone Investment Trust	0,6	5,2	16,4	8,3	7,9	7,6
2Y	1,16	5,00		13	15		7,66	Cassels Blaikie Canadian	-1,1	3,3	14,4	9,9	9,8	9,3
Y			R	3	0		10,62	Colonia Strategic Balance	-1,0	2,2				
Y			R	11	20		11,37	Common Sns Asset Bldr I	-1,9	0,6	11,6			
Y			R	12	20		11,35	Common Sns Asset Bldr II	-2,2	-0,2	10,9			
Y			R	10	20		11,27	Common Sns Asset Bldr III	-2,0	0,3	10,3			
Y			R	6	20		11,21	Common Sns Asset Bldr IV	-1,8	0,4	9,6			
Y			R	3	20		11,17	Common Sns Asset Bldr V	-2,0	0,6	10,7			
Y		9,00		6		0,009	10,69	Concorde Balanced	0,4	5,0				
2Y	1,06			14	16	0,024	12,26	Cormel Balanced	0,5	4,8	17,2	10,1	10,7	
4Y	2,39		NL	37	0		6,07	Cornerstone Balanced	-1,1	5,3	23,9	10,4	8,7	5,5
3Y	1,96		NL	305	12	0,014	13,48	Desjardins Balanced	-1,1	3,0	15,9	10,1	9,3	
Y	,51		NL	28	12	0,025	11,01	Desjardins Divers Audac	0,5	4,6	14,6			
Y	,59		NL	34	9	0,037	10,78	Desjardins Divers Moder	0,5	3,7	13,1			
Y	,95		NL	23	5	0,034	10,45	Desjardins Divers Secur	0,3	2,4	9,5			
3Y	,00		NL	48	7		134,50	Desjardins Life Divers	-0,8	2,9	16,1	10,8	10,7	
F			NL	9	0	0,028	9,93	Desjardins World Wide Bal	-0,6					
F	3,51	9,00		43	61		11,16	Dynamic Global Partners	2,6	8,6	17,3			
3Y	,93	9,00		106	21		9,08	Dynamic Managed Portfolio	2,1	7,7	17,5	13,7	12,8	10,5
3Y	2,51	9,00		156	16		8,27	Dynamic Partners	-1,8	2,5	14,3	14,2	15,1	
3Y	1,95	9,00		129	0		12,02	Elliott & Page Balanced	-1,0	5,0	22,4	14,8	13,0	
F	2,13	9,00		9	99		11,01	Elliott & Page Glo Bal	0,2	3,2	14,3			
Y	2,40		R	57	6		11,44	Empire Asset Allocation	-1,3	2,3	12,5			
3Y	2,40		R	125	8		17,83	Empire Balanced	-1,5	2,3	15,8	9,5	8,9	
Y	2,25		R	18	0		11,44	Equitable Life Asset All	-2,3	2,2	11,2			
3Y	2,21	5,00		128	20		12,44	Ethical Balanced	0,1	2,3	19,3	10,5	8,6	
3Y	2,13		NL	857	20		15,26	Everest Balanced	-0,5	2,8	16,2	9,7	9,2	
3N			NL	12	14	0,030	16,61	FMOQ Investment	-1,1	6,9	22,4	12,9	14,2	12,2
3Y	,07		NL	140	17		53,50	FMOQ Omnibus	-1,0	4,3	18,1	11,8	11,4	10,7
3Y	2,14		R	21			11,82	Ficadre Balanced	-0,4	4,7	18,6	10,8	8,7	7,4
3F	2,89	5,00		242	98		12,71	Fidelity Asset Manager	-0,7	5,7	13,3	10,5		
Y	2,58	4,00		186	14		12,20	Fidelity Cdn Asset All	0,0	1,9	22,7			
3Y	1,98		NL	260	5		12,39	First Cdn Asset Allocat	-1,4	3,5	17,1	8,3	7,8	
3Y			R	9			21,25	Forester Growth: Balanced	0,0	7,6	16,5	13,2	12,8	
3Y	2,30	6,00		3			10,24	GTS Protected American	2,1	7,3	8,7	8,8	8,5	7,6
Y	2,76		NL	5	20		180,95	GWL Balanced Fund (B)	-1,8					
Y	2,82		NL	4			176,85	GWL Balanced Fund (M)	-2,9					
Y	2,76		NL	6			181,83	GWL Balanced Fund (S)	-0,5					
3Y	2,64		NL	392	12		181,32	GWL Diversified RS (G)	-0,6	2,8	14,6	8,2	8,2	7,8
3Y	2,64		NL	286			193,09	GWL Equity/Bond (G)	-0,5	3,2	17,0	8,7	9,7	
Y	2,76		NL	5			190,70	GWL Growth & Income (A)	4,0					
Y	2,82		NL	4			181,56	GWL Growth & Income (M)	0,1					
Y	2,40		NL	15			207,08	GWL Income Investment (G)	-1,9	1,6	11,4			
4Y	2,96	9,00		43	12		11,03	Global Strat Dvr Grwth	-1,3	3,8	12,8	5,8	2,5	
2Y	2,71	9,00		318	0		18,71	Global Strat Inc Plus	-0,9	4,6	15,3	12,2		
F	2,89	9,00		12	78		10,96	Global Strat Wrld Bal	-0,4	2,5	10,0			
3Y	2,26		NL	110	16		12,64	Green Line Balanced Grth	-0,2	5,0	18,8	8,6	7,9	
3Y	2,24		NL	110	20		12,73	Green Line Balanced Inc	-0,8	3,7	15,9	8,0	7,3	
N	1,18		NL	9	19	0,018	11,46	Green Line Pool Bal Grwth	-0,2	5,0	19,1			
N	,90		NL	20	20	0,026	11,22	Green Line Pool Bal Inc	-0,7	3,8	17,5			
Y	2,00		R	13	0		5,56	Growsafe Balanced	-1,1	3,7	11,6			
Y	2,45		R	10	3		5,59	Growsafe Intl Balanced	-1,1	4,9	9,8			
Y			R	160			18,32	Guardian Cdn Bal Class B	-0,7					
2Y	1,95	9,00		47			18,34	Guardian Cdn Balanced	-0,7	3,2	12,3	9,5	9,9	9,9
Y			R	88			5,77	Guardian Intl Bal Class B	-1,7					
Y	2,65	9,00		8			5,77	Guardian Intl Balanced	-1,7	4,8	16,9			
3Y	1,75		NL	37	6		10,70	HRL Balanced	-0,1	3,5	13,5	8,9	6,1	7,1
Y	1,80		NL	1	9		10,75	Hemisphere Value Fund	-2,3	2,5	13,6			
3Y	2,08		NL	120	14		13,79	Hongkong Bank Balanced	-0,1	4,8	17,1	10,5	11,2	
N	3,60	6,00		21	100		10,63	Horizons I Multi-Asset	1,2	6,5	13,2			
3Y	2,08		NL	50	17		12,48	ICM Balanced	0,0	4,1	17,0	10,7	11,1	
3Y	2,00	5,00		12	8		18,05	Imperial Growth Divers	0,4	3,8	15,7	9,3	8,9	
3Y	1,50	6,00		181	5		20,89	Ind Alliance Divers	-2,0	1,5	13,2	11,3	10,1	
3Y	2,00		R	187	5		13,68	Ind Alliance Ecoflex D	-2,1	1,4	12,6	10,7		
3Y	2,37	5,00		424	8	0,010	6,22	Industrial Balanced	-2,4	1,4	12,4	9,7	8,9	
3Y	1,89	5,00		2641	6		8,36	Industrial Income	-2,6	-0,3	12,9	7,9	9,1	9,8
2Y			NL	232	14		6,29	InvesNat Retire Balanced	-0,6	3,0	14,2	8,8	7,9	
Y	2,57	2,50		658	0		5,41	Investors Asset Allocat	-1,9	3,9	17,9			
2F	,18	2,50		246	45	0,013	7,33	Investors Growth Plus Prt	0,1	4,8	17,3	12,8	10,6	
2Y	,17	2,50		1261	0	0,016	5,60	Investors Income Plus Prt	-1,1	1,7	11,5	7,1	7,8	
3Y	2,31	2,50		707	9		11,13	Investors Mutual of Cda	-1,0	4,2	15,4	12,0	10,4	9,2
2Y	,18	2,50		1422	20	0,014	6,75	Investors Retire Plus Prt	-0,3	4,0	14,3	10,1	8,7	
2Y	2,59	5,00		142	18		12,12	Ivy Growth & Income	0,6	5,9	20,0	9,1		
3Y	2,40	9,00		58	19		15,42	Jones Heward Cdn Balanced	-1,7	1,0	14,1	7,7	9,8	7,9
3Y	2,53	5,00		3	13		5,99	Lasalle Balanced	-0,2	4,3	13,8	8,7		
3Y	2,64	3,00		134	7		6,48	Laurentian Cdn Balanced	-1,1	2,2	13,1	8,0	7,3	
3F	2,70	3,00		28	86		6,98	Laurentian Glo Balanced	-0,6	2,9	13,6	11,6	8,3	
3Y	1,18		NL	29	15		12,79	Leith Wheeler Balanced	-0,7	2,3	12,0	10,2	10,5	
3Y	2,00		R	1029	17		124,12	London Life Diversified	0,4	5,5	18,0	10,0	10,4	
3Y	2,10		NL	69	22		13,42	Lotus Balanced Fund	-0,6	3,9	14,8	8,8	9,1	7,7
3Y	1,04		NL	419	19		14,58	MD Balanced	0,9	4,8	19,6	11,8		
Y	2,85		NL	3	4		10,74	Managed Wealth	0,5	1,3	13,3			
3Y	1,63	4,00			15		16,60	Manulife Diversified 1	-1,2	2,9	16,7	10,1	9,5	8,6
3Y	2,38		R		15		15,78	Manulife Diversified 2	-1,3	2,7	15,8	9,2	8,7	7,7
3Y	1,97		NL	258	13		19,92	Maritime Life Balanced	-1,4	2,4	15,6	9,8	8,3	
3Y	,90		NL	48	18	0,029	11,59	Mawer Cdn Bal Ret Savings	-0,6	4,0	16,8	10,2	9,9	
3N	1,01		NL	15	17	0,027	11,71	Mawer Cdn Diversified	-0,2	4,2	17,3	10,2	9,5	
3Y	1,75		NL	11	10		12,83	McLean Budden Balanced	-0,9	3,0	17,3	10,1	10,4	
3N	,50		NL	151	20		12,99	Mclean Budden Bal-Pooled	-0,7	3,6	18,8	11,8		
F	2,25	2,50		4	56		9,77	Merrill Lynch Cap Asset	-2,4					
F	2,25	2,50		11			10,00	Merrill Lynch World Alloc	0,0					
3Y	2,00		R	27	18		16,99	MetLife MVP Balanced	-1,2	3,2	13,8	7,1	6,7	
Y	2,74		R	9	4		5,11	Millennia Cdn Bal Ser 1	-1,0	2,2				
Y	2,92		NL	!	4		5,10	Millennia Cdn Bal Ser 2	-1,2	2,0				
Y	2,00		NL	3	18		11,27	Millennium Diversified	-0,2	3,9	20,5			
3Y	1,77	3,75		263	11		14,79	Mutual Diversifund 40	0,0	5,0	19,5	10,4	9,2	7,5
Y	2,28		NL	75	9		12,15	Mutual Premier Divers	0,9	6,9	22,4			
3Y	2,25		R	57			12,15	NN Balanced	-0,8	3,7	17,1	10,2	9,1	
3Y	1,83		NL	125	11		13,76	National Trust Balanced	-1,3	2,4	17,1	9,4	9,9	
3Y			R	34			15,49	Natl Life Balanced	-0,5	4,6	18,5	13,0		
3Y	,49		NL	177	3		41,14	O.I.Q. FERIQUE Balanced	0,5	4,4	17,7	11,5	10,8	10,4
3Y	,50		NL	3	0		11,77	OHA Balanced	0,2	4,9	18,2	9,6		
3Y	1,00		NL	38	15		13,05	OTG Investment Balanced	-1,1	4,1	18,3	10,4	9,3	9,1
3Y	1,48		NL	15	13	0,065	22,31	Optimum Equilibre	-0,5	2,2	15,4	10,2	10,0	
3Y	,92		NL	154	16		12,45	PH&N Balanced	-0,8	4,1	17,0	12,1		
3N	1,52		NL	761	9		13,22	PH&N Balanced Pension	-0,8	4,5	17,9	12,1	11,6	
4Y	1,50	5,00		85	5		6,98	Prudential Diversified	-1,2	4,1	19,1	11,1	11,7	
2Y	,75		NL	351	11	0,040	11,83	Quebec Prof Balanced	0,6	3,6	14,6	8,6	9,6	9,1
Y	,75		NL	24	15	0,026	10,61	Quebec Prof Growth & Inc	0,7	4,7	16,4			
3Y	2,31		NL	2475	17		7,91	Royal Balanced	-0,2	4,6	17,0	11,0	11,1	
3Y	2,34		R	101	3		12,81	Royal Life Balanced	-1,8	1,0	13,7	8,6	9,1	
2Y	1,83		NL	431	14		13,90	Royal Trust Adv Balanced	-0,3	3,8	16,2	9,4	9,4	
3Y	1,99		NL	153	16		14,81	Royal Trust Adv Growth	0,3	5,5	17,7	10,2	9,2	
2Y	1,69		NL	158	8		12,44	Royal Trust Adv Income	-0,4	2,8	14,6	8,6	9,2	
3Y	2,22		NL	43	0		10,57	Royal Trust Growth & Inc	-1,8	5,0	14,4	9,2	7,3	6,3
4Y	1,75		NL	5	3		11,58	Saxon Balanced Fund	-0,2	5,5	22,8	15,3	14,1	6,1
3Y	1,54		NL	60	18		15,26	Sceptre Balanced	1,0	6,4	25,1	13,5	11,5	10,3
3Y	2,04		NL	265	16		13,80	Scotia Excel Balanced	-0,4	4,0	16,9	11,5	9,7	
4Y	2,32		NL	234	16		13,60	Scotia Excel Total Return	-0,4	2,8	16,8	12,3	12,4	
Y	1,82	6,00		!	16		11,74	Spectrum Diversified A	-1,2	3,5	15,5			
Y	2,08		R	8	16		11,69	Spectrum Diversified B	-1,3	3,4	15,1			
Y	2,33		NL	!	16		11,66	Spectrum Diversified C	-1,3	3,3	14,8			
3Y	2,28	9,00		141	16		11,77	Spectrum Diversified D	-1,3	3,3	14,9	8,4	8,1	
3Y	2,14		R	11	15		11,35	Standard Life Balanced	-1,3	3,1	16,2	9,2		
3Y	2,00		R	102	14		23,33	Standard Life Ideal Bal	-1,6	2,4	15,9	10,0	10,3	
3Y	2,42	5,00		195			6,98	Talvest Diversified	-1,6	2,7	14,0	9,7	8,7	
3F	2,76	5,00		91	100		7,76	Talvest Global Divers	0,0	4,7	11,5	13,4	9,2	
3F	2,30	5,00		2	100		6,73	Talvest US Diversified	-0,1	4,8	18,7	10,4		
3Y	2,45	6,00		32	25		6,98	Templeton Balanced	-1,0	4,4	16,5	12,7	8,5	
Y	2,15	6,00		15	21		5,65	Templeton Cdn Asset All	-0,5	4,5	15,4			
F	2,55	6,00		8	69		5,70	Templeton Global Balanced	0,5	5,4	14,9			
F	2,55	6,00		7	81		5,43	Templeton Intl Balanced	-0,4	4,8	12,3			
5Y	3,00	8,75		!	7		12,37	Trans-Canada Pension	-1,4	1,9	-1,0	4,0	4,9	6,0
3Y	1,74	9,00		222	17		7,39	Trimark Income Growth	-0,4	3,8	19,5	14,7	13,0	
3Y	2,21	4,00		1982	18		7,71	Trimark Select Balanced	-0,3	3,6	16,9	13,2	12,3	
2Y	2,11		NL	44	15		12,31	Trust General Balanced	0,8	4,3	16,6	9,1	8,9	
3Y	1,78		NL	50		0,035	34,85	Trust Pret et Rev Retire	-0,1	5,3	20,0	11,4	11,3	9,3
3Y	1,03	9,00		117	0		14,71	United Canadian Portfolio	-0,1	4,2	20,7	12,6	12,3	
3F	,68	9,00		29	0		14,30	United Global Portfolio	-0,1	3,9	19,6	11,0	11,0	
Y	2,43	5,00		189	18		4,93	Universal Wld Bal RRSP	-1,1	5,2	19,0			
3Y	2,38		R	19	0		14,44	Westbury Cdn Life Balance	-1,0	3,5	15,8	10,3		
								Rendement le plus élevé	6,7	16,1	30,0	27,3	17,9	12,2
								Rendement le plus bas	-2,9	-0,9	-1,0	4,0	2,5	5,4
								Moyenne	-0,4	4,1	16,0	10,7	9,9	8,5

DIVIDENDES

3Y	2,00	9,00		174	14	0,019	14,03	20/20 Dividend	-1,2	3,4	18,7	13

FONDS MUTUELS — Tableau des rendements

Source : Southam Business Information Service

Rendement des fonds mutuels se terminant le 29 février 1996

Variabilité (REÉR)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M$)	Étranger %	Dividendes versés $	VANPA	Titre du fonds	Variation en % 1 mois	3 mois	1 an	Rendement annuel composé % 3 ans	5 ans	10 ans
Y			R	6		0,039	10,02	Guardian Cdn Income Cl B	-0,5					
3Y	1,59		NL	5	0		10,30	Gyro Bond Fund	-1,9	-0,1	13,9	7,0	9,9	
2Y	1,50		NL	5	0	0,040	9,73	HRL Bond	-1,8	0,5	12,9	7,1	9,1	
Y	1,69		NL	19	0		10,95	Hongkong Bank Cdn Bond	-2,1	-0,5	12,3			
3Y	2,10	5,00		11	0		10,12	Hyperion Fixed Income	-3,5	-2,5	13,0	6,1	9,2	
2Y	1,50	6,00		20	0		57,57	Ind Alliance Bonds	-1,7	0,2	12,4	7,2	9,5	9,7
2Y	2,00		R	24	0		12,23	Ind Alliance Ecoflex B	-1,7	0,1	11,8	6,5		
3Y	2,14	5,00		408	0	0,050	11,86	Industrial Bond	-3,1	-1,7	12,9	6,8	9,5	
2Y			NL	9	0	0,042	9,75	InvesNat Canadian Bond	-2,1	0,0	11,2	6,1		
2Y			NL	83	0	0,028	5,46	InvesNat ShTerm Govt Bond	-0,8	1,6	11,0	6,7	8,8	
Y	1,89		R	699		0,051	10,44	Investors Corporate Bond	-1,7	0,2	12,6			
3Y	1,89		R	1591	4	0,023	4,78	Investors Government Bond	-1,9	-0,1	13,0	7,6	9,5	9,1
2Y	,17		R	922	0	0,026	5,49	Investors Income Prtfl	-1,1	0,8	12,3	7,1	8,5	
3Y	,04		R	112		0,066	10,06	Investors Pooled Bond	-1,7	0,7	16,1	10,2	11,9	11,4
3Y	1,75	9,00		4			10,58	Jones Heward Bond	-2,0	-0,2	12,1	6,4	8,7	
2Y	2,13	3,00		81	0		5,52	Laurentian Govt Bond	-0,9	1,1	10,0	6,2	8,0	
2Y	2,13	3,00		154	0		4,50	Laurentian Income	-2,2	-0,8	11,8	7,0	8,8	8,9
Y	,80		NL	3	0		10,42	Leith Wheeler Fixed Inc	-1,2	1,4	12,0			
3Y	2,00		R	360	0		153,63	London Life Bond	-2,0	0,2	12,9	7,3	9,0	8,8
Y	1,35		NL	2	0		9,97	Lotus Bond	-2,2	-0,3	13,0			
3Y	1,03		NL	357	0		19,60	MD Bond	-1,2	1,3	15,4	8,7	10,7	
Y	1,18		NL	58	0		10,39	MD Bond and Mortgage	-0,3	2,0				
3Y	1,63	4,00			0		17,96	Manulife Bond 1	-2,9	-1,5	9,7	5,4	9,2	9,5
3Y	2,38		R		0		17,10	Manulife Bond 2	-3,0	-1,6	8,9	4,6	8,3	8,7
Y	2,00		NL	3	0	0,030	9,72	Manulife Cabot Divrs Bond	-2,3	-0,3	7,2			
3Y	1,99		NL	70	0		17,54	Maritime Life Bond	-1,9	-0,5	11,1	7,0	9,1	
3Y	,92		NL	21	0	0,059	10,94	Mawer Canadian Bond	-1,6	0,9	14,4	7,8		
2N	,96		NL	15	0	0,040	10,58	Mawer Canadian Income	-1,2	2,0	13,5	7,7		
3Y	1,00		NL	12	0		11,46	McLean Budden Fixed Inc	-1,6	0,4	13,6	8,2	10,2	
3N	,50		NL	174	0		56,07	McLean Budden Fxd Inc-Pld	2,0	4,3	19,7	10,9	12,5	11,5
3Y	2,00		R	22	18		19,33	MetLife MVP Bond	-2,1	-0,4	10,8	5,7	7,8	
Y	2,23		R	6	0		5,01	Millennia Income Ser 1	-2,0	0,2				
Y	2,41		NL	!	0		5,01	Millennia Income Ser 2	-2,0	0,2				
3Y	1,91	3,75		21	0	0,050	11,01	Mutual Bond	-1,9	-0,2	11,5	6,5	8,9	
3Y	1,88		NL	73	0	0,045	10,38	Mutual Premier Bond	-2,1	-0,3	11,7	6,8		
3Y	2,00		R	17		0,047	9,65	NN Bond	-2,1	-0,4	14,5	7,7	9,7	
3Y	1,34		NL	86	0		11,63	National Trust Cdn Bond	-2,4	-0,8	13,9	7,7	10,0	9,3
3Y			R	36			18,89	Natl Life Fixed Income	-2,1	0,2	14,2	9,8	11,9	11,4
Y	2,45	3,00		6	15		8,60	Navigator Canadian Income	-0,7	2,0	15,1			
Y	2,00			6	0		4,98	O'Donnell High Income	-0,6					
2Y	,46		NL	48	0		37,16	O.I.Q. FERIQUE Bond Fund	-0,8	1,6	15,3	8,5	10,9	10,1
3Y	,62		NL	33	0		10,41	OHA Bond	-1,6	-0,5	13,1	7,6		
Y	,41	4,00		56	0		5,96	Optima Strat Cdn Fix Inc	-3,3	-2,2	13,6			
Y	,34	4,00		42	0		5,85	Optima Strat ShTerm Inc	-0,0	1,6	8,9			
3Y	1,35		NL	2	0	0,073	13,32	Optimum Obligations	-0,9	1,2	15,0	9,1	11,6	
3Y	,60		NL	812	0		9,08	PH&N Bond	-1,8	0,2	13,7	9,1	11,4	11,1
Y	,67		NL	90			9,88	PH&N ST Bond & Mortgage	-0,6	1,6	11,8			
3Y	1,50	5,00		72			5,41	Prudential Income	-2,8	-1,6	14,0	8,3	9,5	9,5
2Y	1,00	5,00		18	0		9,88	Pursuit Income	-0,8	-1,3	11,5	5,7	8,2	
2Y	,75		NL	281	19	0,050	10,98	Quebec Prof Bond	-0,1	2,1	12,8	7,4	9,7	9,5
3Y	1,52		NL	709	0	0,023	5,56	RoyFund Bond	-1,4	-0,4	12,8	7,7	10,1	9,5
3Y	1,88		R	29	0		10,92	Royal Life Income	-2,3	-0,8	12,3	6,6	8,5	
3Y	1,39		NL	686	0	0,046	10,24	Royal Trust Bond	-1,4	-0,4	14,0	7,8	10,1	9,6
2Y	1,23		NL	5	0		11,11	Sceptre Bond	-2,2	-0,5	12,4	7,4	9,9	10,2
2Y	1,37		NL	128	0	0,052	10,77	Scotia Excel Def Income	-0,8	1,6	11,3	7,5	8,3	
3Y	1,37		NL	265	0	0,052	10,50	Scotia Excel Income	-2,2	-0,3	14,1	8,4	9,0	
Y	,50		NL	3	0	0,074	12,15	Scudder Cdn ShTerm Bond	-0,3	1,4				
Y	1,50	6,00		!			11,29	Spectrum Govt Bond A	-3,6	-2,9	12,1			
Y	1,76		R	10			11,25	Spectrum Govt Bond B	-3,6	-2,9	11,8			
Y	2,01		NL	!			11,22	Spectrum Govt Bond C	-3,7	-3,0	11,5			
4Y	1,76	9,00		86			11,29	Spectrum Govt Bond D	-3,7	-3,0	11,8	6,4	9,6	
Y	1,44	6,00		!	0	0,061	9,65	Spectrum Interest A	-2,3	-0,4	12,6			
Y	1,69		R	47	0	0,059	9,64	Spectrum Interest B	-2,3	-0,4	12,5			
Y	1,94		NL	5	0	0,057	9,66	Spectrum Interest C	-2,3	-0,4	12,4			
3Y	1,59	9,00		439	0	0,059	9,69	Spectrum Interest D	-2,2	-0,2	12,8	6,9	9,3	
3Y	1,61		R	7	0		10,04	Standard Life Bond	-2,1	-0,2	12,9	7,7		
3Y	2,00		R	18	0		24,65	Standard Life Ideal Bond	-2,2	-0,1	12,1	7,3	9,8	
3Y	2,00	5,00		79	0	0,052	10,85	Talvest Bond	-2,1	-0,1	12,6	7,6	9,7	9,7
2Y	1,51	2,00		98	0	0,054	11,11	Talvest Income	-0,9	1,6	11,1	7,2	8,8	8,9
2Y	1,65	6,00		19	22	0,020	5,17	Templeton Canadian Bond	-1,3	0,4	8,4	5,3	7,5	
2Y	2,08	3,00		2	0		4,76	Top 50 T-Bill/Bond	-1,4	0,9	6,4	1,4	5,1	
3Y	1,59		NL	11	0		9,58	Tradex Bond	-1,3	1,1	13,7	5,6	7,6	
2Y	2,49	8,75		2	0		9,43	Trans-Canada Bond	-3,3	1,0	9,8	5,6	7,2	
Y	1,25	4,00		28	9	0,026	5,57	Trimark Advantage Bond	-2,0	0,4	16,1			
Y	1,25	4,00		37	0	0,029	5,41	Trimark Canadian Bond	-1,8	0,2	14,1			
Y	1,25	4,00		125	0	0,027	5,00	Trimark Government Income	-0,8	1,2	10,6			
2Y	1,59		NL	51	0	0,053	10,72	Trust General Bond Fund	-0,7	2,0	15,0	7,3	9,9	9,2
3Y	1,44		NL	49	0	0,050	11,02	Trust Pret et Rev Bond	-1,9	-0,0	11,5	7,6	9,9	
4Y	1,81	9,00		37	0		4,71	United Canadian Bond	-3,7	-3,3	13,6	7,2	9,8	9,2
Y	1,96		NL	3	0		10,42	University Ave Bond	-2,3	-1,3	12,7			
2Y	2,38		R	12	0		14,59	Westbury Cdn Life Bond	-1,1	0,8	12,5	6,4		
								Rendement le plus élevé	2,0	4,3	19,7	10,9	12,5	11,6
								Rendement le plus bas	-5,2	-5,3	3,0	1,4	5,1	8,5
								Moyenne	-1,8	0,1	12,3	7,3	9,5	9,8

OBLIGATIONS ÉTRANGÈRES

Y	2,42	9,00		90	51		4,82	20/20 Foreign RSP Bond	-1,8	0,4	9,9			
F	2,59	9,00		24	96	0,025	4,66	20/20 US ShTerm Hi Yield	0,7	3,5	1,9			
F	2,00	9,00		68	57	0,034	10,01	20/20 World Bond	-1,8	0,9	12,5			
2F	1,42	6,00		42	85	0,054	10,60	AGF Global Gvt Bond Ser A	-1,4	1,7	9,7	8,2	8,8	
F			R	141	85	0,049	10,60	AGF Global Gvt Bond Ser B	-1,4	1,7	9,2			
F			NL	2	85	0,051	10,58	AGF Global Gvt Bond Ser C	-1,3	1,7	9,1			
Y	2,59	6,00		7	18	0,038	9,72	AGF Strategic Inc Ser A	-1,9	1,2	8,5			
Y			R	36	18	0,035	9,72	AGF Strategic Inc Ser B	-2,0	1,1	8,0			
Y			NL	!	18	0,035	9,71	AGF Strategic Inc Ser C	-2,0	1,1	8,1			
2F	1,25	6,00		3	26	0,028	10,66	AGF US Income Ser A	-0,8	1,3	5,3	5,3		
F			R	14	26	0,023	10,68	AGF US Income Ser B	-0,7	1,2	4,9			
F			NL	!	26	0,022	10,65	AGF US Income Ser C	-0,8	1,1	4,5			
Y	1,83		NL	71	19		10,40	Altamira Global Bond	-2,8	1,9	8,5			
F	1,91		NL	2	10		5,19	Altamira Spec Hi Yld Bond	-0,4	1,5				
Y	2,00	9,00		3	7	0,030	10,81	BPI Global RSP Bond	-1,5	-0,0				
F	2,03	6,00		11	100		10,32	Bullock Global Bond A	-1,8	0,2	9,1			
F	2,29		R	4	100		10,28	Bullock Global Bond B	-1,8	0,1	8,9			
F	2,53		NL	3	100		10,29	Bullock Global Bond C	-1,9	0,1	8,5			
Y	2,10	5,00		112	19		4,84	C.I. Global Bond RSP	-2,2	1,7	17,0			
F	2,18	5,00		6	89	0,070	10,21	C.I. New World Income	-3,9	7,2	23,8			
2F	2,08	5,00		137	72	0,030	5,25	C.I. World Bond	-2,4	1,3	16,3	8,1		
Y	1,80		NL	41	9	0,038	10,84	CIBC Global Bond	-0,6	1,5	8,8			
Y	2,00		R	71	0		11,61	Canada Life Intl Bond	-1,3	1,2	9,7			
3Y	2,06	5,00		442	18		6,19	Dynamic Global Bond	-1,9	0,8	12,8	11,8	10,2	
F	1,64	9,00		16	100		10,59	Elliott & Page Glo Bond	-0,7	0,3	8,6			
Y	2,04		R	6	0		10,56	Empire Fgn Curr Cdn Bond	-0,8	1,0	2,9			
Y	1,97		NL	8	18		5,18	Ethical Global Bond	-0,8	1,5	9,6			
Y	2,43		NL	63	19	0,039	10,98	Everest Intl Bond	-0,9	1,8	10,9			
F	2,36	5,00		37	97		9,12	Fidelity Emerg Mkts Bond	-5,0	8,3	31,1			
2F	1,75	5,00		222	47	0,042	8,95	Fidelity N.A. Income	-0,4	1,6	8,8	6,2		
Y	2,30	4,00		113	18		9,34	Fidelity RSP Global Bond	-1,0	-0,1	7,7			
F	1,96		NL	77	85		10,63	First Cdn Intl Bond	-0,4	1,2	11,4			
F	2,95	5,00		4	75		5,55	GT Global Grwth & Inc	0,0	3,6	13,0			
F	2,45	5,00		3	95		5,41	GT World Bond	-2,1	5,2	11,8			
F	2,76		NL	15	100		203,07	GWL Intl Bond (P)	-1,6	1,5	11,5			
2Y	2,44	9,00		695	16		11,07	Global Strat Dvr Bond	-1,0	2,0	10,8	4,7	8,3	
Y	2,43	9,00		4	16		14,01	Global Strat Dvr For	-0,4	1,9	7,8			
F	2,42	9,00		4	88		14,70	Global Strat For Bond	-0,5	1,8	8,3			
2F	2,41	9,00		515	47		10,59	Global Strat Wrld Bond	-0,8	2,3	10,6	4,8	8,7	
3F	2,08		NL	95	71		11,06	Green Line Glo Govt Bond	-1,0	-0,4	8,1	8,1		
Y	2,03		NL	61	53		10,32	Green Line Glo RSP Bond	-0,8	-0,4	8,3			
Y			R	2			10,55	Guardian For Income Cl B	-2,2					
Y	1,98	5,00		4			10,56	Guardian Foreign Income	-2,2	1,0	11,3			
2Y	1,98	5,00		77			9,88	Guardian Intl Income	-2,0	1,0	14,3	8,2	9,8	
Y			R	204			9,87	Guardian Intl Income Cl B	-2,0					
F	2,12		NL	1	60		10,63	Hercules Emerg Mkt Debt	-2,9	6,3	14,3			
F	1,50		NL	6	12	0,046	10,05	Hercules Glo ShortTerm	-0,8	1,1	9,5			
Y	2,11		NL	63	18		10,48	Hercules World Bond	-1,6	0,8	14,4			
F	2,37		NL	13	69		10,47	Hongkong Bank Global Bond	-1,0	1,2	8,6			
Y			NL	3	0		9,77	InvesNat Intl RSP Bond	-0,4	1,5	2,5			
3F	2,20		R	281	91	0,020	5,42	Investors Global Bond	-0,8	0,8	5,9	7,9		
Y	,00		NL	4			10,25	Lotus International Bond	-3,1	-4,0	3,3			
F	1,14		NL	52	89		11,63	MD Global Bond	0,3	1,5	9,9			
F	1,63	4,00			100		10,79	Manulife Global Bond 1	-0,6	0,4	7,6			
F	2,38		R		100		10,69	Manulife Global Bond 2	-0,7	0,2	6,8			
Y	1,90	2,50		12	10	0,030	9,87	Merrill Lynch World Bond	-1,0					
Y	2,10		NL	11	0		10,54	National Trust Itl RSP Bd	-1,9	-0,2	11,1			
F	4,49	4,00		53	91		5,80	Optima Strat Glo Fix Inc	-1,6	-0,1	8,3			
F	2,00	5,00		8	52		10,28	Pursuit Global Bond	-2,3	1,6				
2Y	2,10	8,00		14	16		12,17	Regent World Income	-0,9	1,9	10,8	9,5		
3Y	1,97		NL	159	17	0,030	10,95	RoyFund Intl Income	-1,7	0,0	7,7	9,5		
2Y	1,86		NL	266	18	0,042	12,34	Royal Trust Intl Bond	-1,8	0,1	7,9	9,1		
3Y	1,60		NL	39	0	0,054	14,29	Scotia CanAm Income	-2,0	1,0	10,0	8,5		
F	1,75		NL	11	66	0,045	10,56	Scotia Excel Global Bond	-1,8	0,0	6,8			
Y	1,79	6,00		!	17		11,01	Spectrum Intl Bond A	-1,7	-1,2	7,7			
Y	2,03		R	20	17		11,10	Spectrum Intl Bond B	-1,8	-0,6	8,2			
Y	2,28		NL	1	17		11,08	Spectrum Intl Bond C	-1,7	-0,6	8,0			
3Y	1,97	9,00		131	17		11,16	Spectrum Intl Bond D	-1,7	-0,6	8,3	9,5		
Y	2,14		R	6	29		10,72	Standard Life Intl Bond	-3,2	-0,3	9,6			
3Y	2,15	5,00		176			5,54	Talvest For Pay Cdn Bond	-1,2	0,6	8,8	8,6		
2F	2,25	6,00		61	71	0,040	9,95	Templeton Global Bond	-1,0	0,7	9,7	6,9	8,1	
F	1,96		NL	!			9,81	Trust Pret et Rev Wor Bnd	-1,9	0,4	2,9			
Y	2,13	5,00		164	18		5,01	Universal World Inc RRSP	-1,9	0,9	13,0			
F	2,48	5,00		17	93		5,47	Universal World Tact Bond	-5,4	-1,9	10,6			
								Rendement le plus élevé	0,7	8,3	31,1	11,8	10,2	...
								Rendement le plus bas	-5,4	-4,0	1,9	4,7	8,1	...
								Moyenne	-1,5	1,1	9,6	8,0	9,0	...

MARCHÉ MONÉTAIRE CANADIEN

1Y	1,05	9,00		136	0	0,044	10,00	20/20 Money Market	0,4	1,5	6,3	5,3	6,2	
1Y	,82	2,00		120	0	0,036	10,00	AGF Money Market Ser A	0,4	1,2	6,0	4,9	5,7	7,8
Y			R	540	0	0,032	10,00	AGF Money Market Ser B	0,3	1,1	5,5			
Y			NL	19	0	0,036	10,00	AGF Money Market Ser C	0,4	1,2	6,0			
Y	1,00	3,00		5	0	0,035	10,00	AIC Money Market	0,3	1,2	6,3			
1Y	,75		NL	2	0	0,040	10,00	AMI Private Cap MMF	0,4	1,3	6,4	5,4	6,3	
Y			NL	!		0,038	10,00	Acadia Money Market	0,4	1,4	5,6			
1Y	,95	8,00		5	0	0,030	10,00	Admax Cash Performance	0,3	1,0	5,4	4,2		
Y	,74	4,00		5	0	0,004	1,00	Apex Money Market	0,4	1,2	6,1			
1Y	1,28		NL	282	0	0,038	10,00	Atlas Canadian T-Bill	0,4	1,2	5,7	4,7	5,4	
1Y	1,13		NL	86	0	0,038	10,00	Atlas Cdn Money Market	0,4	1,3	6,0	4,9	5,7	7,8
1Y	1,29		NL	6	0	0,041	10,00	BNP (Canada) Money Market	0,4	1,2	5,9	4,7		
1Y	,65	9,00		94	0	0,046	10,00	BPI T-Bill	0,5	1,5	6,6	5,2	6,0	8,1
1Y	1,61		NL	1	0		18,23	Batirente Money Market	0,2	1,2	6,0	4,9	6,1	
1Y	,50		NL	74	0	0,043	10,00	Beutel Goodman Money Mkt	0,4	1,4	6,7	5,6		
1Y	,50		NL	6	0	0,065	10,00	Bissett Money Market	0,6	1,6	7,2	5,8		
1Y	,75	2,00		183	0	0,040	10,00	C.I. Money Market	0,4	1,3	6,5	5,4	6,2	
1Y	,55		NL	31			74,68	CDA Money Market	0,4	1,4	7,0	5,6	6,4	8,2
1Y	1,20		NL	472	0	0,036	10,00	CIBC Canadian T-Bill	0,4	1,2	5,9	4,5	5,2	
1Y	1,20		NL	1181	0	0,037	10,00	CIBC Money Market	0,4	1,2	5,9	4,5	5,4	
1Y	,58		NL	1109	0	0,039	10,00	CIBC Premium Cdn T-Bill	0,4	1,3	6,4	5,1	5,9	
1Y	1,25		R	111	0		61,61	Canada Life Money Market	0,3	1,2	5,9	4,7	5,6	7,3
1Y	,60		NL	3	0	0,040	10,00	Capstone Cash Management	0,4	1,3	7,0	5,7	6,5	
1Y	1,00		NL	2	0		11,99	Colonia Money Market	0,2	1,1	6,5	4,9		
1Y	1,15	9,00		4	0	0,037	10,00	Concorde Money Market	0,4	1,3	6,0	5,1		
1Y	1,03		NL	63	0	0,035	10,00	Cornerstone Govt Money	0,4	1,2	6,2	4,9	5,8	
1Y	1,12		NL	73	0	0,035	10,01	Desjardins Money Market	0,4	1,2	5,8	4,7	5,6	
1Y	,80	5,00		128	0	0,034	10,00	Dynamic Money Market	0,3	1,2	6,2	5,0	5,9	7,7
1Y	,22	1,50		431	0	0,032	10,00	Elliott & Page Money	0,3	1,3	6,4	5,4	6,3	8,5
Y	1,83		R	8	0	0,019	10,00	Elliott & Page T-Bill	0,2	1,0	5,0			
1Y	1,44		NL	19	0		16,08	Empire Money Market	0,2	1,1	5,4	4,4	5,3	
Y	1,75		R	4	0	0,024	10,00	Equitable Life MMF	0,2	0,8	4,5			
1Y	1,30	2,00		40	0	0,038	10,00	Ethical Money Market	0,4	1,3	5,9	4,8	5,7	7,9
1Y	1,12		NL	872	0	0,036	10,00	Everest Money Market	0,4	1,2	5,8	4,5	5,5	
1Y	,06		NL	5	0	0,039	10,01	FMOQ Money Market	0,4	1,6	6,9	5,7	6,7	
1Y	1,16		NL	3	0	0,039	10,00	Ficadre Money Market	0,4	1,3	5,9	4,9	5,9	
1Y	1,25	2,00		174	0	0,003	1,00	Fidelity Cdn ST Asset	0,3	1,2	5,8	4,5	5,4	
1Y	1,10		NL	1239	0	0,004	1,00	First Cdn Money Market	0,4	1,3	6,0	4,8	5,7	
Y	1,11		NL	540	0	0,004	1,00	First Cdn T-Bill	0,4	1,2	5,9			
1Y			R	1			15,64	Forester Growth: MMF	0,3	0,9	4,9	3,6	4,4	
1Y	,67		NL	9	0	0,035	10,00	GBC Money Market	0,3	1,2	6,0	5,2	6,0	
1Y	1,74		NL	243			15,73	GWL Money Market (G)	0,3	1,0	5,3	4,2	5,1	7,3
1Y	,83	,00	R	90	0	0,004	1,00	Global Strat T-Bill	0,4	1,2	6,1	5,0	5,8	
1Y	,77		NL	2604	0	0,039	10,00	Green Line Cdn Money Mkt	0,4	1,3	6,2	5,2	6,2	
1Y	,76		NL	486	0	0,039	10,00	Green Line Cdn T-Bill	0,4	1,3	6,2	5,0		
N	,66		NL	16	0	0,004	1,00	Green Line Pool Cdn MMF	0,4	1,5	6,6			
Y	,90		R	1			5,33	Growsafe Money Market	0,4	1,1	4,3			
Y			R	15		0,031	10,00	Guardian Cdn MMF Class B	0,3					
1Y	,91	2,00		42	0	0,034	10,00	Guardian Cdn Money Market	0,3	1,2	6,1	5,3	6,0	8,2
1Y	,50		NL	15	0	0,045	10,00	HRL Instant $$	0,4	1,5	6,8	5,4	6,1	
1Y	,97		NL	170	0	0,039	10,00	Hongkong Bank Money Mkt	0,4	1,3	6,3	4,8	5,5	
1Y	1,50	5,00		3	0		15,84	Imperial Growth Money Mkt	0,3	1,1	5,5	4,3	5,2	
1Y	1,50		R	2	0		12,29	Ind Alliance Ecoflex M	0,3	1,1	5,6	4,3		
1Y	1,50	6,00		9	0		12,29	Ind Alliance MMF	0,3	1,1	5,6	4,3		
1Y	,50	2,00		276	0	0,039	10,00	Industrial Cash Mgmt	0,4	1,3	6,5	5,3	6,1	8,1
1Y	1,39		R	165	0	0,034	10,00	Industrial Short-Term	0,3	1,2	5,7	4,4	5,1	
Y			NL	233	0	0,042	10,00	InvesNat Corp Cash Mgmt	0,4	1,4	6,6			
1Y			NL	292	0	0,037	10,00	InvesNat Money Market	0,4	1,2	6,0	4,9	5,8	
1Y			NL	242	0	0,040	10,00	InvesNat Treasury Bill	0,4	1,3	6,3	5,1	5,9	
1Y	1,08		NL	536

Cambior cherche un partenaire pour La Granja

Cambior (Mtl, *CBJ*, 18,37 $) a plus que doublé les réserves de la propriété de cuivre *La Granja*, au Pérou.

À la suite d'un programme d'exploration comprenant 58 forages, les réserves minières de la propriété sont passées de 596 M de tonnes à 1,3 milliard de tonnes à 0,61 % en cuivre, en tenant compte d'une teneur minimale de 0,4 %. Le ratio de roche stérile par rapport au minerai est passé de 1,43 : 1 à 0,43 : 1. Ce dernier ratio représente 0,43 tonne de stérile par tonne de minerai, ce qui est bon.

Le conseil d'administration de Cambior a donné son aval pour poursuivre les travaux d'exploration, de mise en valeur et d'ingénierie afin de compléter une étude de faisabilité pour le premier trimestre de 1997. La zone la plus importante du dépôt la Granja, la zone primaire, est formée d'une minéralisation de chalcopyrite. La zone secondaire, qui renferme 568 M de tonnes à 0,64 % de cuivre, est formée de sulfure de cuivre lixiviable en utilisant la technologie dite *Solvent Extraction ElectroWinning* (SX-EW).

Selon l'étude de préfaisabilité, l'option la plus économique serait en une exploitation d'une cadence de 90 000 tonnes de minerai par jour. Il en coûterait 800 M$ US pour la construction de ce complexe.

La mine produirait 250 000 tonnes de cuivre par année à un coût direct moyen de 0,57 $ US la livre. La construction débuterait en 1998, après la confirmation de l'étude de faisabilité, tandis que la production commencerait à l'an 2001. Cambior a investi 18 M$ US jusqu'à maintenant sur la propriété. La compagnie prévoit en investir 14 M$ US en 1996.

Cambior examinera toutes les possibilités pour le financement du projet, incluant la recherche de partenaires pour partager l'aspect financier et la mise en marché. (FR) ■

Des prix à tout casser.

Aerostar XLT 1996
16 995 $
Remise de 1 500 $ du fabricant incluse. TPS et TVQ sur le plein prix d'achat avant déduction de la remise. Transport, immatriculation et taxes applicables en sus. Offerte avec le groupe d'équipements préférés 636A.

- Moteur V6 de 3 litres
- Transmission automatique 4 vitesses
- Direction assistée
- Freins assistés avec antiblocage aux roues arrière
- Sac gonflable
- Glaces teintées
- Banquette arrière amovible
- Porte-bagages
- Aménagement 7 passagers
- Climatiseur

Villager GS 1996
22 995 $ ou 339 $ par mois
Offert avec le groupe d'équipements préférés 971A. Immatriculation, assurances et taxes applicables en sus. Roues diffèrent de celles illustrées.
Remise de 1 000 $ du fabricant incluse. Transport en sus. TPS et TVQ sur le plein prix d'achat avant déduction de la remise.
Location-bail 24 mois TRANSPORT INCLUS. Avec mise de fonds de 2 375 $. Première mensualité et dépôt de sécurité de 400 $ exigés. Des frais de 0,08 $ du kilomètre après 36 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent.

- Moteur V6 de 3 litres
- Direction assistée
- Freins assistés avec antiblocage aux 4 roues
- Climatiseur
- Miroirs électriques
- Glaces teintées
- Sacs gonflables côté conducteur et passager avant
- Vitres et portes électriques
- Régulateur de vitesse
- Aménagement 7 passagers

Windstar GL 1996
23 995 $ ou 339 $ par mois
Offerte avec le groupe d'équipements préférés 357A. Immatriculation, assurances et taxes applicables en sus.
Remise de 1 000 $ du fabricant incluse. Transport en sus. TPS et TVQ sur le plein prix d'achat avant déduction de la remise.
Location-bail 24 mois TRANSPORT INCLUS. Avec mise de fonds de 2 375 $. Première mensualité et dépôt de sécurité de 400 $ exigés. Des frais de 0,08 $ du kilomètre après 36 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent.

- Moteur V6 de 3,8 litres avec 200 chevaux et 230 lb-pi de couple
- Direction assistée
- Freins assistés avec antiblocage aux 4 roues
- Vitres et portes électriques
- 4 fauteuils Capitaine
- Miroirs électriques
- Régulateur de vitesse
- Glaces unidirectionnelles
- Jantes en aluminium
- Groupe éclairage
- Volant inclinable
- Climatiseur

FORD MERCURY LINCOLN
OFFRES D'UNE DURÉE LIMITÉE
PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS : Obtenez un rabais supplémentaire de 750 $. Voyez votre concessionnaire pour les détails.
«Ça vaut le déplacement !»
Vos concessionnaires Ford et vos concessionnaires Lincoln Mercury

Ste-Geneviève : Ashton n'exerce pas son option à la Baie James

Ashton Mining Canada (Tor., *ACA*, 1 $) a décidé de ne pas exercer son option sur les terrains détenus par les **Ressources KWG** (Mtl, *KWG*, 9,37 $) et **Spider Resources** (Alberta, *SPQ*, 0,34 $) à la Baie James.

KWG et Spider conservent donc des participations respectives de 70 % et 30 % sur ces terrains où des diamants ont été découverts. Ashton pouvait devenir l'exploitant en cas de découverte commerciale et obtenir une participation de 51 %.

KWG et Spider poursuivent l'exploration. Un forage contenait un macrodiamant perceptible sur la carotte. Le programme de forage en cours coûtera 1,5 M$, montant entièrement financé par Spider.

Par ailleurs, les **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 1,70 $), la compagnie mère de KWG, ont exercé une option leur permettant d'acheter 1,875 M d'actions de **Far East Gold** (Tor., au comptoir, *FEGI*, 3,60 $) à 1 $. Avec les deux autres options à des conditions identiques, Ste-Geneviève peut accroître sa participation dans Far East à 30 %.

Far East détient une participation de 80 % dans la mine *Ametystovoe*, au Kamchatka, en Russie. Le gisement contient des réserves géologiques de 6,74 M de tonnes à 15,6 grammes d'or la tonne et 54,8 grammes d'argent la tonne, soit quelque 3,3 M d'onces d'or et 11,2 M d'onces d'argent. Far East étudie la possibilité d'amorcer la production d'or vers juillet 1997.

Les autres actionnaires de Far East sont **Perficos S.A.** et **Solitaire Investment**. (FR) ■

La fusion d'Hemlo et de Battle Mountain créera un producteur de 1 M d'onces d'or par année

François Riverin

Battle Mountain Gold Company (Tor., *BMG*, 12,63 $) et les **Mines d'or Hemlo** (Tor., *HEM*, 18,37 $) ont convenu, la semaine dernière, de fusionner leurs activités, créant une nouvelle société qui produira plus de 1 M d'onces d'or par année.

La nouvelle compagnie portera le nom de **Battle Mountain Gold Co.** Son siège social sera situé à Houston, au Texas. Battle Mountain exploitera neuf mines d'or situées au Canada, aux États-Unis et en Bolivie.

Elle sera le cinquième producteur en importance en Amérique du Nord. Son coût moyen de production, à 185 $ US l'once, sera le plus bas parmi les producteurs nord-américains.

Échange d'actions

La transaction, évaluée à 2,1 milliards de dollars, s'effectuera au moyen d'un échange d'actions.

Les actionnaires d'Hemlo recevront 1,48 action de Battle Mountain pour chacune de leurs actions, soit l'équivalent d'une prime de 20,4 % par rapport au cours d'Hemlo avant l'annonce de la transaction.

À la conclusion de la transaction, les actionnaires d'Hemlo auront le choix d'obtenir soit une action de Battle Mountain, soit une action d'Hemlo échangeable pour une action de Battle Mountain.

L'action d'Hemlo donnera les mêmes droits que l'action de Battle Mountain et ne sera pas considérée comme propriété étrangère pour les actionnaires canadiens.

Ian Bayer, présentement président d'Hemlo, deviendra président de Battle Mountain, tandis que **Karl Elers**, présentement président du conseil de Battle Mountain, conservera cette position au sein de la compagnie fusionnée.

Noranda (Tor., *NOR*, 28,63 $) détient 44,1 % des actions d'Hemlo. Après la fusion, Noranda aura près de 28 % des actions de la nouvelle compagnie. Noranda a dit vouloir conserver son bloc d'actions pour le long terme, bien que des analystes la soupçonnent de vouloir s'en départir.

Lors de la dernière restructuration de Noranda, Hemlo n'a pas été incluse dans la division *Mines et Explorations Noranda*, au contraire de la plupart des autres sociétés du groupe.

Battle Mountain est née en 1985 de la vente des éléments d'actif aurifères de **Penzoil Co.** (New York, *PZL*, 37,88 $). Les actionnaires de Battle Mountain sont composés principalement d'institutions, le plus important n'ayant pas plus de 4 % des actions émises.

La mine d'or *Golden Giant* est le joyau d'Hemlo. Son coût d'exploitation est très bas, autour de 100 $ US l'once.

Toutefois, Hemlo a connu des problèmes de production à son puits principal en 1995. De plus, le renouvellement des réserves de la mine devenait problématique.

La nouvelle Battle Mountain compte six projets qui pourraient devenir des mines d'or d'ici à 1998, augmentant la production de 25 % par rapport au niveau de 1996. Cette année, la compagnie devrait dégager 170 M$ US de fonds autogénérés. La dette des sociétés combinées sera de 55 M$ US.

Beaucoup de synergie

Selon la direction de Battle Mountain et d'Hemlo, beaucoup de synergie sera créée à la suite de la fusion des deux sociétés.

Hemlo apportera son expérience dans l'exploitation des mines souterraines, tandis que son partenaire apportera la sienne dans les mines à ciel ouvert.

De plus, comme Battle Mountain sera, de fait, une société américaine, elle pourrait avoir moins de difficulté à mettre en production le gisement *New World*, situé au Montana, à deux milles au nord-ouest du parc national de *Yellowstone*.

La propriété appartient à **Crown Butte Resources** (Tor., *CBL*, 2,90 $), dont Noranda détient 60 % des actions. Un vif démarchage des écologistes américains, qui s'inquiétaient de l'impact de l'exploitation de la mine sur le fameux parc, a retardé la mise en production. ■

Comparaison Mines d'or Hemlo et Battle Mountain Gold Company

	Hemlo	Battle Mountain
Production d'or de 1995 (onces)	350 000[1]	606 000
Réserves d'or récupérables (onces)	5,3 M	6,6 M
Nombre de mines en exploitation	3	7
Coût direct de production par once	147 $ US[2]	185 $ US
Nombre d'actions émises	100 M	86,4 M
Prix de l'action	18,75 $	13,75 $
Capitalisation boursière	1 875 M$	1 180 M$
Revenus de 1995 [1]	150 M$ US	295 M$ US
Profits	28 M$US	10,5 M$ US
Bénéfice par action de 1995[1]	0,23 $	0,06 $US
Fonds autogénérés par action 1995[1]	0,71 $	1,10 $US
Dette à long terme	aucune	169 M$ US
Actionnaire de contrôle	Noranda 44,1 M d'actions	aucun
Président	Ian Bayer	Carl Elers

[1] : La production d'or des Mines d'or Hemlo en 1995 a diminué en raison du bris du puits principal de la mine *Golden Giant* en Ontario. En 1994, Hemlo a produit 489 000 onces d'or.
[2] : Coût d'exploitation étalé sur plusieurs années.

Source : Nesbitt Burns **Tableau : Les Affaires**

CARTES D'AFFAIRES

SCRIBEC
PHOTOCOPIE
IMPRIMERIE
385-9400
Nous vous servirons avec empressement
45, rue Jarry Est Montréal

RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT

La SDI offre du financement adapté aux différentes étapes d'un projet de R-D.

- Conception, amélioration ou design d'un produit
- Fabrication d'un prototype et mise en production
- Commercialisation au Québec ou à l'extérieur

La SDI offre aussi un financement intérimaire des crédits d'impôt à la R-D.

SDI SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU QUÉBEC

Contactez-nous.

Montréal : (514) 873-4375 ◆ Québec : (418) 643-5172 ◆ Régions : 1-800-461-2433

POUVEZ-VOUS JUSTE IMAGINER CE QUE NOTRE MERVEILLE DES PETITS BUREAUX PEUT FAIRE POUR VOUS !

C'EST UN FAX, UNE PHOTOCOPIEUSE, UNE IMPRIMANTE, UN SCANNER ET UNE INTERFACE D'ORDINATEUR PERSONNEL. CINQ FONCTIONS FONDAMENTALES COMPRISES DANS UNE SEULE MACHINE !

Le combiné téléphonique intégré vous offre en plus des fonctions aussi belles que la composition mains libres, la mise en garde avec musique, la touche de liaison, la recomposition du dernier numéro, et plus encore !

Votre bureau en deviendra encore plus efficace, plus autonome, plus professionnel, et plus agréable que jamais !

Le ***TF-421*** sera à vous pour moins d'un dollar par jour, et la garantie *«Simplicité Plus»* de **TOSHIBA** accompagnera ce magnifique cadeau !



De plus, nous vous offrons le programme ***Image Vision™ Lite II*** *de* **TOSHIBA**. *Ce programme vous permettra de numériser et d'imprimer tous types de documents de votre fax à votre ordinateur personnel et vice-versa. Désormais, il n'y a plus de limites à votre productivité !*

Depuis 1875, nous nous sommes engagés à vous offrir les meilleurs produits pour vos besoins, c'est la raison pour laquelle nous sommes aussi souvent les récipiendaires des plus hautes distinctions pour le service et le support à la clientèle.

Services de Bureau Intégrés
TOSHIBA
Une force du monde d'aujourd'hui.MC

Appelez nous maintenant pour plus d'informations ou pour visiter notre salle d'exposition au
(514) 487-7611 *extension 53.*

Vous découvrirez comment plus d'un siècle de dévouement à la plus haute qualité, peuvent vous faire atteindre l'excellence.

Nous serons les partenaires de votre succès.

Le marché boursier s'intéresse de nouveau au bois de sciage

Les titres des principaux producteurs de bois de sciage de l'ouest du Canada ont repris de la vigueur la semaine dernière, à la suite de l'intérêt manifesté par les gestionnaires de portefeuilles.

« On commence à regarder les titres des producteurs de bois de sciage, surtout ceux de l'Ouest. L'économie du Japon semble reprendre de la vigueur. Les titres ne sont pas trop chers », a déclaré **Jacques Chartrand**, gestionnaire chez **Gestion de portefeuilles Natcan**.

M. Chartrand a commencé à accumuler le titre de **MacMillan Bloedel** (Tor., *MB*, 18,25 $), qui possède de grandes concessions forestières dans l'Ouest, tout en ayant une bonne présence sur le marché japonais.

À Montréal, le *2 X 4* vert est demeuré à 350 $ CA le 1 000 pieds mesure de planche (pmp) la semaine dernière.

Nombreuses transactions

Toutefois, selon **Nsimba Kinuani**, spécialiste du marché à l'**Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec**, les transactions ont été nombreuses la semaine dernière, soutenant le prix.

La hausse saisonnière des prix semble amorcée.

Par contre, M. Chartrand demeure très pessimiste pour le marché du papier journal, de la pâte et du papier à impression. Selon lui, les producteurs comme **Domtar** (Mtl, *DTC*, 9,50 $) et **Repap** (Mtl, *RPP*, 5,50 $) devraient subir de fortes diminutions de bénéfices au premier trimestre.

« Je pense que ce n'est pas encore le temps d'acheter ces titres. Tant que le prix de la marchandise est en baisse, il vaut mieux attendre. Par contre, il pourrait y avoir un rebondissement assez violent des titres aussitôt qu'il y aura un signe de redressement », a conclu M. Chartrand.

L'agence d'évaluation de crédit **Moody's Investors Service** est du même avis.

Elle avertit les firmes papetières qui procèdent à des rachats d'actions ou des expansions de capacité qu'elles pourraient faire face à une baisse de leur cote de crédit.

Selon Moody's, la hausse de la capacité de production dépassera de 2 % celle de la consommation en 1996.

La plus grande partie de la hausse de la capacité s'effectuera en Asie. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 15-03-96	Fermeture 08-03-96	Variation %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,73	0,72	1,39
Argent ($ US l'once)	5,57	5,43	2,58
Cuivre ($ US la lb)	1,16	1,18	- 1,69
Nickel ($ US la lb)	3,63	3,65	- 0,55
Or ($ US l'once)	395,70	396,80	- 0,28
Platine ($ US l'once)	414,00	413,20	0,19
Zinc ($ US la lb)	0,49	0,49	0
Indice CRB	248,27	245,42	1,16
Indice Dow Jones (à terme)	150,70	149,37	0,89
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	22,08	18,88	- 16,95
Brent (Mer du Nord)	19,39	18,90	- 2,59
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	350,00	350,00	0
Prix composés			
Toronto $ CA	n.d.	n.d.	
Columbus $ US	n.d.	n.d..	

Marché à terme (Comex)	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mars	5,58	5,48	1,82
	mai	5,61	5,52	1,63
Cuivre ($ US la livre)	mars	1,18	1,21	- 2,48
	mai	1,17	1,20	2,50
Or ($ US l'once)	avril	396,90	398,20	- 0,33
	juin	399,90	401,10	- 0,30
Platine ($ US l'once)	avril	414,00	413,50	0,12
	juillet	417,00	416,10	0,22
Café C ($ US la livre)	mars	1,25	1,15	8,70
	mai	1,18	1,12	5,36
Coton 2 ($ US la livre)	mai	0,84	0,84	0
	juil.	0,85	0,85	0
Sucre 11 (¢ US la livre)	mai	12,17	11,70	4,02
	juil.	10,96	10,77	1,76

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.
Source : Dow Jones

KWG : un seul forage sur 10 a touché la cible à Cuba

Les **Ressources KWG** (Mtl, *KWG*, 9,37 $) ont publié les résultats de 10 forages effectués sur la zone *El Pilar* de la propriété *Gaspar*, que la compagnie partage avec la société d'État cubaine **Geominera S.A.**

Le meilleur forage contenait 6,03 grammes d'or la tonne (0,176 once d'or la tonne) sur 25,4 mètres.

Six autres forages ont détecté des valeurs anormales en or, tandis que les trois autres ne contenaient rien.

Le titre de KWG a fondu, passant d'un sommet de 21 $, atteint avant le début des forages, à 9,25 $, le jeudi 14 mars. En fait, la valeur boursière de la compagnie a chuté de 288 M$ en une dizaine de jours.

Toute cette spéculation était basée sur des résultats d'analyses de tranchées qui faisaient miroiter l'existence d'un très gros gisement. Cependant, dans ces régions, les intempéries ont souvent concentré l'or en surface ou près de la roche mère. Les tranchées ont donc de bonnes chances de contenir une bonne teneur en or. Seuls les forages en profondeur peuvent nous renseigner sur la continuité de la minéralisation en profondeur.

À la suite de la publication des résultats de forage, **Bryan Wilson**, analyste chez **C.M. Oliver & Co.**, a écrit, dans un document interne, « qu'un forage ne fait pas ni ne détruit le potentiel d'une propriété de contenir un dépôt ».

Dans une analyse datée du 29 janvier, effectuée après la publication des premiers résultats des tranchées, M. Wilson a estimé le potentiel de la propriété Gaspar entre 10 et 20 M d'onces d'or. C.M. Oliver a dirigé par la suite une émission publique de KWG de 32 M$ à un prix autour de 10,50 $ l'action. Il reste encore 18 trous de forage à publier. Il faut dire que les premiers forages avaient pour but de déterminer la direction de la zone minéralisée. Selon KWG, la direction de la minéralisation semble être à angle droit avec celle qu'on présumait auparavant. KWG a prévu 10 M$ pour l'exploration des propriétés cubaines.

Par ailleurs, KWG a dit n'être impliquée dans aucune propriété ou actif, quel qu'il soit, exproprié à Cuba et aucun représentant de la compagnie n'effectue de transactions relativement à une telle propriété.

Les États-Unis ont voté une nouvelle loi qui permet de poursuivre des compagnies étrangères qui seraient impliquées dans une telle situation et d'empêcher les dirigeants de telles entreprises de voyager aux États-Unis.

KWG est une filiale à 20 % des **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 1,70 $). (FR) ■

Le plus récent des «Travelodge Suites» à Montréal

TARIF PRÉ-OUVERTURE
65,00 $
Occ. simple ou double avec un petit-déjeuner, buffet continental offert gratuitement pour une personne
(en vigueur jusqu'au 30 avril 96)

Un changement c'est bon... Un changement dont vous pouvez profiter immédiatement...

Vous prendrez goût à notre transformation

1-800-578-7878
Travelodge Suites

Travelodge Suites
Le RicheBourg
2170, avenue Lincoln
Montréal (Québec) H3H 2N5
Tél.: (514) 935-9224
Direct: 1-800-678-6323
richebourg@iber.com

COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM DE L'ACTION EN 90 MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEILLETTES ET QUATRE DÉPARTS DE LIVRAISON EN "CIRCUIT DE PRESSE" À CHAQUE JOUR
Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

Bâtir
Développer
Moderniser
Consolider
Renflouer
Acquérir
Équiper

BESOIN DE CAPITAL D'APPOINT?

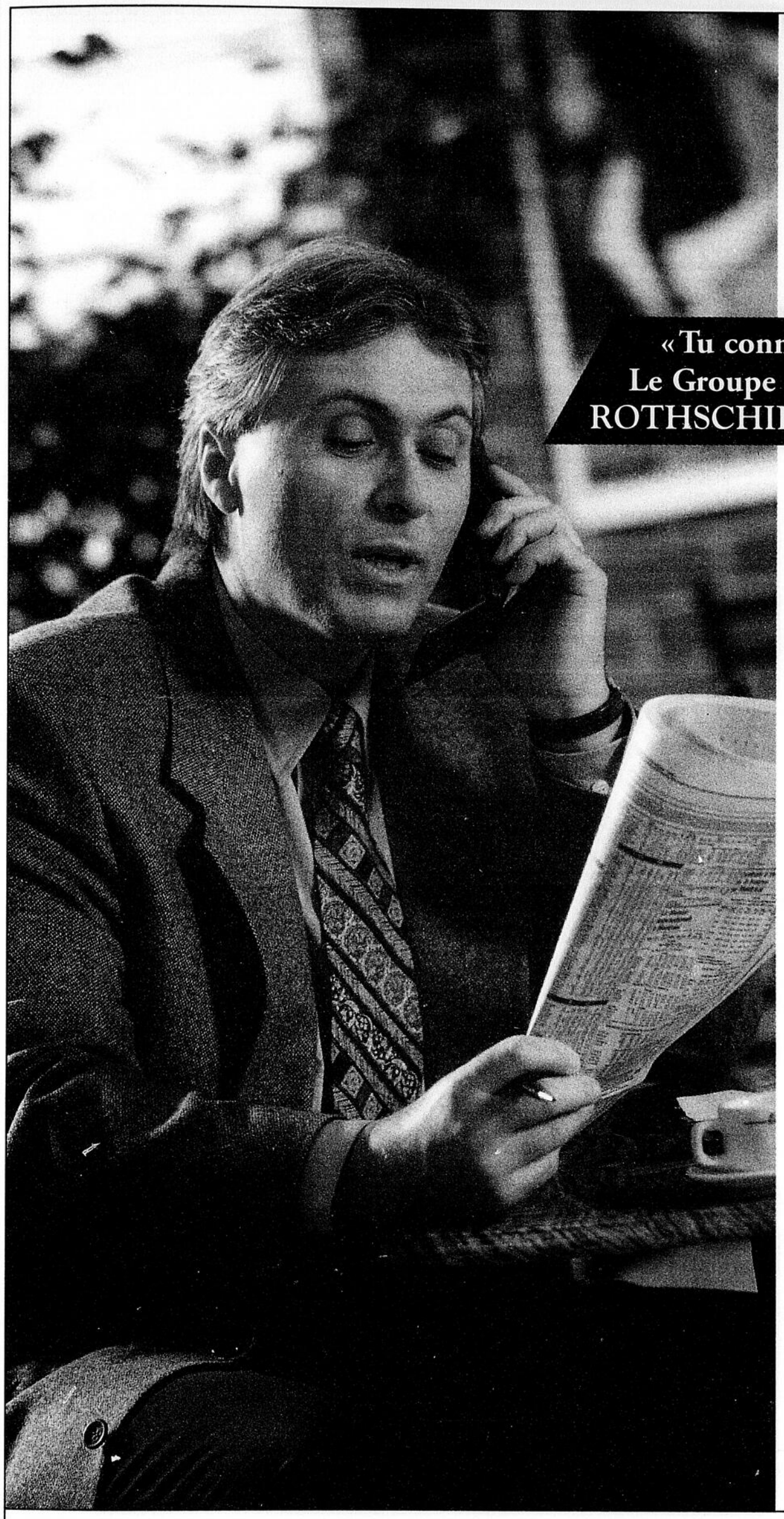
CONSULTEZ DES GENS D'AFFAIRES QUI PENSENT COMME VOUS

PARTOUT AU CANADA

- **Prêts à terme**
- **Prêts subordonnés avec participation**
- **Financement de rachat d'entreprise**
- **Financement immobilier**
- **Financement en syndicat**
- **Financement de matériel**

FINANCEMENT D'ENTREPRISES
RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801, Laval (514) 682-1515, Longueuil (514) 670-9210, Québec (418) 683-2177, Saint-Laurent (514) 335-5522



« Tu connais la dernière? Le Groupe Investors offre les fonds mutuels ROTHSCHILD SÉLECT au Canada. »

Rothschild. Un nom qui à lui seul évoque toute une noble tradition financière européenne et qui, au fil des siècles, s'est bâti une solide réputation internationale. C'est donc avec beaucoup de fierté que le Groupe Investors représente, en exclusivité, les prestigieux fonds mutuels *Rothschild Sélect* qui bénéficient de l'expertise du réseau mondial d'investissements Rothschild.

Depuis de nombreuses années, nous vous proposons toute une panoplie de produits comme les fonds mutuels, les placements garantis, les assurances et les hypothèques, dont la réputation n'est plus à faire. Et nos conseillères et conseillers financiers mettent toujours leurs vastes connaissances à votre service afin de vous aider à atteindre vos buts.

Vous désirez vous distinguer dans vos investissements? Les fonds *Rothschild Sélect* combinés à notre propre gamme de fonds mutuels vous permettront d'avoir entre les mains le meilleur choix de produits et de services financiers au Canada.

Pour intégrer les fonds mutuels *Rothschild Sélect* à votre stratégie financière, rencontrez un de nos 3 000 conseillers financiers. Ensemble, vous pourrez voir comment vos investissements peuvent prendre une nouvelle dimension.

Groupe Investors

POUR prendre DEMAIN en mains.

MONTRÉAL
JACQUES-CARTIER
(514) 528-1380

MONTRÉAL
WESTMOUNT
(514) 935-3520

ANJOU
(514) 493-1669

MONTRÉAL
WEST ISLAND
(514) 426-0886

MONTRÉAL
DÉCARIE
(514) 733-1796

MONTRÉAL
ÎLE-DES-SŒURS
(514) 766-7736

LAVAL
(514) 973-2333

RIVE-SUD
BROSSARD
(514) 443-6496

BEAUCE-AMIANTE
(418) 227-8631

QUÉBEC
(418) 649-1143

SAINTE-FOY
(418) 654-1411

SAGUENAY
(418) 696-1331

GATINEAU-HULL
(819) 243-6497

SHERBROOKE
(819) 566-0666

MAURICIE
(819) 378-2371

ABITIBI-
TÉMISCAMINGUE
(819) 825-8533

Le CRI et le FRV : les règles diffèrent d'une province à l'autre

Le *Compte de retraite immobilisé* (CRI) remplace le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) *immobilisé*. Il permet la croissance continue des éléments d'actif en provenance de caisses de retraite à charte québécoise.

Ce changement a été instauré pour permettre au gouvernement d'exercer un meilleur contrôle sur les REER immobilisés, qui sont régis par des lois et des règlements additionnels à ceux qui régissent les REER conventionnels.

Il vise également à mettre fin, une fois pour toutes, aux nombreuses *dé- immobilisations* de REER immobilisés attribuables à des erreurs administratives ou à des fraudes fiscales pures et simples.

Depuis peu, l'Ontario vient de remplacer le REER immobilisé par le CRI pour les mêmes raisons, tandis que les autres provinces et le fédéral ont opté pour le maintien du REER immobilisé. D'autres provinces sont sur le point de remplacer le REER immobilisé en faveur du CRI.

Fonds de revenu viager

Le *Fonds de revenu viager* (FRV) permet de verser un revenu de retraite tout en permettant une croissance potentielle du capital investi. C'est essentiellement un fonds enregistré de revenus de retraite (FERR) assorti de restrictions importantes au niveau des modalités de retraits.

Changement au FRV

Jusqu'à tout récemment, la source des fonds pour l'achat d'un FRV devait être obligatoirement un régime de pension agréé (RPA) à charte provinciale. Ce système à deux poids deux mesures, provincial et fédéral, a été une source de confusion et de nombreux mécontentements. Heureusement, le gouvernement canadien vient de modifier, il y a quelques mois à peine, ses lois sur les RPA à charte fédérale.

Il est dorénavant possible, pour les employés d'**Air Canada** et du **Canadien National**, par exemple, d'acheter un FRV. Cependant, ce produit n'est pas universel. Les modalités et les normes d'émission varient d'une province à l'autre et sont différentes du fédéral.

À titre d'exemple, au décès du rentier, les fonds d'un RPA et d'un FRV à charte provinciale sont *dé-immobilisés*, mais demeurent *immobilisés* pour ceux qui sont à charte fédérale.

Au Québec, il n'y a pas d'âge minimum pour l'achat d'un FRV. Il est de 55 ans en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique, à moins que la caisse de retraite ne permette un âge plus jeune.

Le FRV doit être converti, avant la fin de l'année du 80e anniversaire de naissance, en rente viagère, si le rentier est célibataire ou divorcé, et en rente réversible, si le rentier est marié, sauf en Alberta et en Colombie-Britannique, où le *Fonds de revenu de retraite immobilisé* (FRRI) remplace le FRV.

Achat d'un FRV

Au Québec, en Nouvelle-Écosse, en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta et en Colombie-Britannique, le détenteur d'un FRV doit obtenir l'autorisation écrite de son conjoint pour acheter une rente qui ne remplit pas les exigences minimales suivantes, à savoir une rente réversible ou conjointe sans période garantie et des paiements réduits à 60 % au décès du rentier principal.

Dans six provinces, (soit les provinces ci-haut mentionnées à l'exception du Québec), le rentier doit préalablement obtenir l'autorisation écrite de son conjoint pour l'achat d'un FRV.

Même s'il n'y a pas de consensus sur des normes universelles à utiliser pour l'achat d'un FRV ou d'une rente viagère entre les provinces et le fédéral, il y a tout de même consensus sur deux points :

1. Un employé qui travaille pour un employeur dont la caisse de retraite est assujettie aux lois d'une autre province n'est pas soumis aux lois et modalités de cette province, mais à ceux de la province où les droits à la pension ont été acquis.

2. Si le rentier achète une rente viagère avec les fonds d'un RPA ou d'un FRV assujetti aux lois des provinces de l'Ontario, du Manitoba, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique, il devra acheter une rente unisexe avec les fonds accumulés après l'entrée en vigueur de la *Loi sur l'unisexe*, quel que soit l'endroit où il réside au moment de l'achat de la rente. En vertu de cette loi, il n'y a pas de différence dans le montant de la rente provenant d'une caisse de retraite, peu importe s'il s'agit d'un homme ou d'une femme. ■



André M. Matte
Courtier en FERR

Les meilleures rentes disponibles pour divers montants et diverses situations au 1er mars 1996

Les cotes apparaissant dans le tableau fluctuent de jour en jour. Au moment d'acheter une rente, il est impérieur 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	Canada vie	182,68	Canada vie	368,78	Canada vie	740,98
– garantie 10 ans	Canada vie	188,35	Canada vie	380,15	Canada vie	763,75
– garantie 5 ans	Canada vie	192,59	Canada vie	388,67	Canada vie	780,82
Homme - 65 ans						
– garantie 15 ans	Canada vie	192,99	Canada vie	389,46	Canada vie	782,40
– garantie 10 ans	Transamérica	203,27	Transamérica	410,14	Canada vie	823,03
– garantie 5 ans	Canada vie	211,14	Canada vie	425,88	NN Financière	856,82
Homme - 71 ans						
– garantie 15 ans	Canada vie	205,18	Transamérica	414,44	Transamérica	831,70
– garantie 10 ans	Transamérica	225,42	NN Financière	453,62	NN Financière	913,60
– garantie 5 ans	Empire	144,74	NN Financière	491,97	Empire	992,02
Femme - 60 ans						
– garantie 15 ans	Industrielle	174,03	Canada vie	351,15	Canada vie	705,66
– garantie 10 ans	Industrielle	177,40	Industrielle	357,06	Canada vie	717,27
– garantie 5 ans	Industrielle	179,76	Industrielle	361,80	Industrielle	725,89
Femme - 65 ans						
– garantie 15 ans	Industrielle	184,03	Canada vie	371,17	Canada vie	745,77
– garantie 10 ans	Industrielle	190,18	Industrielle	382,78	Industrielle	767,98
– garantie 5 ans	Industrielle	194,54	Industrielle	391,55	Industrielle	785,59
Femme - 71 ans						
– garantie 15 ans	Canada vie	197,64	Transamérica	398,97	Canada vie	801,10
– garantie 10 ans	Industrielle	210,55	Industrielle	423,78	Industrielle	850,08
– garantie 5 ans	Industrielle	220,50	Industrielle	443,81	Industrielle	890,44
Rente réversible à 100 %						
Homme et femme 60 ans						
– garantie 15 ans	Canada vie	166,21	Canada vie	335,73	Canada vie	674,77
– garantie 10 ans	Canada vie	166,66	Canada vie	336,63	Canada vie	676,58
– garantie 5 ans	Canada vie	166,82	Canada vie	336,96	Canada vie	677,23
Homme et femme 65 ans						
– garantie 15 ans	Canada vie	175,70	Canada vie	354,78	Canada vie	712,93
– garantie 10 ans	Industrielle	177,00	Canada vie	357,36	Canada vie	718,11
– garantie 5 ans	Industrielle	177,54	Canada vie	358,31	Canada vie	720,00
Homme et femme 71 ans						
– garantie 15 ans	Canada vie	190,33	Transamérica	384,34	Canada vie	771,72
– garantie 10 ans	Transamérica	195,43	Transamérica	393,75	Canada vie	790,09
– garantie 5 ans	Industrielle	197,31	Industrielle	397,13	Canada vie	797,37
Rente à terme certain à 90 ans						
– durée - 19 ans	Canada vie	196,83	Canada vie	397,17	Canada vie	797,85
– durée - 25 ans	Canada vie	176,20	Canada vie	355,77	Canada vie	714,92
– durée - 30 ans	Canada vie	165,70	Canada vie	334,72	Canada vie	672,74

Avec un Ferr-certificat de placement 5 ans (50 000 $) (Le rendement annuel le plus élevé est de 6,250 %)

Années du régime	1	5	10	15	20	25	Valeur résiduelle à 90 ans
	$	$	$	$	$	$	$
ÂGE DE 60 ANS Versements annuels minimum	1 753,56	2 235,39	3 028,10	4 759,45	4 701,45	4 622,60	35 494,66
ÂGE DE 65 ANS Versements annuels minimum	2 104,28	2 682,63	4 216,44	4 165,06	4 095,21	3 996,67	31 445,05
ÂGE DE 71 ANS Versements annuels minimum	3 882,39	3 848,58	3 796,23	3 727,46	3 631,85	2 934,99	28 743,69

Compagnies vérifiées:
Aetna, Crown, Empire, Équitable, Great-West, Impériale, Industrielle, Laurier, London, Manu vie, Métropolitaine, Mutuelle du Canada, Nalaco, New York Life, NN Financière, North West, Royale, Souveraine, Standard, Sun Life, Transamérica, Westbury.

Source : Cannex 1-800-387-1269

Tableau : LES AFFAIRES



SERVICE DE NUMÉRO SANS FRAIS 800/888

1 888 200-8335
Appelez-nous dès aujourd'hui.
Ce sera sans doute l'appel
le plus profitable que vous
ferez aujourd'hui.

UN SERVICE
GRATUIT
DOIT COÛTER LE MOINS
CHER
POSSIBLE.

Votre service de numéro sans frais (800 et 888) doit vous coûter le moins cher possible pour être le plus rentable possible.

Le service de numéro sans frais de Sprint Canada vous offre de meilleurs rabais que votre compagnie de téléphone locale. Et ce n'est pas tout : on vous offre aussi un plan d'économies flexible qui s'adapte à votre volume d'appels, une facturation consolidée et des rabais de volume global. Tout cela, sans aucun minimum mensuel.

Mais notre service de numéro sans frais vous offre beaucoup plus que des économies substantielles. Il assure une fiabilité de 99,99 % pour l'acheminement des appels. Il vous offre des options de gestion exclusives, telles que la facturation détaillée et les relevés détaillés d'appels bloqués les plus précis qui soient. Il vous garantit un service personnalisé 24 h sur 24, 7 jours sur 7. Les milliers de compagnies canadiennes qui l'utilisent chaque jour sont là pour en témoigner.

Sprint Canada

INVESTIR — Votre argent

Le Fonds FTQ n'est pas touché par la période de huit ans imposée par Ottawa

Le **Fonds de solidarité de la FTQ** n'est pas touché par la période de détention minimale de huit ans imposée par le gouvernement fédéral.

Avant le dernier budget de **Paul Martin**, ministre fédéral des **Finances**, le gouvernement canadien exigeait que les détenteurs d'unités de fonds à capital de risque des travailleurs conservent celles-ci pour une période minimale de cinq ans. Si le détenteur revendait ses unités avant cinq ans, il devait alors rembourser intégralement les crédits d'impôts alloués par le fédéral pour les montants investis dans ces unités.

Cette restriction est encore en vigueur sauf que, depuis le dernier budget fédéral, la période minimale a été allongée à huit ans. Or, cette période minimale ne concerne que les fonds de travailleurs créés sous le régime fédéral. Le Fonds de solidarité a sa propre loi constitutive et n'est pas assujetti à la règle fédérale. Notre stratégie basée sur la combinaison régime enregistré d'épargne-retraite (REER)-Fonds FTQ afin d'accumuler rapidement de l'argent pour se lancer en affaires peut, par conséquent, très bien être exécutée sur une période de quatre ou cinq ans sans qu'un jeune travailleur soit contraint de rembourser les crédits d'impôts obtenus du fédéral. Cette stratégie a été expliquée dans LES AFFAIRES du 2 mars 1996.

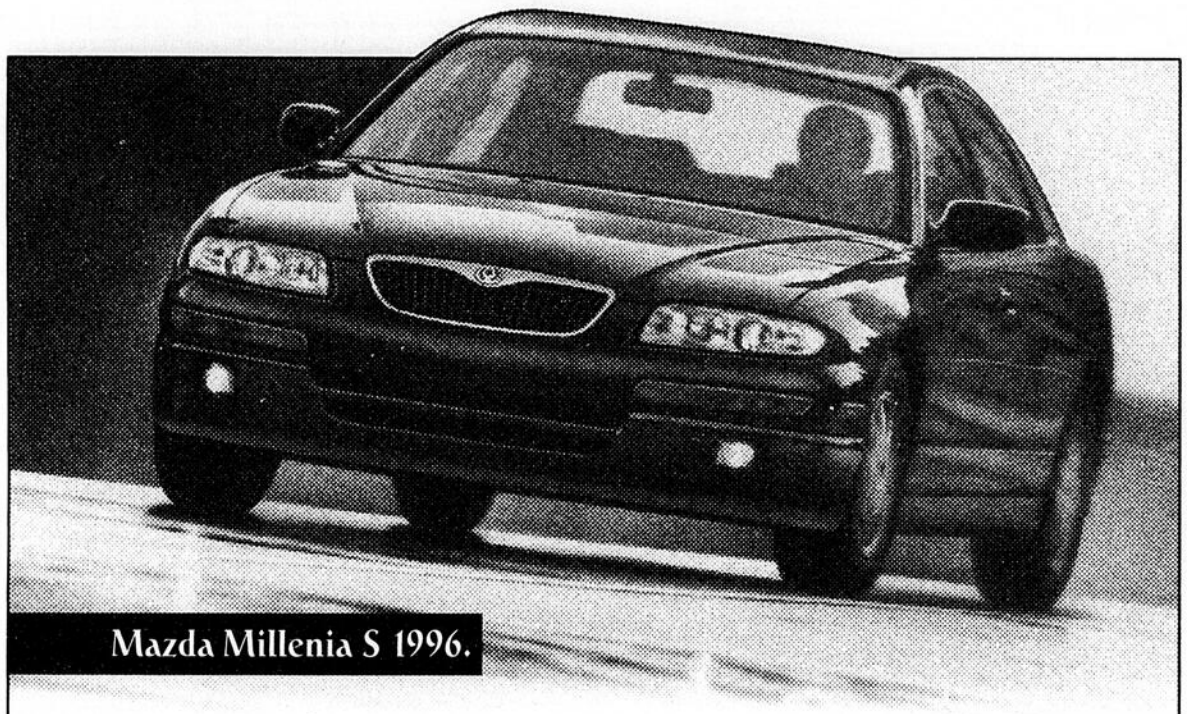
Toutefois, Paul Martin a réduit la limite d'achat annuelle de 5 000 $ à 3 500 $ par investisseur dans son dernier budget. À cause de cette réduction de la limite, il faudra à un jeune travailleur cinq ans, plutôt que quatre pour accumuler plus de 20 000 $ dans le REER dans le but de démarrer son entreprise. Dans la chronique *Votre argent* du 2 mars, nous avions établi qu'en quatre ans, la combinaison REER-Fonds FTQ permettait d'accumuler 22 628 $ pour se lancer en affaires. C'était avant le dernier budget fédéral.

Par ailleurs, le Fonds a annoncé qu'il a recueilli 314 M$ et 58 000 nouveaux actionnaires lors de la campagne REER terminée le 29 février. C'est un record.

Cela porte l'actif total du fonds à 1,6 milliard de dollars et le nombre d'actionnaires, à près de 300 000, dont 62 % proviennent du mouvement syndical. ■



Claude Chiasson



Mazda Millenia S 1996.

MILLENIA S. PREMIÈRE, SELON LES EXPERTS!

En septembre 1995, Motor Trend Magazine soumettait à un test comparatif six voitures luxueuses, dont la BMW 325i, la Mercedes-Benz C280 et la Lexus ES 300. Résultat : la Mazda Millenia S est arrivée première.

Devant la Mazda Millenia S, les experts du Motor Trend ont craqué. Pourquoi?

À cause de son moteur à cycle Miller : «Un moteur V6 performant de 2,3 litres à DACT et 24 soupapes, utilisant un système d'alimentation à injection multipoint sophistiqué, produisant 210 ch et un couple de 210 lb-pi».

Mais aussi à cause de son châssis et de sa suspension sport, de son système antipatinage électronique, de son ratio poids-puissance peu élevé et de sa conception ergonomique.

Conclusion des spécialistes du Motor Trend : «La Millenia S mélange fougue, beauté, confort et espace intérieur avec un ensemble de performances inouïes».

(Parmi les voitures testées, c'est aussi celle dont le prix est le moins élevé.)*

MILLENIA S 468 $* par mois/24 mois
LOCATION Personnalisée MAZDA

Millenia S. Pour vivre à 100 à l'heure. En douceur...

mazda

EMPORTE-MOI

* Ce prix de location est valable seulement sur la location au détail de voitures Millenia S 1996 (modèle X4LN76TA00), en stock chez les concessionnaires Mazda participants, pour un temps limité à partir du 6 mars 1996. Le transport et la préparation (inspection avant livraison), d'une valeur de 600 $, sont inclus. Immatriculation, assurances, taxes et autres frais du concessionnaire en sus. Le prix de location est basé sur 24 mois, avec versement initial de 7 000 $. Le premier versement de 468 $ et le dépôt de 550 $ sont dus sur livraison. Obligation de location totale : 18 782 $. Des restrictions s'appliquent sur le kilométrage, au-delà de 50 000 km, 8 ¢ par km. Sur approbation de crédit. Voyez les détails chez votre concessionnaire. † Basé sur le PDSF.

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

De plus, chaque mardi matin à 6 h 45, 7 h 27 et 8 h 40, vous pouvez écouter les chroniques de finances personnelles et d'économie de Claude Chiasson à *CBF-Bonjour* à la radio de **Radio-Canada**, *CBF-690-AM*.

M. Chiasson répond à vos questions le mardi entre 7 h et 9 h au 790-0481.

On peut se contenter d'un plus petit pain afin de ne plus travailler

J'ai lu votre chronique du 24 février intitulée Deux veuves se demandent si elles peuvent vivre sans travailler.

Je trouve que vous exagérez terriblement. La dame a 45 ans et un actif de 400 000 $ et vous lui dites qu'elle ne peut pas prendre sa retraite : cela me décourage. Juste avec un intérêt annuel de 5 %, elle recevra des revenus de 20 000 $ par année plus sa rente annuelle de 6 882 $. Cette personne peut à mon avis très bien vivre avec cela.

Une femme heureuse

Pour vivre aisément sans travailler, à mon avis, une personne doit compter sur des revenus de rente et de placements avant impôts correspondant à 2,5 fois son seuil de pauvreté. Notre jeune veuve a l'actif requis pour prétendre à ce niveau de vie, à la condition qu'elle reçoive éventuellement sa rente du Québec à 60 ans et sa pension de vieillesse du Canada à 65 ans.

Or, 15 ans la sépare du premier événement, 20 ans du second. Aussi est-il plus prudent, dans son cas, de trouver un travail de sorte à subvenir à ses besoins quotidiens, cela afin de laisser pleinement profiter son capital jusqu'à 55 ans, question d'en préserver le pouvoir d'achat. Rendu là, elle pourra prendre sa retraite confortablement.

Elle pourrait effectivement décider de prendre sa retraite immédiatement et se contenter d'un plus petit pain. Bien des gens sont heureux, même s'ils vivent à moins de 2,5 fois leur seuil de pauvreté correspondant. Adopter une telle attitude à l'âge de 45 ans comporte cependant des risques. En utilisant ses revenus de placement pour vivre, cette jeune veuve verra le pouvoir d'achat de sa fortune diminuer graduellement à cause de l'inflation. C'est la tendance normale à l'appauvrissement à laquelle tout retraité doit faire face. Cependant, subir cet appauvrissement à un âge aussi jeune que 45 ans peut être dramatique. La jeune veuve risque de devoir puiser dans son capital avant même de percevoir les rentes gouvernementales à 60 et 65 ans (si elles existent encore). Conséquence : elle pourrait vivre bien en deçà du niveau de vie minimum requis rendu à l'âge de 70 ans. (CC) ■

La maladie d'Alzheimer touche plus d'un quart de million de Canadiens...



...sans compter leurs proches !

Qui plus est, elle coûte près de 4 milliards de dollars par année au système de santé canadien.

Pfizer mène actuellement des recherches sur un nouveau produit qui aidera à maîtriser les symptômes de la maladie d'Alzheimer et qui pourrait en ralentir l'évolution, améliorant par le fait même la qualité de vie des patients et de leur famille et réduisant les coûts sans cesse croissants qu'engendre l'admission de ces patients dans des établissements de santé. Pfizer oeuvre dans le domaine de la santé à l'échelle mondiale et ses activités reposent sur la recherche. Notre mission consiste à découvrir et à mettre au point des médicaments novateurs qui offrent un bon rapport coût-efficacité et qui donnent à tous la possibilité de vivre plus longtemps, en meilleure santé, et de mener une vie plus productive. Pour ce faire, nous consacrons chaque année près de 2 milliards de dollars à la recherche et au développement.

Chez Pfizer, plus de 10 substances chimiques destinées au traitement de nombreux types de maladies sont actuellement à l'étape des essais cliniques. En plus de ce nouveau produit pour la maladie d'Alzheimer, nous avons des médicaments prometteurs pour traiter les maladies de l'appareil cardiovasculaire, la polyarthrite rhumatoïde, la dépression, les infections, les maladies respiratoires, l'ostéoporose... et bien d'autres.

Puisque le coût des soins de santé continue d'augmenter, les médicaments qui permettront de réduire ce coût sont appelés à jouer un rôle très important. Or, un grand nombre de ces médicaments viendront de Pfizer, parce que nous sommes à la recherche de la santé.

Pfizer

© Pfizer Canada Inc., 1995
Kirkland (Québec) H9J 2M5 COR-D

Photo réalisée à partir d'un original de la Société Alzheimer de Montréal.

Ensemble, à la recherche de la santé

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 19 mars 1996

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (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	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1 000	4,00	4,50	5,25	5,625	5,125	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	—	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Commerc. Ital.	5 000 >	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	4,75	5,50	5,875	6,125	4,50	6,375	—	—	—	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Laurentienne	3 000 >	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	1 000	3,875	4,375	4,875	5,125	5,50	1 000	4,00	4,50	4,75	5,00	5,25	4,125	6,00	7,00	6,50	7,70	6,50	6,75	7,25	7,50	7,80
Hong Kong du Canada	5 000 >	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	1 000 ~	3,75	4,25	4,75	5,125	5,365	1 000	4,00	4,50	5,00	5,375	5,625	4,50	5,25	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Montréal	5 000 >	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	1 000	4,25	4,75	5,50	5,75	6,125	1 000	4,50	5,00	5,375	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Nationale	1 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1 000	4,25	4,75	5,50	5,75	6,125	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Nationale de Grèce	5 000	4,00	4,00	4,25	4,25	4,50	4,50	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	4,50	5,00	5,50	5,875	4,50	5,875	7,00	—	7,70	6,50	6,75	7,25	7,50	8,00
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,60	3,65	3,70	4,75	4,75	4,75	25 000	4,95	5,50	5,80	6,05	6,40	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	0 500	4,25	4,75	5,50	5,75	6,125	0 500	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Scotia	5 000 >	3,50	3,50	3,50	3,50	3,625	3,625	0 500	4,125	4,625	5,375	5,75	6,00	0 500	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Soc. Générale Canada	25 000	3,70	3,65	3,60	3,60	3,65	3,70	25 000	3,75	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	1 000 ~	4,00	4,50	5,25	5,50	5,875	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	—	—	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1 000	4,00	4,50	5,25	5,50	5,88	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,38	4,50	6,38	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Cais. pop. (Mtl *	5 000 >	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1 000	4,00	4,50	5,25	5,50	5,875	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Cais. pop. (Qc *	3 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1 000	4,00	4,50	5,25	5,50	5,875	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	6,95	7,25	7,95	8,25	8,50
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	—	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Canadienne Italienne	5 000 >	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,50	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	6,50	6,75	7,00	4,50	7,00	7,00	6,50	7, 70	7,00	7,25	—	—	—
Fiducie Desjardins	5 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,25	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Fiducie Sun Life	10 000	4,00	4,00	4,00	4,125	4,25	4,45	—	—	—	—	—	—	1 000	5,00	5,375	5,75	6,00	6,40	5,00	6,40	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Montréal Trust	5 000 >	3,50	3,50	3,50	3,50	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	0 500	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7, 70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Sherbrooke Trust	1 000	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	3,60	3,60	3,60	3,60	3,65	3,65	—	—	—	—	—	—	1 000	4,60	5,00	5,75	5,95	6,30	—	—	—	6,75	7, 95	6,75	6,875	7,25	7,50	7,80
Trust Bonaventure	5 000	4,125	4,125	4,125	4,125	4,125	4,25	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,375	6,625	4,50	6,625	—	—	—	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust Capital	5 000 >	4,375	4,375	4,375	4,50	4,50	4,50	—	—	—	—	—	—	5 000	5,00	5,50	5,90	6,00	6,75	5,00	6,50	8,75	—	8,75	7,75	7,75	8,00	8,25	8,50
Trust Général	1 000	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust La Laurentienne	3 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	4,50	5,00	5,25	5,625	4,125	6,00	7,00	6,50	7,70	6,50	6,75	7,25	7,50	7,80
Trust National	10 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	0 500	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,45	7,70	6, 95	7,25	8,00	8,25	8,45
Trust Prêt Revenu	5 000	4,125	4,125	4,125	4,125	4,125	4,125	—	—	—	—	—	—	0 500	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust Royal	5 000 >	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,00	6,375	4,50	6,375	7,00	6,50	7,70	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50

ƒ 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

Les risques de récession aux États-Unis se sont évaporés

Claude Chiasson

Il n'y a plus de risques de récession aux États-Unis, du moins pour le premier semestre de 1996.

Tel est le mot d'ordre qu'a envoyé à ses clients, le 8 mars dernier, **A. Gary Shilling**, économiste et président de la maison de recherche économique portant son nom. M. Shilling, avec **Ed Yardeni**, économiste travaillant pour la maison **C.J. Lawrence**, était parmi ceux qui croyaient que les risques de récession étaient élevés au sud de notre frontière en 1996.

Jusqu'en janvier dernier, les statistiques étaient nombreuses à appuyer leur prédiction. Par contre, celles du mois de février ont bouleversé leur machine à prédire l'activité économique.

En février, il s'est créé 705 000 emplois aux États-Unis. Cette statistique a ébranlé le marché obligataire américain, dont les rendements à long terme ont vite grimpé d'environ 6 % à 6,7 %. Lorsque les taux montent autant, la valeur marchande des obligations baisse rapidement.

Cette première statistique de l'activité économique aux États-Unis aura été en fait le coup d'envoi de plusieurs autres nouvelles prometteuses pour les mois à venir. C'est ainsi que la production industrielle a bondi de 1,2 % en février, la plus forte progression mensuelle enregistrée au cours des huit dernières années. Presque tous les secteurs de l'économie ont enregistré une vive progression de leur niveau de production durant ce mois.

Des mises en chantier qui frôlent 1,5 M d'unités

La construction bat également son plein aux États-Unis. Les mises en chantier ont atteint 1,49 M d'unités sur une base annuelle en février. Il s'agit d'une hausse importante de 3 % sur le chiffre de janvier, qui, lui-même, avait grimpé d'un solide 1,5 % par rapport à décembre. Jamais a-t-on vu l'économie américaine sombrer dans la récession avec des mises en chantier frôlant le 1,5 M d'unités sur une base annuelle. L'économiste en chef de **ScotiaMcLeod**, **Michael Manford**, disait, à qui voulait bien l'entendre, que la pause de l'économie américaine s'expliquait uniquement par une hausse non désirée du niveau des stocks. Or, depuis le début de l'année, les stocks sont revenus à un niveau normal par rapport aux ventes. Le tir étant maintenant corrigé à ce chapitre, M. Manford s'attend à un retour en force de l'économie américaine, surtout pour la seconde moitié de l'année.

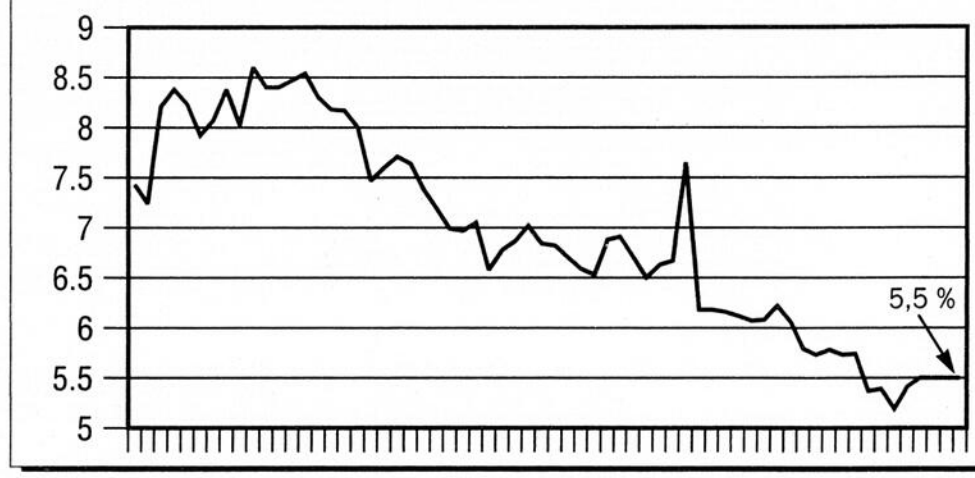
Pour les Canadiens, une économie plus forte au sud de la frontière constitue une excellente nouvelle. D'abord, les exportations canadiennes bénéficieront grandement de ce regain de vie de l'économie américaine. Cette croissance du secteur extérieur devrait se traduire par une plus forte création d'emplois au pays. D'ailleurs, depuis août 1995, les gains mensuels enregistrés sur ce plan se sont avérés fort respectables, exclusion faite du mois de novembre.

Si le rythme de création d'emplois se maintient au pays, l'activité économique interne finira bien par en bénéficier.

Déjà, on note une forte reprise des reventes de maisons à Toronto et à Montréal.

En contrepartie, une activité économique plus forte pourrait bien marquer la fin de la période de baisse des taux d'intérêt amorcée depuis le début de 1995. Aussitôt la campagne des REER terminée, nos banques n'ont pas tardé à hausser les taux exigés pour les hypothèques. Après avoir levé des fonds à des taux de 4 % à 5 %, les banques pourront les prêter à des taux de 7 % à 8,50 %. Avec de tels écarts, nos banques feront encore d'excellents profits au cours des prochains trimestres. De toute évidence, il est préférable d'investir dans leurs actions que dans leurs certificats de dépôt. La fin de la période de baisse des taux, si tel est le cas, ne signifie pas pour autant une remontée radicale de ceux-ci pour les prochains mois. La performance au chapitre de l'inflation est excellente au Canada et aux États-Unis. Si l'inflation demeure encore longtemps aussi faible, on pourrait connaître une période plus ou moins longue de stabilité relative des taux d'intérêt en Amérique du Nord. ■

Taux d'escompte (depuis janvier 1995)



Rendements (1) des obligations au 15 mars 1996

Rendement selon les échéances (en %)

Description	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	5,63	6,21	6,62	6,96	7,13	7,75	8,20
Province de l'Ontario	5,74	6,34	6,75	7,11	7,31	8,02	8,60
Province de Québec	5,78	6,41	6,87	7,29	7,63	8,37	8,91
Municipales du Québec	5,98	6,55	7,01	7,43	7,76	8,49	9,03
Entreprises canadiennes (AA)	5,89	6,44	6,85	7,18	7,37	8,02	8,60
Obligations démunies Canada (2)	5,63	6,22	6,62	7,02	7,26	7,93	8,34
Obligations démunies Québec (2)	5,78	6,46	6,97	7,41	7,63	8,75	9,20
Gouvernement des États-Unis	5,43	5,81	5,96	6,04	6,13	6,41	6,69

(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		15-08	08-03	01-03	23-02
1. Taux d'escompte		5,50	5,50	5,50	5,50
2. Taux préférentiel		7,00	7,00	7,00	7,00
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	5,16	5,18	5,05	5,15
	(6 mois) (1)	5,39	5,41	5,15	5,26
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	5,35	5,41	5,22	5,25
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	5,27	5,30	5,17	5,25
6. Argent à demande (1)		5,00	5,00	5,00	5,00

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,25	5,25	5,25	5,19
3. Taux préférentiel		8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)	5,02	5,00	4,89	4,78
	(6 mois)	5,06	4,98	4,80	4,75
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,88	4,61	4,79	5,16
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,36	5,25	5,17	4,95
7. Eurodollars	(90 jours)	5,44	5,31	5,28	5,16

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Le secteur technologique aide la bourse à se rétablir

La semaine boursière a été marquée par de furieux soubresauts dans un marché qui, dans l'ensemble, a fait du surplace. La semaine la plus active de l'histoire du **New York Stock Exchange** a toutefois été sauvée par le retour en force des titres de haute technologie.

« Il n'y a pas de groupes qui aient aidé le moral des investisseurs plus que les titres technologiques », a observé **Alfred E. Goldman**, directeur de la recherche technique pour **A.G. Edwards & Sons**. Selon lui, il y a des signes que le marché baissier technologique, qui dure depuis près de huit mois, tirerait à sa fin. « Certains des meilleurs titres du secteur sont en train d'établir des creux. »

La relance de ce secteur vedette est visible dans la performance des indices boursiers. Même si les principaux indices affichent une reprise, ils sont laissés derrière par l'indice *Nasdaq*, en raison des titres informatiques. L'indice *Dow Jones* a repris 114 points (2,1 %) dans la semaine et le *TSE 300*, 58 points (1,2 %). Par contre, le Nasdaq a bondi de 3,4 %, à 1099.

« Je crois que les craintes économiques sont terminées », a ajouté M. Goldman, pour expliquer le retour en force du secteur de la haute technologie. En fait, après la statistique renversante sur la création d'emplois en février, aux États-Unis, publiée le 8 mars, le gouvernement américain a publié d'autres chiffres appuyant la thèse que les craintes de récession sont non fondées.

La production industrielle a augmenté de 1,2 % en février, la plus forte hausse en huit ans. De plus, la reprise de l'activité économique se fait sans attiser encore le brasier inflationniste. Les indices des prix à la consommation et à la production indiquent que l'inflation est très bien contenue aux États-Unis.

Alors, comment expliquer la plus faible performance canadienne, alors que l'économie reprend de la vie sans relancer l'inflation ? Bonne question ! D'une part, certains investisseurs ont de la difficulté à croire à la solidité de la reprise. On croit que les chiffres de février sont un feu de paille : une sorte de bond mensuel après un mois de janvier déprimé plus que la normale en raison du climat.

Ce qui est ironique, c'est que d'autres investisseurs craignent que la croissance accélérée aux États-Unis fasse grimper les taux d'intérêt. Par conséquent, plus tard dans l'année, les profits des entreprises pourraient baisser.

En résumé, après la chute du 8 mars, on cherche des raisons pour diminuer ses investissements en bourse. La psychologie des investisseurs a changé en quelques jours, ces derniers étant plus prudents et plus modestes dans leurs attentes, ce qui est fort sain à long terme.

Aux États-Unis, on est un peu plus téméraire. Certains analystes, s'appuyant sur le nouveau départ des titres technologiques, recommencent à recommander les titres cycliques. Par exemple, la firme **Smith Barney** a augmenté sa cote sur les papetières. Plusieurs titres de ce secteur ont ainsi rebondi.

Buffett achète du Disney

Les tenants de l'école du *value investing* classique n'en croient pas leurs yeux. **Warren Buffett**, célèbre investisseur milliardaire et représentant légendaire de la philosophie de placement qui recherche des aubaines, a acheté des actions de **Walt Disney** (New York, *DIS*, 69,25 $ US). C'est ce qu'il révèle dans le rapport annuel 1995 de **Berkshire Hathaway** (New York, *BRK*, 36 750 $ US), le conglomérat qu'il contrôle avec son partenaire, **Charlie Munger**.

D'une part, Berkshire a choisi de recevoir le maximum d'actions de Disney à la suite de son offre d'échange pour acquérir **Capital Cities/ABC**. Disney donnait le choix aux actionnaires de Capital Cities, dont Buffett était le plus important, entre de l'argent comptant ou un mélange d'argent et d'actions. Qu'il décide de prendre le maximum permis en actions de Disney peut surprendre, mais est compréhensible du point de vue fiscal. Si Berkshire avait choisi de l'argent comptant, son colossal gain en capital aurait été imposable. M. Buffett a une sainte horreur de payer plus d'impôts que nécessaire. En effet, pendant toute sa carrière, il a minimisé ses « dons » au fisc. Sa stratégie d'investissement à très long terme est son arme préférée pour atteindre ce but.

Ce qui surprend davantage, c'est que le président de Berkshire a indiqué, dans son rapport, qu'il avait acheté d'autres actions de Disney à la bourse, sans dire combien. Il ne le dira que lorsqu'il sera obligé de le faire.

Comment Warren Buffett peut-il justifier d'acheter des actions de Disney alors qu'elles se vendent à 26,4 fois leurs profits des quatre derniers trimestres, 25,6 fois les profits prévus en 1996 et 5,5 fois leur valeur comptable ? D'une part, c'est certainement qu'il approuve la fusion avec Disney, créant la plus importante société de divertissement au monde.

Malgré cela, il est intéressant d'observer que le plus brillant investisseur boursier des temps modernes s'éloigne davantage des principes de **Benjamin Graham**, du moins à première vue.

En fait, il applique le principal principe de M. Graham, la marge de sécurité, mais à sa façon. Dans sa version classique, l'investisseur tentera de payer un titre le moins cher possible par rapport à sa valeur intrinsèque de façon à se garder une marge de sécurité au cas où il aurait fait une erreur. Lorsqu'il achète des actions de Disney, M. Buffett n'a pas cette marge de sécurité dans les ratios financiers les plus populaires. Il la retrouve dans la qualité et la nature de l'entreprise achetée.

C'est bien simple : la principale marge de sécurité d'un titre comme Disney ou comme **Coke** (New York, *KO*, 80,88 $ US) qui se vend 30 fois les profits, c'est qu'on est certain qu'à toutes fins pratiques, ces sociétés seront encore dominantes dans 10 ans et qu'elles connaîtront encore plusieurs années de croissance. En d'autres mots, la qualité de l'entreprise est telle qu'elle offre une certaine protection à la baisse. Les ratios financiers ne disent donc pas tout; c'est Warren Buffett qui nous le rappelle.

En passant, 1995 a été une bonne année pour M. Buffett. C'est le moins qu'on puisse dire : l'avoir de ses actionnaires a crû de 45 %, soit de 5,3 milliards de dollars, atteignant 17,2 milliards (14 426 $ US l'action). Concernant le cours de son action, contrairement à son habitude, l'investisseur ne laisse aucune place à interprétation : « Au prix auquel se vend le titre de Berkshire, ni Charlie (Munger) ni moi ne l'achèterions. » ■



Bernard Mooney

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 15 mars 1996

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	605	-	1 412	-	3 251	-
Titres en hausse	263	43	627	44	1821	56
Titres en baisse	245	40	507	36	1055	32
Titres inchangés	97	17	278	20	375	12
Hauts 52 semaines	52	-	105	-	231	-
Bas 52 semaines	23	-	40	-	100	-

Tableau : LES AFFAIRES

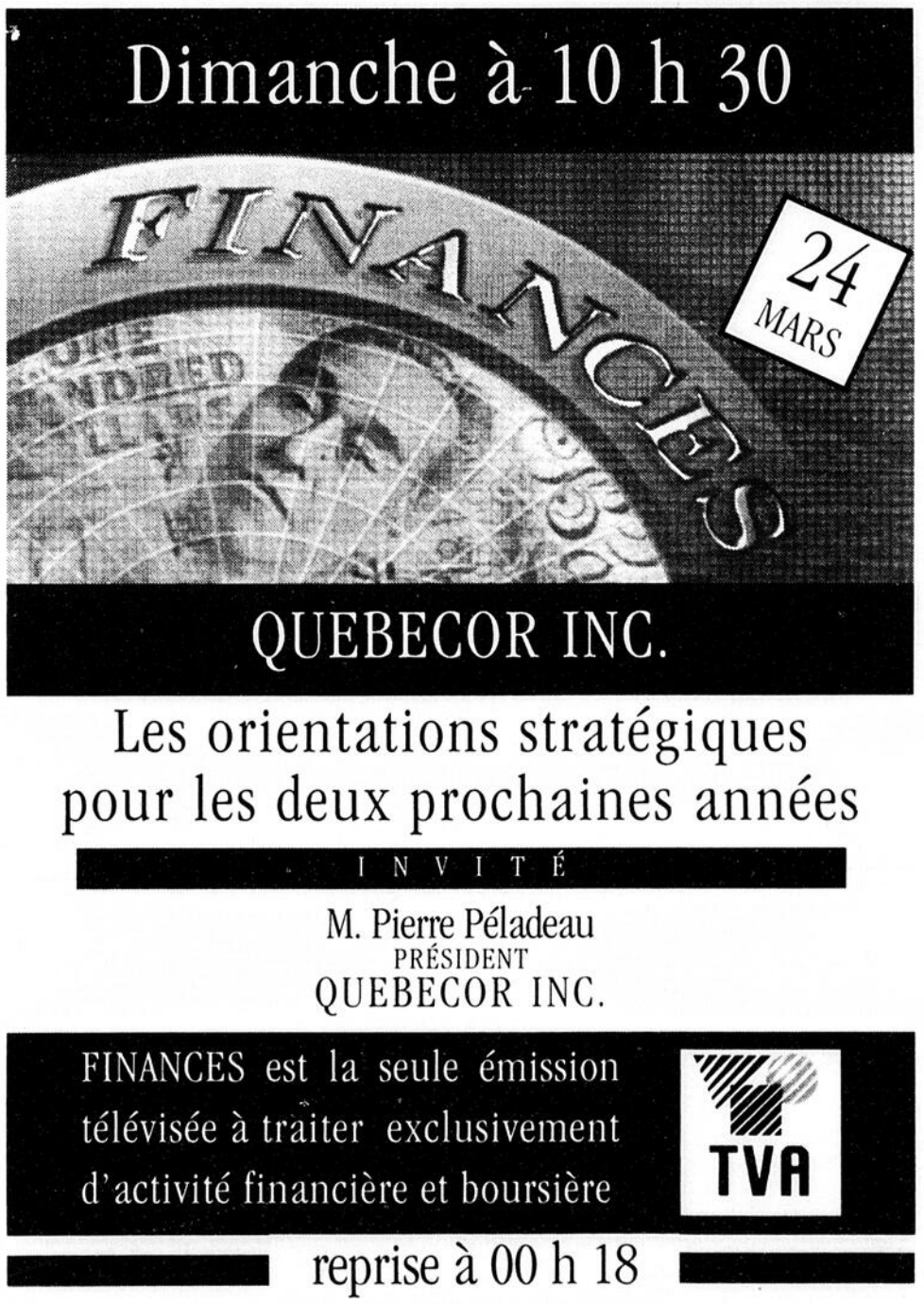
Indices boursiers

	Fermeture 96-03-15	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	2420,44	33,45	14,30	2490,42	2052,29
Banques	2883,30	23,29	8,70	3027,25	2449,32
Mines et métaux	3288,25	102,32	23,86	3418,71	2575,22
Pétrole et gaz	1827,04	38,45	27,52	1842,88	1551,82
Prod. forestiers	2457,79	86,85	5,60	3334,95	2327,52
Prod. industriels	2508,40	39,25	14,77	2607,29	1930,58
Serv. publics	2027,26	- 23,43	13,32	2086,45	1838,59
Bourse de Toronto					
TSE 300	4953,62	58,19	15,68	5066,75	4208,00
TSE 200	298,10	6,42	21,91	298,40	247,90
TSE 100	300,66	2,84	14,73	309,52	256,48
TORONTO 35	258,26	4,56	14,56	266,09	222,99
Mines et métaux	5394,96	200,96	17,82	5438,99	3789,91
Or et métaux précieux	12161,19	58,86	68,15	13348,86	9213,73
Pétrole et gaz	4944,01	79,58	37,55	5034,76	4108,80
Pâtes et papiers	4249,20	251,23	6,12	5410,21	3969,07
Produits de consommation	8115,35	- 38,29	7,05	8755,60	6274,05
Prod. industriels	3389,94	30,56	14,09	3513,67	2733,16
Immeubles et construction	1523,04	- 32,48	n.d.	1931,09	1510,24
Transport + Envir.	5075,86	214,42	29,75	5317,02	4273,77
Pipelines	3974,67	- 84,36	11,35	4185,03	3659,79
Services publics	3555,88	- 36,67	18,48	3693,10	3180,14
Comm. & médias	8799,67	49,90	30,50	8991,47	7465,54
Commerce	3896,56	- 6,19	20,38	4242,88	3614,24
Serv. financiers	3757,42	37,62	9,30	3889,81	3149,24
Conglomérats	5891,49	133,97	n.d.	5951,78	4580,60
Biotechnologie	1337,06	68,16	n.d.	1414,45	557,92
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind.	5584,97	114,52	17,80	5693,36	3935,31
DJ. transport	2135,29	97,57	16,20	2137,85	1522,80
DJ. serv. publics	211,92	- 4,33	11,20	236,93	184,22
DJ. 65 action	1808,37	43,68	n.d.	1845,91	1318,11
NYSE. composé	343,39	3,65	n.d.	352,80	260,16
Amex	561,51	3,35	n.d.	571,74	448,03
S & P 500	641,43	7,93	18,87	664,23	479,70
NASDAQ	1099,59	35,86	n.d.	1122,05	783,68
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	2458,23	- 10,89	n.d.	2501,22	1910,96
Hong Kong (H.S.)	10557,58	- 660,21	n.d.	11594,99	6967,93
Londres (F.T.100)	3644,80	- 65,50	n.d.	3781,30	2954,20
Mexique (IPC)	2844,10	107,74	n.d.	3101,92	1447,52
Paris (CAC)	1950,12	- 25,34	n.d.	2017,19	1721,80
Tokyo (Nikkei 225)	20190,85	34,98	n.d.	20934,82	1485,41
Indice E.A.F.E.	618,10	- 5,50	n.d.	634,90	506,10

Dollar canadien

	Ferm. 96-03-15	Ferm. 96-03-08	Ferm. 96-03-01	1995-1996 Haut	Bas
New York en $ US	73,32	73,09	72,96	78,37	70,29

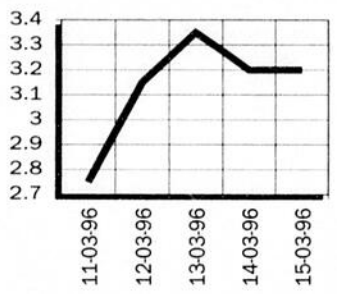
Tableau : LES AFFAIRES



INVESTIR

Gagnants ↗ & perdants ↘

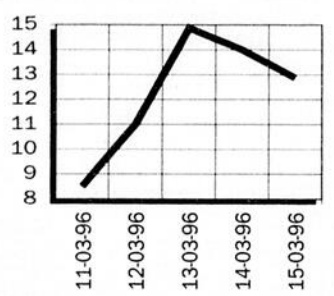
↗ Lithos
3,20 $, gain de 0,87 $



Lithos Corp. (Mtl, *LTS*) a annoncé qu'elle prévoyait émettre 6,7 M de bons spéciaux à 2,70 $ l'unité.

L'entreprise a aussi indiqué que ce placement n'est offert au Canada que par voie de placement privé dont la souscription minimale se chiffre à 150 000 $.

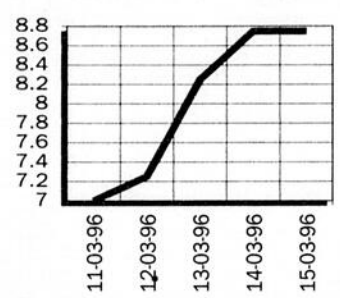
↗ Explorations Ditem
12,88 $, gain de 7,13 $



Les **Explorations Ditem** (Mtl, *DIT*) bénéficient toujours de leur découverte de diamants dans le Témiscamingue.

Avec environ 3 M d'actions en circulation, le cours des titres de l'entreprise est relativement volatil. Au terme de la semaine du vendredi 8 mars, l'action avait gagné 2,05 $, à 5,75 $.

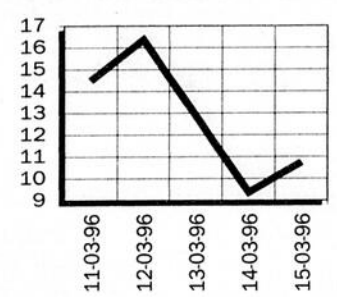
↗ Nymox Pharmaceutical
8,75 $, gain de 2 $



Nymox Pharmaceutical Corp. (Mtl, *NMX*) a annoncé la disponibilité prochaine du produit *AD7C*, une trousse diagnostic pour le dépistage de la maladie d'Alzheimer.

À compter du mois de juin, les médecins d'Amérique du Nord pourront se servir du produit.

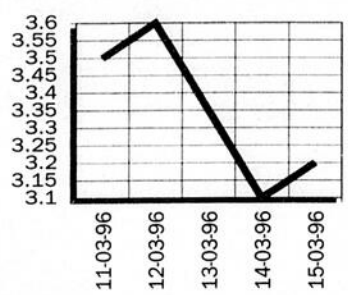
↘ Ressources KWG
10,75 $, perte de 2,38 $



Un seul des 10 forages effectués à la propriété *Gaspar* des **Ressources KWG** (Mtl, *KWG*), située à Cuba, a intercepté une minéralisation.

On attribue aussi le fléchissement du titre au projet de loi américain qui renforce l'embargo sur Cuba.

↘ Royal Aviation
3,20 $, perte de 0,55 $



Royal Aviation (Mtl, *ROY*) a enregistré sa première perte trimestrielle. Pour le troisième trimestre, clos à la fin de janvier 1996, Royal a inscrit une perte nette de 0,21 $ par action. Pour la période de neuf mois, le transporteur affiche un bénéfice net de 0,06 $, ce qui se compare à 0,42 $ par action un an plus tôt. (PD) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 15 mars 1996

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
A/B											
3,85	1,45	ABL Cda	ABL	3,00	2,90	2,97	+0,02	460		-0,99	
8,25	2,50	ACCTel	ACL	7,50	6,50	7,50		149		0,10	75,0
↑ 15,25	4,50	ADS	AAL	15,25	12,50	14,00	+1,50	346		0,59	23,7
19,63	14,75	♦ATCO I	ACO	18,50	18,00	18,13		540	0,44	1,90	9,5
19,38	14,75	ATCO II		18,50	18,13	18,13	−0,38	17	0,44	1,90	9,5
0,31	0,12	AbcourtB	ABI	0,25	0,23	0,23	−0,01	133		-0,03	
25,88	18,38	Abitibi	A	20,25	18,63	20,13	+1,63	4229	0,40	3,24	6,2
0,60	0,07	AcabitiEx	ACX	0,49	0,40	0,49		2637			
7,00	5,50	♦AcierLerA	LER	6,00	5,50	5,50		nt		1,21	4,5
5,25	4,15	♦AcierLerB		4,75	4,45	4,45	−0,20	180		1,21	3,7
114,00	100,50	AcierLer db		103,50	103,00	103,50	−0,50	251			
↑ 26,50	14,88	AgnicoEag	AGE	26,50	23,63	25,38	+1,63	1189	u0,10	0,56	45,3
4,00	1,00	Agritek	AGK	1,17	1,10	1,15		163		-0,20	
0,15	0,04	Agromex	AOX	0,15	0,10	0,10		nt		0,01	12,5
↑ 0,25	0,15	Agromex pf		0,25	0,25	0,25	+0,05	50	r1,05		
7,50	4,30	AirCda	AC	4,75	4,55	4,55	−0,10	5000		0,36	12,6
n 6,00	3,85	♦AirCdaA		4,25	4,05	4,10	−0,05	1257		0,36	11,4
n102,88	94,00	AirCda8%db		99,25	98,00	98,00	−1,25	138			
25,38	19,00	AltaEn	AEC	24,88	24,00	24,88	+0,75	529	0,40	0,75	33,2
49,50	35,25	Alcan	AL	46,00	43,63	44,75	+1,50	1805	u0,60	u2,30	14,3
0,82	0,25	♦AlgoA	AO	0,25	0,25	0,25	−0,01	10		-0,50	
4,10	2,75	Algo pf 1		3,50	3,50	3,50		z38			
n 4,50	4,50	Algo pf 2		4,50	3,25	4,50		nt	0,31		
8,25	3,75	♦AlCoucheAA	TD	7,88	7,88	7,88		5		0,51	15,4
n 6,25	3,40	♦AlCoucheB		6,00	5,75	5,88	−0,13	145		0,51	11,5
n 1,74	0,50	AlCouche wt		1,68	1,56	1,56	+0,04	77			
20,00	6,75	AlllxBio	AXB	17,88	17,00	17,88	+0,38	523		-1,22	
n 17,00	13,75	Alliance A	AAC	16,00	14,25	14,50		nt		0,96	15,1
n 16,50	12,50	♦Alliance B		14,50	14,50	14,50	−0,50	20		0,96	15,1
↓ 29,50	21,13	AllnceFrst	ALP	22,50	21,13	22,50	+1,13	1026		4,56	4,9
n 0,96	0,36	Altavista	AIA	0,91	0,80	0,80	−0,02	822		-0,05	
n 0,30	0,09	Altavsta wt		0,25	0,22	0,23	−0,03	163			
n 7,50	4,80	Am Inc LP	AI	7,75	7,13	7,00		nt	p0,73		
↑ 0,50	0,21	♦AmerRsA	AXE	0,50	0,50	0,50	+0,15	15		u-0,01	
↑ 2,40	0,90	Amisco	IAC	2,40	2,00	2,40	+0,14	95	0,10	0,15	16,0
2,35	1,20	AmiskA	AS	1,40	1,30	1,40	+0,05	343		0,71	2,0
2,00	0,90	ArdenPl	ARH	1,75	1,40	1,55	+0,05	148		0,02	7,75
0,35	0,18	ArmstcRs	ACI	0,29	0,25	0,26	−0,01	4443		-0,01	
12,00	6,63	Asbestos	AB	7,50	6,75	7,13		nt		1,19	6,0
1,90	0,67	Ashton	ACA	1,07	1,00	1,06	+0,01	285		-0,14	
16,50	11,00	♦AstralA	ACM	12,00	12,00	12,00	−0,63	2	0,30	0,42	28,6
16,00	11,50	♦AstralB		12,50	12,50	12,50		5	0,30	0,42	29,8
n 13,25	10,63	Athbsc un	AOS	13,00	12,75	13,00	+0,13	1456	p0,12		
0,50	0,16	AubrgsG	AUB	0,26	0,25	0,25		355		-0,82	
0,20	0,05	AugyvaRs	AUV	0,18	0,16	0,17	+0,02	170			
↓ 17,75	14,63	AultFds	AUL	15,25	14,63	15,25	+0,25	45	0,66	0,62	24,6
↑ 10,50	4,40	AurRs	AUR	10,50	9,75	10,25	+0,50	1077		0,45	22,8
0,68	0,06	AurgnrEx	AUI	0,40	0,34	0,40	−0,02	1557		0,00	
1,45	0,80	Aurizon	ARZ	1,20	1,12	1,19	+0,02	456		0,15	7,9
5,13	3,10	Autostck	OTO	3,90	3,90	3,90	−0,10	13	0,16	0,46	8,5
s 3,30	1,10	Avcorp	AVP	3,25	2,91	3,15	+0,20	736		0,23	13,7
33,38	18,88	Avenor	AVR	20,75	19,13	20,63	+1,75	1651	0,48	5,12	4,0
↓ 5,25	2,40	AvntrEltr	AVN	2,50	2,40	2,50		97		**0,23**	10,9
0,30	0,05	AvtEltrwt		0,10	0,01	0,05		nt			
n 8,25	5,00	AxcanPhrmAXP		7,50	6,88	7,38	+0,75	714		-0,01	
16,25	13,50	BC Gas	BCG	16,00	15,63	15,63	−0,25	415	0,90	1,16	13,5
26,88	22,75	BC TELECOM	BCT	25,38	25,00	25,25	−0,38	346	1,28	2,00	12,6
50,38	41,13	BCE	BCE	48,38	47,63	47,75	−0,38	5697	2,72	2,23	21,4
47,63	40,25	BCE div cap		45,13	45,00	45,13	−0,38	12	2,67		
4,05	1,75	BCE wt2		2,90	2,90	2,90	+0,30	10			
48,00	39,25	BCE Mob	BCX	48,00	46,63	46,63	−0,38	123		0,74	63,0
20,50	13,25	BGR A	BPT	19,50	18,88	18,88	−0,50	187		1,03	18,3
5,63	3,20	BGR wt		4,95	4,95	4,95	+0,10	1			
10,50	6,63	♦BMTC A	GBT	7,75	7,50	7,50		95	0,11	0,93	8,1
43,00	31,25	BqCIBC	CM	41,25	40,00	41,00	−0,13	2215	1,60	4,68	8,8
29,50	27,63	BqCIBC9pf		28,88	28,50	28,50	−0,63	12	2,27		
27,75	26,63	BqCIBC11pf		27,75	27,63	27,63	+0,13	32	v2,21		
27,75	26,00	*BqCIBC10pf		27,25	27,13	27,13	+0,13	169	u1,90		
30,38	26,88	BqCIBC div		30,00	30,00	30,00		25	1,55		
13,00	4,95	BqCIBC2wt		11,38	11,13	11,75		nt			
17,25	14,50	BqLaurntn	LB	15,75	15,50	15,75	+0,13	392	0,76	1,61	9,8
27,50	24,50	BqLaurn6pf		26,75	26,75	26,75	+0,25	10	2,18		
n 25,75	24,00	BqLaurn8pf		25,25	25,13	25,13	−0,38	9	1,93		
33,75	26,50	Bq Mtl	BMO	32,00	30,88	31,63	+0,38	2345	1,44	3,72	8,5
29,38	27,38	Bq Mtl4pf		28,63	28,25	28,63	−0,13	55	v2,25		
30,75	28,13	Bq Mtl1pf		30,50	30,13	30,50		18	2,25		
27,88	25,00	*Bq Mtl2pf		27,00	26,63	26,88		62	u1,68		
27,00	23,38	Bq Mtl div		26,75	26,50	26,00		nt	1,39		
6,75	3,80	Bq Mtl wt2		5,38	5,13	5,63		nt			
12,13	9,63	BqNat	NA	11,38	11,13	11,38	+0,13	4928	**0,50**	**1,36**	8,4
27,88	25,13	BqNat10pf		27,25	26,75	26,75	−0,50	40	2,18		
26,75	23,75	BqNat11pf		25,63	25,25	25,50	−0,25	36	2,00		
25,00	21,25	BqNat12pf		24,75	24,50	24,50	−0,25	148	1,62		
↑n 10,55	9,55	BqNat nt		10,55	10,25	10,25		443			
33,50	28,13	BqRoyal	RY	31,88	31,00	31,75	+0,50	14028	1,36	3,62	8,8
98,25	96,00	BqRoyalEpf		98,13	97,00	98,25		nt	f5,25		
29,00	27,00	BqRoyalFpf		28,50	28,00	28,25	−0,13	29	v2,25		
29,00	26,75	BqRoyalGpf		28,50	28,13	28,13	−0,63	35	2,12		
30,50	27,75	BqRoyalHpf		30,00	29,00	29,88	+0,13	74	2,25		
28,00	25,25	BqRoyalJpf		27,00	26,50	26,88	−0,25	68	1,77		
29,50	26,25	*BqRoyalIpf		28,25	27,88	28,25	+0,25	32	u1,90		
27,38	24,25	*BqRoyalKpf		26,75	26,13	26,13	−0,13	70	u1,57		
28,00	25,00	BqRoyal div		27,50	27,50	27,50		5	1,31		
5,50	3,25	BqRoyal wt2		5,00	4,00	4,55		nt			
32,13	26,50	BqScot	BNS	30,88	29,88	30,75	+0,63	963	1,24	3,51	8,8
24,13	21,75	BqScot1pf		24,00	23,88	24,00		52	f1,25		
28,38	26,75	BqScot5pf		27,50	27,38	27,50	−0,13	43	2,31		
27,50	25,13	BqScot6pf		27,00	26,50	26,63	−0,38	121	1,78		
27,38	25,00	BqScot7pf		26,63	26,50	26,63		18	1,77		
n 27,50	25,00	BqScot8pf		26,25	26,00	26,25	+0,13	39	1,75		
n 27,00	24,75	BqScot9pf		26,13	26,00	26,13	−0,13	89	1,68		
27,00	23,38	BqScot div		26,63	26,50	26,63		10	1,19		
6,00	3,55	BqSco wt2		4,00	3,55	3,55	−1,00	15			
25,63	19,63	Bq TD	TD	23,75	23,13	23,63	+0,13	2066	1,00	2,66	8,9
28,13	25,25	Bq TD pf H		27,50	27,25	27,50	−0,13	44	1,77		
26,13	22,50	*Bq TD pf G		25,50	25,25	25,38	−0,13	77	u1,35		
18,00	16,00	Bq TD div		17,75	17,75	17,75	−0,13	15	0,95		
7,75	4,00	Bq TD wt2		5,88	5,88	5,88	−0,13	10			
0,74	0,07	Barexor	BXR	0,55	0,45	0,47	+0,01	4872			
44,88	30,75	Barrick	ABX	40,38	38,88	39,63	−0,38	4556	u0,12	u0,83	35,0
5,50	2,75	Barrington	BPL	3,75	3,55	3,70	−0,05	527		**0,07**	52,9
11,13	7,63	Baton	BNB	10,50	10,50	10,50		20		0,09	
2,20	1,27	BeauCda	BAU	1,77	1,68	1,70	−0,05	664		0,09	18,9
27,00	25,50	Bell8pf	BC	26,50	26,50	26,50		4	1,94		
28,50	26,25	Bell10pf		33,00	23,00	27,00		nt	1,86		
1,90	1,25	BenvestA	BCI	1,85	1,85	1,85		9		0,03	63,8
1,70	0,75	Bestar	BES	0,80	0,80	0,80	−0,10	31		0,00	
71,50	21,38	BioChem	BCH	67,88	60,13	64,38	+4,25	5428		**-0,10**	
8,63	2,80	Biomira	BRA	7,25	7,00	7,13	+0,13	394		-0,92	
n 3,75	0,45	Biomira wt		3,00	2,50	2,70		96			
↑ 2,20	0,70	Bionaire	ION	2,20	2,12	2,20	+0,07	3767		-0,39	
1,04	0,10	Bocenor	GBO	0,56	0,55	0,56	+0,01	16		-0,01	
s 22,00	13,13	♦BombrdrA	BBD	20,88	19,75	20,88	+0,88	793	0,20	0,45	46,4
s 21,75	13,00	♦BombrdrB		21,00	19,63	20,75	+0,63	12140	0,20	0,45	46,1
27,00	24,75	Bombrdr pf		26,50	26,25	26,50		11	v1,87		
0,55	0,25	BoralexA	BLX	0,48	0,40	0,42	−0,02	1633		-0,01	
1,85	0,90	♦BramptnBr	ABB	1,30	1,25	1,25	+0,05	30		**0,68**	1,8
24,75	17,75	BrascanA	BL	24,00	22,75	23,75	+0,88	286	1,04	1,82	13,0
117,25	104,00	Brascan db		155,00	84,00	117,25		nt			
s 16,88	0,13	BreseaRs	BSR	16,63	12,50	15,88	+1,38	13495		0,03	
1,85	0,11	BrexExA	BX	1,38	1,21	1,30	−0,03	2494			
0,38	0,30	BritCrldO	BCO	0,70	0,39	0,38		nt			
24,75	19,75	Bruncor	BRR	24,00	23,38	23,75	+0,38	78	1,28	1,70	14,0
2,50	0,35	Bruneau	BRM	2,20	1,90	1,90	−0,20	1107			
C/D											
↑ 6,13	3,20	GMAC	CMS	6,13	5,25	5,75	+0,75	4814		0,31	18,5
11,25	7,88	CAE	CAE	11,00	10,63	11,00	+0,25	855	0,16	0,52	21,2
13,50	10,38	CCL A	CCQ	13,00	12,00	11,50		nt	0,23	0,93	12,4
14,25	10,25	♦CCL B		12,75	12,13	12,75	+0,13	41	0,28	0,98	13,0
18,00	10,25	♦CFCF	CF	17,75	17,13	17,13	−0,38	826	p0,15	-0,60	
1,40	1,05	CFS	CFZ	1,60	1,40	1,40		nt	p0,10	0,04	35,0
9,00	6,38	CGC	GYP	7,38	6,88	6,88	−0,25	233	0,20	0,36	19,1
6,25	1,30	♦CGI A	GIB	5,63	5,00	5,38	−0,13	204		0,17	31,6
11,13	7,75	CS Res	CRZ	10,75	10,25	10,63		208		0,31	34,3
3,20	1,50	CS Res wt		2,70	2,30	2,70	+0,45	33			
...	...	CSD pf	CSD	...	24,00			nt	2,50		
↑ 22,25	18,38	CTFincl	CFS	22,25	26,63	27,00	+0,50	7	0,80	2,02	13,4
1,15	0,65	Cabano	KBN	0,75	0,66	0,75	−0,05	182		-0,66	
↓n 1,60	0,64	Caldera	CDR	0,70	0,64	0,70		321			
14,50	7,75	CallNet	CN	14,00	13,38	13,63	−0,38	37		-1,58	
14,00	7,25	CallNetB		14,00	14,00	14,00	+0,13	197		-1,58	
n 0,50	0,20	Calvalley	CVI	0,41	0,38	0,40	−0,02	1125			
↑ 0,72	0,28	CambiexEx	CBX	0,72	0,50	0,72	+0,21	1003		-0,19	
21,88	12,88	Cambior	CBJ	19,00	17,75	18,25		633	0,14	-0,18	
2,15	0,25	CambiorAwt		0,69	0,45	0,60		266			
13,25	9,00	CambrdgShCBG		9,75	9,50	9,50	−0,25	194	0,32	-1,20	
5,50	3,05	Camco	COC	3,70	3,55	3,55	+0,15	42		-0,69	
4,50	2,10	Camdev	CVO	2,90	2,85	2,85	+0,05	19		1,28	2,2
↑ 76,25	34,50	Cameco	CCO	76,25	72,38	72,50	−1,88	2855	0,50	1,95	37,2
n 38,63	38,63	CamecoIR		38,63	38,63	38,63		150			
1,98	0,86	CampbllRs	CCH	1,65	1,50	1,50	−0,03	2211		0,09	16,7
n 0,59	0,40	Campbll wt		0,54	0,46	0,47	−0,06	1840			
0,22	0,04	CanacoRs	CNK	0,16	0,14	0,15	−0,01	1684		-0,05	
8,25	4,70	CdnFrac	CFC	5,00	5,00	5,00	−0,13	20	p0,40	0,02	
15,00	12,00	CdnMarcniCM	W	14,38	14,00	14,00	−0,25	28		0,18	77,8
n 24,88	19,50	CN Rail rv	CNR	23,38	22,75	22,75		790	0,80		
47,88	34,75	CdnOccdnt	CXY	44,25	43,13	44,00	+0,13	188	0,60	2,10	21,0
11,50	7,00	CdnSatell	SAT	10,25	10,00	10,50		nt	0,20	0,71	14,8
18,13	15,00	CdnTire	CTR	16,50	16,00	15,50		nt	0,40	1,38	11,2
16,75	13,13	♦CdnTireA		16,00	15,38	16,00	+0,63	9449	0,40	1,38	11,6
27,00	22,63	♦CdnUtilA	CU	26,25	25,75	26,00	+0,13	245	1,48	2,37	11,0
27,00	22,75	CdnUtilB		26,50	26,50	26,50	+0,38	7	1,48	2,37	11,2
...	...	CdnUtilSpf		...	26,38			nt	1,65		
28,13	19,63	CP Ltd	CP	28,13	26,75	28,00	+1,13	8192	0,48	-1,82	
4,50	2,75	CP4%pf		...	5,25	4,50		nt	0,04		
3,25	2,00	CP4%pf ster		...	5,25	3,25		nt	0,01		
↑ 22,50	18,38	CP div		22,50	22,38	22,38	+0,13	13	0,43		
↑ 5,75	2,85	CP wt2		5,75	5,75	5,75	+0,25	10			
5,25	3,25	♦CanManACAM		4,00	3,75	3,85	−0,15	751		0,29	13,3
0,57	0,10	CancorMnskCR		0,55	0,47	0,47	+0,07	193			
3,50	0,99	Cangene	CNJ	2,05	2,00	2,05	+0,05	40	p2,29	1,26	1,6
↑ 1,25	0,05	CansparA	CSZ	1,25	0,91	1,23	+0,23	5069			
3,50	2,50	Cantol	CNL	3,50	3,00	2,50		nt		0,06	41,7
3,80	1,30	Cantrex	CXN	1,89	1,50	1,89	+0,09	155	0,15	**0,35**	5,4
4,70	3,40	Cara	CAO	4,60	4,45	4,60	+0,10	395	0,10	0,25	18,1
4,60	3,40	♦CaraA		4,45	4,40	4,45		109	0,10	0,25	17,5
1,30	0,73	Carena	CDN	0,95	0,87	0,95	+0,10	227		-0,26	
↓ 8,13	5,75	Cascades	CAS	6,25	5,75	6,13		1333		1,82	3,4
x 26,25	23,00	CascadesApf		25,25	24,25	24,75	−0,25	78	1,87		
2,00	0,51	CascadesAwt		0,65	0,51	0,55	−0,05	353			
...	...	Cascades db		...	109,00			nt			
7,00	3,55	CascadesPapCAP		4,15	4,00	4,15		40		0,66	6,3
10,50	6,13	CascadesSACCY		7,75	7,63	7,75	+0,25	80			
5,00	4,00	Cassidy	CYL	4,50	4,15	4,20		nt		0,39	10,8
26,13	22,00	Celanese	CCL	23,88	23,63	23,88	+0,25	13	0,80	2,76	8,7
s 8,00	2,25	CntAsiaGld	CGZ	6,13	5,38	5,75	−0,25	2651		-7,85	
x ...	...	CntAsiaGpf		3,90	3,40			nt	0,36		
13,88	8,50	ChampRoadCHN		10,25	10,13	10,25	−0,13	21	0,20	0,85	12,1
7,50	5,00	♦Château ACTU		6,00	6,00	6,00		12	0,30	0,00	
17,88	11,00	ChauvcoRsCHA		12,13	12,13	12,13	−0,25	5		0,54	22,5
1,60	0,20	ChesbarRs	CBI	1,34	1,12	1,19	−0,05	12653		-0,03	
↑ 85,00	54,50	Chrysler	C	85,00	80,50	84,63	+4,00	13	u2,40	u5,30	11,7
n 22,00	10,00	♦CinarA	CIF	23,00	21,00	21,50		nt		0,59	36,4
n 22,00	9,50	♦Cinar B		21,00	17,38	21,25		nt		0,59	36,0
26,75	12,63	Cinram	CRW	24,88	23,25	23,50	−0,38	262	0,16	1,02	23,0
11,25	4,80	CircoCr	CCC	9,38	7,50	8,00	−1,00	1189		0,82	9,8
24,75	9,25	♦ClearnetA	NET	19,50	18,63	18,63	−0,38	2		-0,65	
29,00	21,50	Co-Steel	CEI	24,13	23,50	23,88	+0,38	382	0,40	3,44	6,9
9,63	4,85	CocaCola	KOC	9,25	9,00	9,00	−0,13	33		0,01	
9,38	7,00	♦CogecoCabCCA		7,88	7,75	7,88	−0,13	84	0,20	0,59	13,3
8,50	5,25	♦COGECO	CGO	6,75	6,38	6,63	+0,25	98	0,12	0,28	23,7
0,59	0,18	ColerainRs	CRI	0,26	0,22	0,23	−0,03	2889		-0,02	
3,25	2,70	Colortch	CLR	...	3,25	3,25		nt		**0,00**	
1,70	0,95	♦ColortchA		1,90	1,65	1,60		nt		**0,00**	
↑ 31,63	21,75	Cominco	CLT	31,63	29,63	31,50	+2,13	107	p0,15	1,22	25,8
27,63	25,13	ComincoBpf		27,25	27,25	27,25	+0,50	1	2,43		
n 1,35	0,60	Concert	CNG	0,65	0,65	0,65	+0,05	25		-0,12	
1,40	0,27	ConAbitibi	CAQ	1,12	1,00	1,10	−0,15	782		-0,08	
a 0,45	0,15	ConOasis	CSI	0,31	0,25	0,28	−0,02	3459			
2,80	1,35	♦ConsoltexCTX		1,50	1,45	1,50		290		0,51	2,9
↑ 20,50	16,50	ConsGas	CGT	20,50	20,00	20,00	−0,25	186	1,04	1,72	11,6
27,63	24,50	CGas645pf		27,50	26,00	27,63		nt	1,61		
3,60	0,40	ContlPrec	CZQ	2,30	2,00	2,15		505		0,00	
45,50	31,00	CorbyA	CDL	43,00	42,75	42,88		16	1,24	4,04	10,6
43,00	30,50	♦CorbyB		41,00	40,50	40,50	−0,50	6	1,24	4,04	10,0
↑ 3,75	1,90	♦CoscientA	CST	3,75	2,90	3,35	+0,55	1214		0,08	42,4
18,25	6,50	Cott	BCB	8,50	8,13	8,13	−0,38	610	0,10	0,32	25,4
0,40	0,20	Covitec	CTK	0,29	0,29	0,29	−0,01	240		0,02	18,1
↑ 24,00	12,63	CrestarEn	CRS	24,00	23,13	24,00	+0,75	961		0,17	
↑ 0,35	0,05	CristblRs	CTV	0,35	0,24	0,35	+0,08	3679		-0,03	
2,90	1,90	Datamark	DMK	2,40	2,30	2,30	−0,05	19		0,42	5,5
n 0,54	0,13	DenisonMnDEN		0,45	0,41	0,43	−0,02	21891		0,05	8,5
9,75	5,25	♦DsjrdLnA	DJN	9,38	9,00	9,13	+0,13	117		1,84	5,0
21,25

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
16,50	12,30	*EDC S&P500EDC		16,00	15,75	15,90	+0,10	18			
36,75	23,00	Extdcare EXE		35,00	35,00	35,00		z60		1,88	19,1
18,75	11,25	♦ExtdcareA		18,50	17,75	18,38	+0,50	695		0,94	19,5
26,25	24,25	Extdcare1pf		25,50	25,50	25,50		7	2,00		
24,50	18,00	Extdcare2pf		22,75	22,00	22,25		nt	f1,38		
23,75	19,50	ExtdcareII		24,00	23,13	22,75		nt	f1,45		
23,00	19,13	Extdcarewt		24,00	22,25	22,50		nt			
↓ 3,90	2,60	FCA	FC	2,60	2,60	2,60	−0,05	22		0,24	10,8
9,00	4,40	FPI	FPL	4,70	4,65	4,70		199		-0,20	
0,40	0,06	FairldyEn	FRY	0,16	0,16	0,16		30			
↑ 3,75	0,24	Fairstar	FFR	3,75	2,43	3,05	+0,58	8581			
32,00	20,00	Falcnbridg	FL	29,00	28,00	28,88	+0,63	236	0,40	1,89	15,3
n 14,75	10,00	Flcnbr rv		10,88	10,63	10,75	+0,25	527	0,40		
17,50	13,00	DesjrdnTr pfFID		16,88	16,25	16,88	+0,38	39	f1,36		
0,50	0,21	Fieldex	FEX	,046	0,40	0,43	+0,03	318			
24,00	18,00	Finning	FTT	23,50	22,88	23,00	+0,13	280	0,40	2,00	11,5
15,50	11,88	♦1st MaraAFMS		14,25	14,25	14,25	−0,25	15	0,44	1,57	9,1
14,50	14,00	1st MaraC		15,00	14,00	14,00		nt	0,44	1,57	8,9
24,63	17,50	FlChllCdaA	FCC	19,25	18,00	19,00	+1,00	1048	p0,55	1,98	9,6
35,00	24,50	FlChllInvB	FII	26,63	25,50	26,50	+2,00	110	f0,97		
11,25	4,15	Fonorola	FON	10,63	10,50	10,63	+0,13	174		-0,74	
n 9,88	8,88	♦Fonorola A		11,00	10,25	8,88		nt		-0,74	
1,35	0,76	ForsbecA	FBC	1,11	0,94	1,11	+0,17	1140		0,10	11,1
s 7,75	4,00	♦ForexA	FOX	4,95	4,65	4,65	−0,15	92	p0,40	**1,38**	3,4
n 5,25	4,00	ForexB		4,50	4,00	4,20	+0,10	314	p0,40	**1,38**	3,0
28,00	24,63	Fortis	FTS	28,00	27,50	27,50	−0,13	143	1,72	2,53	10,9
9,00	3,20	ForzaniA	FGL	3,75	3,50	3,70	+0,15	288		0,46	8,0
s 2,45	1,67	FosterBrewFOS		2,35	2,30	2,35	−0,10	8	p0,10	0,12	20,3
22,25	14,50	♦FourSeas FSH		21,25	21,00	21,13	−0,63	20	0,11	-2,62	
1,65	0,48	FreewestRsFWR		1,45	1,24	1,27	+0,06	4515		-0,05	

G/H

12,00	8,13	♦GTC A	GRT	11,00	10,50	10,75	−0,25	1830	0,12	0,74	14,5
11,88	8,00	♦GTC B		11,00	10,50	11,00		62	0,12	0,74	14,9
25,88	22,13	GTC pfC		25,25	25,00	25,25	+0,25	36	1,87		
2,74	0,90	GTC wt		2,25	2,00	2,05	−0,05	178			
0,35	0,07	GaspésieP	GPS	0,30	0,30	0,30	+0,01	95			
15,38	12,00	GazMetLP	GZM	15,25	14,88	15,00	−0,13	895	1,32	1,32	11,4
0,20	0,02	Genecan	GNF	0,11	0,08	0,08	−0,04	2120		-0,39	
0,75	0,08	GenecanApf		0,60	0,50	0,50	−0,10	57	r0,71		
2,05	0,58	Gentra	GTA	2,03	1,87	1,98	+0,03	1024		0,15	13,2
17,00	10,50	GentraGpf		17,00	17,00	17,00		z80	r3,76		
17,25	10,50	GentraJpf		17,00	16,50	17,00		nt	r3,74		
17,00	13,25	GentraMpf		16,25	16,25	16,25	−0,25	4	r3,74		
14,50	7,75	GentraQpf		12,25	12,25	12,25	+0,25	5			
0,76	0,20	GeoNova	GNE	0,57	0,50	0,50	−0,06	1013		-0,04	
2,25	1,60	GlobalHld	GGH	2,10	2,00	2,00	−0,20	595		0,06	34,5
5,50	0,54	GlobexEntGMX		4,25	3,70	4,25		nt			
28,50	7,50	♦GoldcorpA	G	28,13	27,13	27,50	−0,13	80	p0,05	-0,12	
↑ 27,13	10,25	♦GoldcorpB		27,13	27,13	27,13	+1,13	3	p0,05	-0,12	
0,33	0,04	GldnBriar	GLB	0,20	0,17	0,17	−0,03	3964			
9,63	6,63	GldnKnight	GKR	9,00	8,75	8,88	+0,13	48		-0,09	
n 0,90	0,35	GldKnghtwt		0,75	0,45	0,55		nt			
5,00	3,75	Goodfillw	GDL	3,80	3,80	3,80	−0,20	2	p0,10	0,40	9,5
2,75	1,85	Goyette	GOY	2,50	2,50	2,50	−0,10	133		0,29	8,6
0,25	0,05	GrLakeN	GTL	0,25	0,25	0,25		z200			
↑ 30,25	25,13	GrWlfecoGWO		30,25	29,50	30,25	+0,25	24	1,04	2,76	11,0
27,50	25,00	GrWlfecoApf		27,00	25,75	26,13	−1,13	117	1,87		
27,75	25,13	GrWlfecoBpf		27,25	26,75	27,00	−0,38	35	1,86		
28,63	25,25	GrWlfecoCpf		28,50	27,38	27,38	−1,00	43	1,93		
↑s 1,40	0,53	GreenhopeGRH		1,40	1,15	1,36	+0,16	596		-0,16	
3,10	0,25	GrilliA	GG	0,55	0,48	0,55	+0,07	496		-3,48	
3,10	0,20	GrilliB		0,57	0,52	0,57	+0,07	300	r0,28		
7,00	4,95	GulfCda	GOU	6,38	6,13	6,38	+0,25	2766		-0,32	
4,60	3,75	GulfCda pf		4,55	4,40	4,45	−0,15	1458	r0,48		
n 14,75	10,00	HarmacPacHRC		11,13	10,75	10,50		nt		2,97	3,5
8,88	7,00	Hartco	HTC	7,38	7,00	7,00	−0,25	36	0,18	0,65	10,8
18,00	12,38	HawkrSid	HSC	17,88	17,25	17,38	−0,13	76	p0,27	-0,44	
n 1,56	0,95	HebronFjd	HEF	1,28	1,15	1,20	+0,03	750			
16,50	11,75	Hees	HIL	15,25	15,00	15,13	+0,13	158	0,98	1,19	12,7
↑ 19,38	10,50	♦Hemlo	HEM	19,38	17,25	18,13	+1,00	2048	0,20	0,20	90,6
3,65	2,07	Héroux	HRX	2,55	2,25	2,30	−0,25	98		0,07	32,9
13,00	9,38	Hollinger	HLG	11,00	10,75	11,00	+0,25	96	0,60	0,03	
20,75	17,63	♦HorshamHSM		20,00	19,50	19,50	−0,50	3	u0,07	u0,52	27,5
108,25	82,00	*Hrshm3.25db		102,00	99,00	101,00		nt			
n ...	...	*Hrshm3%db		105,00	100,00			nt			
1,40	0,75	Hubbard	HUB	1,15	1,00	1,15	+0,05	127	0,14	0,07	16,4
28,63	16,38	HudsnBay	HBC	17,25	16,38	16,50	−0,25	322	0,72	0,59	28,0

I/J

n 1,00	0,78	IBEX Tech	IBT	1,00	0,78	0,90		1454			
2,50	0,45	♦IBEX A		0,78	0,68	0,77	+0,17	2200	p1,82	-0,12	
85,00	79,50	IFL Inv	IF	98,50	81,25	79,50		nt	p2,00	2,87	2,7
34,38	29,38	IPL Enrg	IPL	33,00	32,13	32,13	−0,75	213	2,00	2,30	14,0
8,75	5,50	♦IPL Inc A	IPI	7,25	7,00	7,00	−0,50	25	0,04	0,65	10,8
n 3,15	2,75	ITEGMnrl	IMA	3,00	2,95	2,95	−0,20	30			
n 3,00	2,75	ITEGMrl un		2,85	2,80	2,80	−0,20	10			
s 1,52	0,50	ITI Educ	ITK	1,45	1,40	1,45	−0,05	49		0,06	24,2
0,50	0,15	IconEgy	IOE	0,34	0,25	0,32	+0,07	930		0,00	
3,55	2,00	IdéalMet	IDM	2,80	2,65	2,65	−0,15	57	0,16	0,75	3,5
0,90	0,50	IglooVik	IVK	0,75	0,75	0,75		40		-0,24	
s 27,75	21,38	Imasco	IMS	26,63	25,50	25,75	−0,13	9584	1,08	0,91	28,3
53,38	46,38	ImpOil	IMO	50,63	48,88	50,50	+1,50	2770	2,00	2,67	18,9
↑ 25,13	16,25	♦ImpQuebc	IQI	25,13	24,00	25,00	+0,75	189	u0,17	u1,05	17,5
51,50	32,00	Inco	N	48,38	43,88	42,75	+3,75	2660	u0,40	u1,82	19,2
11,88	9,00	♦Inmet	IMN	11,50	10,50	11,13		nt		-2,40	
1,25	0,60	InterRock	IRO	1,05	0,93	1,00	−0,10	277		u0,00	
0,23	0,06	Internint	INE	0,18	0,16	0,18	+0,01	2078		-0,07	
2,00	0,23	IntData	IDA	0,98	0,86	0,98	+0,08	67		-0,08	
1,20	0,20	IntData pf		0,70	0,35	0,65		nt	r3,90		
1,05	0,40	IntKeystoneIKE		0,75	0,60	0,65		1723		0,12	5,4
20,50	15,00	IntWallcv	IWL	19,50	19,25	19,50	−0,13	24	0,32	1,36	14,3
14,50	11,25	Intrawest	ITW	14,00	14,00	14,00	−0,25	2	p0,16	0,44	31,8
9,25	5,25	InvernssP	IES	8,88	8,50	8,75		nt		0,01	
19,50	14,75	Investors	IGI	18,00	17,38	18,00	−0,38	25	0,40	0,93	19,5
9,50	6,75	IrwinToy	IWT	8,00	7,25	7,75		nt	0,20	0,34	22,8
7,75	5,00	♦IrwinToyA		5,00	4,50	5,00		nt	0,20	0,34	14,7
22,50	18,63	IslandT	IT	21,75	21,00	21,75	+1,00	8	1,24	1,90	11,4
7,00	3,75	♦IvacoA	IVA	4,00	3,75	3,80	−0,05	127		0,66	5,8
6,75	3,50	♦IvacoB		4,25	3,50	4,10		nt		0,66	6,2
46,00	43,00	IvacoCpf		...	43,50	43,00		nt	4,42		
18,00	15,00	Ivaco1pf		17,00	16,50	16,50	−0,50	5	r1,16		
17,88	14,63	Ivaco2pf		16,13	16,13	16,13	−0,63	3	r1,16		
↓ 19,88	17,00	Ivaco3pf		17,00	17,00	17,00	−0,25	3	r1,31		
↑ 25,75	20,13	Ivaco4pf		25,75	25,00	25,75	+1,75	57	r0,76		
23,00	19,50	Ivaco5pf		22,50	21,63	22,50	+0,25	84	2,62		
2,25	0,12	JAG	JML	1,45	1,00	1,44	+0,34	5148			
↓ 2,05	1,75	JS Fin pf	JSF	2,00	1,75	2,00	+0,05	73	0,20		
17,25	11,75	Jannock	JN	12,75	12,50	12,75	+0,38	110	0,50	0,61	20,9
17,00	15,13	Jannock pf		16,75	16,25	16,75	+0,13	16	1,20		
11,75	7,38	♦JCoutuA	PJC	10,88	10,50	10,75	+0,25	945	0,12	0,93	11,6
0,76	0,08	JilbeyEx	JLB	0,76	0,56	0,76	+0,17	9889		**-0,03**	
9,00	7,00	Jordan	JDN	7,88	7,75	7,88	−0,75	14		0,23	34,2
n 0,60	0,05	Jourdan	JRN	0,25	0,25	0,25	+0,03	30			

K/L

21,00	3,40	KWG Res	KWG	16,75	9,25	10,75	−2,50	19813		-0,15	
5,00	4,40	♦KaufelA	KGL	4,75	4,50	4,50	−0,05	12	p0,04	0,42	10,7
4,95	3,60	♦KaufelB		4,45	4,35	4,35	−0,05	2047	p0,04	0,42	10,4
2,50	0,19	Kimpex	KPX	0,37	0,30	0,37	+0,02	1027		-2,09	
0,35	0,08	KnowldgH	KHP	0,16	0,16	0,16	+0,01	15		-0,01	
x 3,80	3,10	LASMO	LSO	3,90	3,75	3,80		nt	p0,01	0,03	
0,50	0,23	LBL	LBL	0,26	0,26	0,26	+0,01	9		-0,05	
3,65	0,80	♦LGS A	LGS	2,85	2,60	2,70	−0,10	228	p0,04	0,18	14,9
n 18,75	8,13	♦AeternaLabAEL		18,50	15,13	17,88	+2,88	1525			
29,50	24,00	LafrgCda pf	LCI	25,00	25,00	25,00	−1,00	2	u0,40		
29,00	23,00	Lafarge	LAF	25,75	25,00	25,00		nt	u0,40	u1,88	9,8
14,38	11,38	LaidlawA	LDM	14,38	13,63	14,38	+0,63	40	0,20	u0,52	20,3
↑ 14,63	11,00	♦LaidlawB		14,63	13,25	14,38	+0,88	7839	0,20	u0,52	20,3
3,60	2,70	LaprrVerrA	LV	3,55	3,30	3,30	−0,15	61		0,61	5,4
3,75	2,80	♦LaprrVerrB		3,45	3,35	3,45	−0,05	50		0,61	5,7
111,00	100,00	LaprrVerr db		109,00	109,00	109,00		280			
14,75	9,88	♦LassondeALAS		14,63	14,00	14,63	+0,25	24	0,26	1,12	13,1
↓ 1,45	0,30	Leader	LED	0,50	0,30	0,50	−0,06	40		-0,35	
2,95	0,50	LexamExp	LEX	0,78	0,75	0,78	+0,07	56		-0,23	
↑ 3,60	0,38	Lithos	LTS	3,60	2,05	3,20	+0,87	21769		-0,08	
0,16	0,05	Lixor	LIX	0,14	0,12	0,14		1369		**-0,43**	
↑ 35,00	24,38	Loblaw	L	35,00	34,25	34,75	+0,25	86	0,36	1,81	19,2
56,00	22,50	Loewen	LWN	39,38	38,25	38,25	−2,13	42	u0,10	u-1,69	
n 30,50	26,63	Loewen rc		33,00	22,00	30,50		nt			
2,70	1,20	Logibec	LGI	1,90	1,70	1,70	−0,15	85		0,37	4,6
16,13	12,00	♦LogistcA	LGT	16,25	15,75	16,13		nt	0,60	1,97	8,2
16,13	10,50	♦LogistcB		16,00	16,00	16,00	−0,13	2	0,66	1,97	8,1
↑ 28,50	23,75	LondonIn	LON	28,50	27,50	28,00	+0,38	243	1,34	2,77	10,1
23,50	19,00	LondonInApf		23,50	22,38	22,38	−0,63	101	f1,28		
27,50	24,50	LondonInDpf		27,00	26,13	26,50	−0,50	55	1,81		
n 27,50	25,13	LondonInEpf		26,75	26,00	26,00	−0,50	94	1,80		
0,35	0,09	LoubelEx	LBX	0,35	0,26	0,35	+0,05	3109			
0,55	0,36	Louvem	LOV	0,50	0,47	0,49	+0,01	2160		-0,05	
9,75	6,25	♦LynxEnB	LYX	7,75	7,50	7,50	−0,63	17		**0,44**	17,0
1,00	0,23	LyonLake	LLL	0,90	0,75	0,84	+0,05	5200		-0,07	
0,52	0,04	LyonLk wt		0,43	0,40	0,40	−0,05	480			

M/N

7,50	3,70	M Corp	MKI	3,90	3,75	3,90	+0,05	6	p0,10	0,25	15,6
s 13,96	6,23	MDSI MobilMMD		12,38	10,75	12,38	+1,25	31		-1,18	
6,25	1,45	MPACT	IFM	5,00	4,85	4,85	−0,05	149		0,09	53,9
59,88	52,00	MRRM	MRR	58,00	53,00	52,50		nt	2,00	9,30	5,6
2,37	1,00	MSV Res	MSV	1,30	1,15	1,17	−0,13	1493		0,13	9,0
12,75	7,75	Maax	MXA	9,75	8,50	8,88	−0,88	127		0,57	15,6
0,90	0,20	MaBaie	MAB	0,10	0,10	0,10		z100		-0,35	
14,00	7,63	MackenzieFnMKF		12,75	12,25	12,38	−0,25	4040	0,14	0,62	20,0
21,63	16,00	MacBloedelMB		18,25	16,63	18,25	+1,25	4944	p0,60	2,20	8,3
0,58	0,28	Macyro	MYO	0,58	0,55	0,55	−0,01	85		0,02	2,5
65,63	43,13	♦Magna A	MG	59,50	53,88	59,00	+4,75	1634	1,08	**4,87**	12,1
5,00	2,90	MalettQueMQI		3,55	3,25	3,35	+0,15	147		0,99	3,4
↓ 0,93	0,10	MalettQue wt		0,15	0,10	0,15	+0,02	540			
n 9,00	4,35	♦MalofilmAMFM		7,00	6,00	6,75	+0,25	373		0,49	13,8
n 9,13	4,35	♦MalofilmB		6,88	6,25	6,63	+0,13	2426		0,49	13,5
n 8,50	5,63	MapLeafFdsMFI		7,13	6,88	7,00	+0,13	358	0,16	-0,52	
↓n 8,00	2,15	MaplLfWwtAMLC		2,90	2,15	2,50	+0,20	524			
↓n 2,15	0,65	MaplLfwtB		0,83	0,65	0,65	−0,13	2367			
n 2,80	0,65	MaplLfWwtM		2,80	2,35	2,50		760			
n 5,00	2,75	MaplLfwtN		6,00	5,75	4,65		nt			
21,25	18,13	♦MarT&T	MTT	19,50	19,25	19,50	+0,13	86	1,28	1,03	18,9
↑ 9,00	5,63	MarkRs	MKC	9,00	8,50	9,00	+0,63	6444		-0,80	
2,20	0,80	MarkbrghPMPI		0,89	0,86	0,88	−0,01	230		0,05	17,6
s 7,50	4,85	MarLemireMRM		7,00	6,63	7,00	+0,50	249		-0,60	
3,20	1,90	♦MarshllStA	MS	2,85	2,85	2,85	−0,05	6		0,65	4,4
3,20	1,90	♦MarshllStB		3,00	2,40	2,40		30		-0,65	3,7
0,90	0,25	MatcoRav	MCO	0,35	0,25	0,30		nt		-0,43	
1,73	1,00	MazarinExMAZ		1,55	1,50	1,50	−0,04	2140		0,24	6,3
...	...	McGrawH	MHR	9,00	...			nt	0,20	0,81	
↑n 0,98	0,30	McWattersMCW		0,98	0,80	0,90	+0,10	3384			
0,55	0,12	Melkior	MKR	0,50	0,40	0,50	+0,10	502			
15,00	4,00	Memotec	MCM	5,13	4,55	4,55	−0,70	197		-1,04	
0,59	0,18	MenoraRsMEN		0,55	0,45	0,54	+0,06	1692			
15,13	8,25	Methanex	MX	10,38	10,00	10,13	+0,38	615		u1,05	7,1
20,13	13,38	♦MétroRichAMRU		19,38	19,13	19,38		3229	0,24	2,08	9,3
22,00	3,00	MetrowerkMWK		15,50	15,00	15,25	−0,13	684		**u0,07**	
↑ 0,93	0,20	MicroTempMTP		0,93	0,64	0,89	+0,24	9948		-0,31	
11,13	6,63	MidlandWMWI		8,38	7,88	8,25		533	0,12	0,56	14,7
0,70	0,04	MimiskaA	MMS	0,55	0,31	0,55	+0,15	4119			
0,49	0,18	MinNord	MDN	0,34	0,30	0,34	+0,01	2393			
6,63	0,22	MinorcaInc	MAR	5,13	4,35	4,85	−0,15	18174		-0,21	
0,35	0,05	MirndrA	MIQ	0,29	0,21	0,25	−0,01	1101			
5,75	0,16	MispecRs	MPE	3,20	2,40	2,80	−0,20	4743			
12,63	9,00	♦Mitchell A	MIT	12,50	12,00	12,25		nt	0,16		
12,75	9,50	Mitchell B		12,50	12,50	12,50		50		2,33	5,4
9,50	6,13	Mitel	MLT	8,00	7,38	7,88	+0,50	1894		0,44	17,9
25,75	23,75	Mitel pf		25,13	25,00	25,00	−0,75	2	2,00		
25,00	18,75	♦MolsonA	MOL	23,50	23,00	23,00	−0,25	456	0,72	0,90	25,6
24,75	19,75	MolsonB		23,25	23,25	23,25	−0,13	11	0,72	0,90	25,8
1,17	0,81	♦MtStSauvAMSX		0,85	0,85	0,85		17	p0,03	0,00	
97,00	80,50	MtlTrApf	MTU	97,00	95,00	97,00		nt	f5,01		
32,25	23,63	Moore Cp	MCL	26,63	25,13	26,63	+0,88	526	u0,94	u2,68	7,3
4,70	3,45	MorganHy	MHI	3,90	3,80	3,85	+0,05	120		0,01	
11,00	6,13	MrrisonPt	MRP	8,50	8,00	8,50	+0,13	2241	0,04	**0,27**	31,5
n 1,48	0,40	MurgorRs	MUG	1,08	0,70	0,88	−0,14	5894		-0,05	
2,65	0,25	NAR Res	NRL	1,30	1,01	1,20	−0,20	263		-0,05	
12,88	9,50	NOVA Corp	NVA	12,50	12,13	12,25	+0,13	8342	0,36	1,47	8,3
9,88	8,50	NOVA div		9,75	9,75	9,75		5	0,36		
3,45	1,25	NOVA wt2		2,65	2,55	2,65	+0,35	60			
32,00	30,00	NOVA Gas wtNV		...	30,00	32,00		nt			
9,50	8,50	BqNat div	NA	9,50	9,25	9,50		nt		**0,45**	
2,20	1,35	BqNat wt2		2,20	2,00	2,10		nt			
s 9,20	4,40	NatSea	NSP	4,55	4,40	4,55	+0,10	30		0,53	8,6
21,88	12,00	♦Nelvana	NTV	17,88	17,88	17,88	−0,25	6		1,30	13,8
13,88	9,25	NewAltamraNVL		13,13	13,00	13,13	−0,13	32	p1,17	1,08	12,2
0,55	0,11	NewGldcorNGV		0,35	0,34	0,35	+0,01	155		-0,09	
↑ 26,38	15,50	Newcourt NCT		26,38	25,00	26,38	+1,63	2721	0,24	1,52	17,1
10,25	9,13	NfldL&PpfDNFL		10,13	9,50	10,13	+0,63	7	0,72		
9,13	6,88	NfldL&PpfA		8,50	8,50	8,50	−0,63	2	0,55		
9,13	6,63	NfldL&PpfB		8,50	8,50	8,50		2	0,52		
0,82	0,16	NoraEx	NXI	0,70	0,62	0,68	−0,01	755		-0,02	
↓ 12,63	8,25	NrndaFrst	NF	9,00	8,25	8,88	+0,38	1444	0,40	1,45	6,1
30,00	22,25	Noranda	NOR	29,00	26,38	28,75	+2,38	1560	1,00	2,26	12,7
26,25	24,75	NorandaCpf		25,50	24,88	25,38		nt	1,93		
21,25	18,75	Noranda div		21,50	21,25	21,25		nt	0,95		
8,88	4,60	Noranda wt2		7,88	7,63	7,00		nt			
20,88	16,50	Norcen	NCN	20,38	19,75	20,25	+0,25	1960	0,60	0,22	92,0
0,60	0,21	NormabecN	MB	0,55	0,50	0,50		50		-0,01	
69,63	43,13	Nortel	NTL	67,75	66,00	66,75	+0,88	932	u0,44	u1,85	26,5
1,65	0,96	Northgate	NGX	1,60	1,30	1,50		nt		0,24	6,3
13,00	10,63	NS Power	NSI	12,25	11,88	12,00		7486	0,80	1,11	10,8
↑ 0,49	0,20	Noveder	NED	0,49	0,40	0,49	+0,06	6348		-0,02	
6,38	3,90	Novicourt	NOV	6,13	5,75	5,88		5769		0,54	10,9
↑ 7,25	5,25	Novicourt pf		7,25	7,13	7,25	+0,25	7449	v0,44		
7,75	5,25	NumacEn	NMC	5,25	5,25	5,25	−0,13	20		-1,91	
↑s 9,50	0,80	Nymox	NMX	9,50	6,50	8,75	+2,00	2148			

O/P

12,00	10,25	♦OcelotA	OCE	14,50	10,00	10,25		nt		0,64	16,0
11,63	8,75	♦OcelotB		9,75	9,00	9,50	+0,13	31		0,64	14,8
0,60	0,20	OlcoGrA	OLC	0,38	0,38	0,38		z220		-0,32	
4,25	1,65	Ondaatje	VOC	4,00	3,90	4,00	+0,20	541		-0,15	
16,25	12,75	♦Onex	OCX	14,75	14,00	14,63		nt	0,44	**2,08**	7,0
0,55	0,06	OrbiteEx	ORT	0,50	0,40	0,45	+0,02	4265			
0,34	0,14	OrexEx	OX	0,33	0,29	0,29	−0,03	1455		-0,01	
↑s 1,30	0,50	Orezone	ORZ

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 15 mars 1996

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
4,00	2,20	Artisan	ADR	4,00	3,50	4,00	+0,40	1701	0,10	**0,51**	7,8
12,00	6,75	Asbestos	AB	7,50	6,00	6,75		nt		1,19	5,7
0,88	0,35	ƒAscentexAEN		0,44	0,40	0,42	+0,01	761		-0,02	
1,93	0,60	Ashton	ACA	1,10	0,98	1,10	+0,02	1220		-0,14	
10,63	2,60	ƒAsiaPacifAPQ		10,13	9,25	9,88		12608			
16,75	10,75	♦AstralA	ACM	12,50	12,00	12,00	−0,50	2088	0,30	0,42	28,6
16,50	11,25	♦AstralB		12,50	12,00	12,00	−0,50	49	0,30	0,42	28,6
n 13,25	10,50	Athbsc un	AOS	13,13	12,75	13,00	+0,13	1541	p0,12		
1,10	0,30	ƒAthabskGldAHB		0,98	0,88	0,94	+0,04	5999			
1,20	0,35	ƒAtlantaGldAAG		0,57	0,51	0,57	−0,03	100		-0,01	
4,00	2,90	AtlntcCoastATC		2,92	2,92	2,92		z6		0,22	14,1
26,00	24,63	AtlanticSh pfAIS		25,25	25,25	25,25		z20	2,31		
8,63	5,25	♦AtlntsComATV		7,75	7,50	7,75	+0,38	177		0,31	25,0
0,14	0,01	Atlantiswt		0,05	0,01	0,01		nt			
n 6,00	5,50	ƒAtnaRs	ATN	6,00	5,50	5,63		1024		**-0,04**	
17,75	14,50	AultFds	AUL	15,38	14,63	15,25	+0,38	4155	0,66	0,62	24,6
↑ 10,50	4,35	ƒAurRs	AUR	10,50	9,63	10,25	+0,50	7945		0,45	22,8
0,75	0,09	ƒAurexRs	AXR	0,19	0,16	0,16	−0,03	1800		-0,34	
1,45	0,78	ƒAurizon	ARZ	1,22	1,15	1,20	+0,05	1593		0,15	8,0
5,13	3,50	Autostck	OTO	4,00	3,85	4,05		nt	0,16	0,46	8,8
0,84	0,83	♦AutrexA	AUT	0,95	...	0,83		nt		-0,11	
...	...	AutrexB		1,05	...			nt		-0,11	
33,38	18,88	Avenor	AVR	20,75	18,88	20,63	+1,63	18642	0,48	5,12	4,0
163,00	105,00	Avenor deb		112,00	106,50	112,00	+6,00	76			
n 8,25	5,00	AxcanPhrmAXP		7,50	7,25	7,50	+0,75	64		-0,01	
3,25	0,95	ƒAzco	AZC	1,96	1,66	1,88	+0,08	2795		u-0,20	
2,95	1,80	AztecRs	AZI	2,05	1,95	1,95		344		0,06	31,0
12,00	9,75	BAA	BAA	10,63	10,63	10,63	+0,38	21	p0,10	0,67	15,8
0,72	0,07	BC Banc	BBC	0,10	0,09	0,09	−0,01	385		-0,01	
16,25	13,50	BC Gas	BCG	16,00	15,50	15,75	−0,13	1279	0,90	1,16	13,6
27,00	25,00	BCGasUtpfBBGU		25,50	25,50	25,50	−0,50	4	1,77		
↓n 28,00	24,00	BCGasUtpfC		25,75	24,00	25,75	+0,75	50	1,58		
10,38	7,63	BC SugarA	BCS	10,13	9,50	9,75	−0,25	549	0,40	0,53	18,4
18,00	15,00	BC Sugr pf		16,50	15,00	16,50		nt	1,00		
26,88	22,88	BC TELECOMBCT		25,50	25,00	25,25	−0,50	1422	1,28	2,00	12,6
67,00	63,50	BC TelApf	BT	66,00	64,00	65,00		nt	4,38		
70,00	63,00	BC TelBpf		67,00	64,00	67,00		nt	4,50		
71,00	65,00	BC TelCpf		70,00	69,00	69,00	−1,00	3	4,75		
73,00	67,75	BC TelDpf		70,00	70,00	70,00	−1,00	3	4,75		
21,00	17,75	BC TelEpf		20,50	20,00	20,50		19	1,21		
83,00	72,00	BC TelFpf		72,50	72,50	72,50	−2,50	1	5,15		
87,00	82,00	BC TelGpf		84,25	84,25	84,25	+0,25	2	5,75		
91,00	84,00	BC TelHpf		87,00	84,00	91,00		nt	6,00		
50,50	41,25	BCE	BCE	48,50	47,50	47,75	−0,63	28596	2,72	2,23	21,4
n 26,88	24,25	BCEpfP		26,00	25,38	25,50	−0,25	168	1,60		
n 26,75	25,38	BCEpfQ		26,00	25,50	25,75	+0,13	315	1,72		
48,50	39,00	BCE Mob	BCX	48,50	46,63	46,63	−0,38	1045		0,74	63,0
↓n 1,15	0,85	ƒBFS EntmtBFS		0,85	0,85	0,85	−0,05	100			
n 0,23	0,10	BFS wt		0,05	...	0,10		nt			
20,63	13,13	BGR A	BPT	19,63	18,75	19,00	−0,25	596		1,03	18,4
5,75	3,20	BGR wt		5,25	4,80	4,85	−0,15	234			
9,75	4,75	BICCPhill	BPP	8,38	8,25	8,25	−0,13	338		-5,47	
↑ 0,52	0,12	ƒBMR Gld	BGL	0,52	0,36	0,48	+0,13	23325			
2,10	1,18	BPI Fn	BPF	1,58	1,45	1,48	−0,07	1826	0,04	0,22	6,7
4,25	3,65	BRL Ent	BRL	3,95	3,95	3,95	−0,05	2		0,44	9,0
n 12,00	9,63	BULLS S&P	BUL	11,50	11,50	11,50		50			
n 1,00	0,30	ƒBYG NaturalBYG		1,00	0,86	0,94	+0,09	5265		-0,01	
0,95	0,45	ƒBackerP	BCM	0,90	0,90	0,90	+0,05	210			
2,45	1,51	ƒBajaGld	BGJ	1,95	1,80	1,90	−0,02	340		-0,17	
29,50	7,38	BallrdPwr	BLD	24,00	21,63	23,88	+1,63	2508		-0,39	
21,00	1,75	BallrdPwr wt		16,25	13,75	15,50	+0,75	114			
↓ 8,38	3,60	Ballistic	BAL	4,25	3,60	4,10	−0,15	724		**0,26**	15,8
14,38	7,25	Banister	BAC	9,50	9,13	9,50		42		0,07	
33,75	26,38	BkofMtl	BMO	32,00	30,75	31,50	+0,25	30736	1,44	3,72	8,5
29,38	27,25	BkofMtl4pf		28,88	28,00	28,63		87	v2,25		
31,00	28,13	BkofMtl1pf		30,38	30,13	30,25		682	2,25		
27,88	25,00	*BkofMtl2pf		27,13	26,63	26,75	−0,25	389	u1,68		
32,25	26,50	BkofNS	BNS	30,88	29,75	30,88	+0,63	24054	1,24	3,51	8,8
24,13	21,63	BkofNS1pf		24,00	23,75	23,88	−0,13	140	f1,25		
28,38	26,63	BkofNS5pf		27,63	27,38	27,38	−0,13	631	2,31		
27,63	25,00	BkofNS6pf		27,00	26,50	26,88		74	1,78		
27,88	24,88	BkofNS7pf		26,75	26,25	26,75		198	1,77		
n 27,38	24,88	BkofNS8pf		26,50	26,00	26,50	+0,25	258	1,75		
n 27,13	24,75	BkofNS9pf		26,25	25,88	26,25	+0,25	357	1,68		
45,00	30,63	Barrick	ABX	40,50	38,63	39,50	−0,25	36177	u0,12	u0,83	34,9
5,50	2,75	Barrington	BPL	3,75	3,60	3,70		3782		**0,07**	52,9
12,00	7,25	Baton	BNB	10,50	10,25	10,38	−0,38	58		0,09	
↓n 3,60	2,10	Battery	BTI	2,35	2,10	2,10	−0,20	895		**-0,04**	
↓ 14,38	12,63	BattleMtnBMG		13,75	12,63	12,88	−1,50	3551	u0,05	u0,09	
↑ 9,00	2,15	ƒBaytexA	BTE	9,00	7,50	8,75	+1,25	1912		0,15	58,3
0,70	0,33	♦BaytexB		0,68	0,61	0,68	+0,03	151		0,15	4,5
16,75	10,13	BeamscopeBSP		12,75	11,75	12,00	−0,63	473		0,80	15,0
1,00	0,50	BearingPwrBPQ		0,70	0,70	0,70		z143	p0,03	0,11	7,1
2,20	1,26	BeauCda	BAU	1,77	1,67	1,68	−0,07	6994		0,09	18,7
13,88	7,50	♦BeckerB	BEK	12,50	12,50	12,50		41		-0,57	
↓ 2,65	1,50	♦ƒBedford	BBED	1,60	1,50	1,60	−0,05	30		u0,17	6,8
27,75	26,00	Bell8pf	BC	26,75	26,13	26,75	+0,63	17	1,94		
28,88	25,75	Bell10pf		29,00	26,25	27,75		nt	1,86		
5,63	2,30	ƒBemaGldBGO		5,13	4,75	4,85		5815		-0,11	
n195,00	95,00	*BemaGld db		180,00	175,00	175,00		nt			
1,37	0,66	Benson	BEN	1,35	1,06	1,25	+0,18	1248		0,08	15,6
↑n 13,88	4,00	BerklyPt	BKP	13,88	12,75	13,63	+0,63	1505		0,15	90,8
69,75	21,38	BioChem	BCH	67,38	61,25	64,75	+4,75	1453		**-0,10**	
8,63	2,80	Biomira	BRA	7,25	7,00	7,13		2192		-0,92	
n 3,85	0,45	Biomira wt		3,00	2,50	2,80	+0,10	182			
↑ 2,20	0,74	Bionaire	ION	2,20	2,12	2,20	+0,07	1128		-0,39	
2,15	0,75	ƒBioniche	BNC	1,35	1,06	1,35	+0,07	1824		-0,13	
s 46,00	5,83	Biovail	BVF	37,00	33,75	35,00	−1,38	607		u0,23	
1,06	0,59	ƒBlHawk	BHK	0,79	0,70	0,78	+0,05	1771		-0,02	
0,37	0,10	BlSwan	BSW	0,21	0,19	0,19	−0,01	8130		-0,04	
13,88	8,50	BlRangeA	BBR	11,00	10,63	10,75	−0,25	2645		0,25	43,0
↑n 4,50	3,30	Boardwalk	BEI	4,50	4,20	4,50	+0,15	113		0,02	

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
Crown Butte Res	1878	3,75	1,61	3,75	+1,95	+108,3
RFC Res Fin	2417	↑1,55	1,45	1,50	+0,60	+66,7
FrancOr Res	22839	↑1,70	0,65	1,04	+0,39	+60,0
Guyanor Res B	13680	↑15,00	8,75	14,00	+5,13	+57,7
Intensity Res	34751	3,25	2,20	3,10	+0,95	+44,2
Spectral Dgnstc	2121	12,25	7,50	10,88	+3,13	+40,3
Int Curator Res	13234	↑14,50	9,50	13,25	+3,63	+37,7
Inter-City Prod	3030	2,25	1,20	2,05	+0,55	+36,7
Golden Star Res	14304	↑22,00	14,75	20,13	+5,38	+36,4
Pacalta Res	1407	↑1,75	1,25	1,70	+0,45	+36,0
LES PERDANTS						
KWG Res Inc	16523	16,75	9,25	10,75	−2,38	−18,1
Grco Craft	1844	9,38	7,63	7,63	−1,38	−15,3
TSC Shannock A	372	1,55	1,30	1,30	−0,23	−15,0
Speedware	374	4,75	4,05	4,05	−0,70	−14,7
Royal Aviation	187	3,65	↓3,00	3,20	−0,55	−14,7
St Genevieve	58423	2,50	1,40	1,75	−0,29	−14,2
Cascadia Brands	66	3,35	3,05	3,05	−0,50	−14,1
Int Verifact	3039	9,75	7,50	8,00	−1,25	−13,5
Spectra Grp A	668	2,95	2,60	2,60	−0,40	−13,3
China Opportun	34	9,50	8,63	8,75	−1,25	−12,5
LES PLUS ACTIFS						
Russel Mtls A	63832	3,95	3,85	3,90		
Greenstone Res	59822	↑9,38	6,63	8,75	+1,88	+27,3
St Genevieve	58423	2,50	1,40	1,75	−0,29	−14,2
TVX Gold	47057	12,88	12,25	12,50		
Hemlo Gold	42707	↑19,38	17,25	18,13	+0,88	+5,1
Alcan Alumin	42421	46,00	43,38	44,75	+1,13	+2,6
Royal Bank	42195	31,88	31,00	31,75	+0,38	+1,2
Cdn Pacific	42118	28,13	26,75	27,88	+1,00	+3,7
Diamond Fields	41181	36,63	34,75	35,13	−1,75	−4,7
Mark Res	37367	↑9,13	8,50	9,00	+0,50	+5,9

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.
2,90	0,70	ƒBolivarGldBVG		1,55	1,33	1,52	+0,17	3800		u-0,13	
s 21,88	13,13	♦BombrdrABBD		20,75	19,88	20,75	+0,75	103	0,20	**0,45**	46,1
s 21,75	13,00	♦BombrdrB		21,00	19,63	20,75	+0,50	15663	0,20	**0,45**	46,1
27,00	24,75	Bombrdr pf		26,75	26,00	26,50		nt	v1,87		
1,50	0,93	Bovar	BVR	1,28	1,17	1,22	−0,03	660		0,13	9,1
0,34	0,07	ƒBowFlex	BFX	0,08	0,08	0,08		34		u-0,02	
3,45	2,36	Bracknell	BRK	3,25	3,10	3,25	+0,15	240		0,21	15,5
1,80	0,90	♦BramptnBrABBL		1,35	1,20	1,35	+0,05	173		**0,68**	2,0
0,23	0,08	ƒBrandevorBVE		0,14	0,11	0,11	−0,02	756			
↓ 1,25	0,40	Brandslt	BNT	0,51	0,40	0,40	−0,02	85		-0,06	
41,75	36,50	BrascdApf	BCA	40,38	39,50	40,13	−0,25	93	f3,58		
40,50	37,75	BrascdBpf		40,38	40,38	40,38		1	f3,18		
24,88	17,63	BrascanA	BL	24,13	22,63	23,75	+0,75	10633	1,04	1,82	13,0
28,50	25,00	BrascanBpf		28,13	28,00	28,00	−0,50	19	2,50		
28,00	25,00	BrascanApf		26,50	26,50	26,50		z37	2,12		
25,63	22,50	BrascanFpf		25,75	24,25	24,75		nt	1,87		
125,00	95,00	Brascan db		121,00	115,50	120,00	+4,50	57			
4,00	1,78	ƒBrassie	TEE	2,65	2,55	2,65	−0,10	62		u-0,16	
s 2,90	1,50	ƒBreakwtrBWR		2,50	2,30	2,47	+0,22	1163		-0,35	
21,00	13,00	Brenda	BND	21,50	20,63	21,00		nt		0,77	27,3
2,15	1,27	ƒBrickBrewBRB		2,10	2,00	2,05		310		-0,09	
n 1,60	1,01	ƒBrigdonABRG		1,35	1,15	1,25	+0,02	413		0,10	12,5
68,00	65,00	BritGas	BGS	64,00	...	65,00		nt	p3,05	0,61	
24,75	19,75	Bruncor	BRR	24,00	23,25	24,00	+0,50	249	1,28	1,70	14,1
23,00	18,13	BuddCda	BUD	19,00	18,25	19,00	−0,50	25	1,00	1,40	13,6
1,65	1,20	BuhlerInd	BUI	1,53	1,50	1,53	+0,01	380	0,05	0,19	8,1
n 8,38	8,38	BurconInt	BUO	8,38	8,38	8,38		38		-0,54	

C/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
↑ 6,00	3,10	GMAC	CMS	6,00	5,25	5,88	+0,88	945		0,31	19,0
11,25	8,00	CAE	CAE	11,00	10,63	11,00	+0,38	6419	0,16	0,52	21,2
13,75	10,13	CCL A	CCQ	12,88	12,50	12,50		nt	0,23	0,93	13,4
14,25	10,00	♦CCL B		12,88	12,00	12,75	+0,13	1899	0,28	0,98	13,0
18,00	10,13	♦CFCF	CF	17,50	17,00	17,13	−0,63	263	p0,15	-0,60	
↑ 103,00	80,00	CFCFdeb		103,00	100,00	100,00		11			
10,50	7,38	CFM Intl	CFM	10,00	9,63	10,00	+0,13	1905		0,62	16,1
1,60	1,15	CFS	CFZ	1,55	1,40	1,40		nt	p0,10	0,04	35,0
9,00	6,38	CGC	GYP	7,38	7,25	7,38	+0,13	33	0,20	0,36	20,5
5,75	1,60	♦CGI A	GIB	6,00	5,00	5,75		nt		0,17	33,8
6,50	3,50	♦CHC A	FLY	4,70	4,50	4,50	−0,20	30	0,10	0,29	15,5
6,50	3,50	♦CHC B		4,90	4,50	4,80		nt	0,10	0,29	16,6
20,75	17,00	CHUM	CHM	20,50	20,50	20,50		z1	0,08	0,75	27,3
20,00	15,38	♦CHUM B		18,25	17,75	17,75	−0,25	1059	0,08	0,75	23,7
14,00	8,88	CI Fund	CIX	13,00	11,50	12,75	+0,63	389	0,16	0,59	21,6
4,50	1,05	CIC Canola	CCJ	2,10	1,85	1,90	+0,05	2457		-1,35	
1,65	1,20	CML	CNO	1,58	1,50	1,50	−0,10	151		0,23	6,5
0,50	0,09	ƒCORDEX	ACZX	0,10	0,10	0,10		5011		0,12	0,8
17,00	13,50	CRSIIun	CWO	17,00	16,00	17,00	+0,75	188			
25,25	21,50	CRS Pf NT	CRD	25,00	24,75	24,88	−0,13	167	1,48		
n 7,50	4,40	CRS Robot	ROB	5,88	5,38	5,50	+0,25	141		0,12	45,8
11,25	7,75	CS Res	CRZ	10,88	10,13	10,63	+0,38	662		0,31	34,3
3,25	1,35	CS Res wt		2,80	2,32	2,70	+0,45	225			
s 20,50	4,44	♦CSAMgmtACSA		20,00	18,88	19,00	−1,00	274	p0,05	-0,18	
↑ 22,25	18,38	CTFincl	CFS	22,25	26,00	27,00	+0,13	95	0,80	2,02	13,4
28,50	25,13	CT Fn4pf		27,50	27,00	27,25		47	1,83		
28,00	24,00	*CT Fn5pf		27,25	26,50	26,75	+0,25	19	u1,60		
1,60	0,60	♦CableshrACSH		1,40	1,30	1,35	−0,05	515		-0,05	
1,55	0,75	♦CableshrB		1,38	1,30	1,38	−0,02	267		-0,05	
8,50	2,97	Cabletel	TTV	7,38	7,25	7,38	+1,50	10		0,14	52,7
16,88	12,25	CabreEx	CBE	16,50	16,25	16,50		254		**0,62**	26,6
s 15,00	4,88	♦CaldwellACWL		12,50	11,13	12,50		341	p0,52	0,58	21,6
10,88	5,00	ƒCaledoniaCAL		8,38	7,88	8,00	−0,25	1583		0,08	
6,50	3,40	CalianTech	CTY	4,60	4,50	4,55	−0,15	665		0,31	14,7
14,88	7,50	CallNet	CN	14,38	13,25	14,25		1996		-1,58	
14,25	7,13	CallNetB		14,25	13,75	14,00		1194		-1,58	
1,60	0,95	ƒCamberly	CEL	1,35	1,06	1,30	+0,25	1105		0,05	26,0
↑ 0,73	0,28	ƒCambiexExCBX		0,73	0,48	0,72	+0,20	3410		-0,19	
21,88	12,88	Cambior	CBJ	19,00	17,75	18,25	−0,13	11863	0,14	-0,18	
2,10	0,24	CambiorAwt		0,80	0,50	0,60		982			
13,38	9,00	CambrdgShCBG		9,75	9,50	9,50	−0,13	582	0,32	-1,20	
95,00	81,00	Cbrdg8%db		90,00	87,00	89,00	+1,00	18			
87,50	73,00	Cbridg7.5%db		84,00	83,00	84,00		9			
83,00	73,00	Cbrdg6%db		78,00	76,00	76,00	−1,00	10			
5,38	3,05	Camco	COC	3,60	3,55	3,55	+0,15	50		-0,69	
4,50	2,25	Camdev	CVO	3,10	2,90	3,10	+0,20	21		1,28	2,4
↑ 76,25	34,63	Cameco	CCO	76,25	72,38	72,75	−2,13	8912	0,50	1,95	37,3
n 39,50	37,75	CamecoIR		39,50	37,75	37,88		13162			
1,98	0,86	CampbllRs	COH	1,65	1,50	1,53	−0,02	7961		0,09	17,0
n 0,55	0,40	Campbll wt		0,55	0,47	0,47	−0,05	2008			
↑ 2,90	1,65	CamVec	CV	2,90	2,69	2,85	+0,20	523		0,36	7,9
10,13	6,38	CanBanc cpXCN		9,63	9,25	9,50	−0,13	1433	v0,12		
11,00	10,13	CanBanc eq		10,63	10,25	10,38	−0,13	300	v0,70		
11,25	6,25	CdaSouthnCSW		10,00	9,13	9,13	−0,88	83		-0,11	
9,38	8,00	CdaTrInc	CNN	8,88	8,63	8,75	−0,13	130	p0,68	0,68	12,8
24,00	19,50	CdaTrcoApf	CT	...	24,00	24,00		nt	f1,34		
20,00	16,75	CdaTrcoCpf		19,50	19,50	19,50	−0,25	21	f1,14		
n 27,50	25,63	CdaTrcoDpf		26,00	25,63	25,75	−0,25	241	1,72		
2,20	1,30	CdaTung	CTG	2,05	1,75	2,00	+0,15	5578		-0,56	
3,80	2,10	CanadexRsCDX		2,70	2,55	2,70		20		0,13	20,8
s 9,20	2,05	CdnAirIns	CA	2,75	2,60	2,70	−0,05	843		-4,67	
s 9,20	2,40	♦CdnAir A		2,90	2,80	2,90	+0,25	3		-4,67	
0,15	0,02	CdnAir wt		0,03	0,02	0,02		7062			
5,25	3,40	CdnBkNote	CBK	3,90	3,60	3,75	−0,10	710	0,20	0,13	28,8
1,25	0,55	CdnConqst	CCN	1,17	1,10	1,12	−0,02	2644		-0,10	
3,55	0,90	ƒCdnCrew	KNC	1,76	1,70	1,70	−0,10	140		-0,05	
3,25	1,36	Cdn'88 En	EEE	3,00	2,85	2,95		2874		0,00	
8,38	4,70	CdnFrac	CFC	5,13	4,90	4,95	−0,05	592	p0,40	0,02	
37,00	27,63	CdnGenInv	CGI	36,50	35,00	36,25	+0,25	130	p0,67	0,85	42,6
9,00	3,05	CdnGen wt		8,00	7,88	8,00	+0,25	9			
n 0,60	0,35	ƒCdnHydroKHD		0,50	0,45	0,50	+0,02	830		0,03	16,7
43,00	31,38	CIBC	CM	41,38	40,00	41,00	−0,13	21070	1,60	4,68	8,8
24,25	22,50	CIBC5pf		24,25	24,00	24,13	+0,13	149	f1,32		
98,00	92,00	CIBC9pf		97,50	97,25	97,50		32	f4,96		
29,50	27,50	CIBC9pf		29,13	28,50	28,50	−0,50	236	2,27		
28,00	26,63	CIBC11pf		27,75	27,38	27,50	−0,25	114	v2,21		
27,88	25,13	CIBC13pf		27,38	27,00	27,00	−0,38	480	1,75		
↓n 25,25	24,50	CIBC14pf		25,00	24,50	24,88	+0,13	114	1,48		
27,88	25,75	*CIBC10pf		27,25	27,00	27,13	+0,13	455	u1,90		
27,63	24,88	*CIBC12pf		26,75	26,25	26,38	−0,13	211	u1,62		
n 2,70	1,20	CIBC S&Pwt		2,05	1,80	1,80	−0,20	1155			
1,40	0,52	CdnJorex	CJX	0,60	0,52	0,60	+0,08	118		-0,62	
1,37	0,31	ƒCdnLeaderLOL		1,23	1,05	1,22	+0,19	4182		-0,02	
n 2,65	1,50	CarmanahCKM		2,53	2,45	2,50	+0,05	421		0,01	
↓ 8,13	5,75	Cascades	CAS	6,25	5,75	6,13		868		1,82	3,4
x 25,13	23,00	CascadesApf		25,00	24,00	25,13		nt	1,87		
1,87	0,52	CascadesAwt		1,00	0,30	0,52		nt			
↓ 140,00	107,00	Cascades db		109,00	107,00	107,00	−1,00	3			
7,00	4,00	CascadesPapCAP		4,00	4,00	4,00	−0,05	1		0,66	6,1
4,00	1,00	Cascadia	CBH	3,35	3,05	3,05	−0,50	66		0,29	10,5
4,75	4,15	Cassidy	CYL	4,50	4,20	4,15		nt		0,39	10,6
8,63	7,38	CassidyApf		8,25	7,63	7,75		nt	0,62		
3,65	1,30	ƒCathedralGCAT		2,50	2,31	2,38	+0,05	3161		**-0,16**	
26,13	22,00	Celanese	CCL	23,88	23,50	23,88		271	0,80	2,76	8,7
49,50	42,88	CentrGs1pf	CGE	49,88	47,00	46,00		nt	2,60		
49,50	44,63	CentrGs2pf		...	49,00	49,00		nt	2,70		
26,00	24,75	CentrGas pf		25,13	25,00	25,13	+0,13	44	1,96		
0,85	0,30	CentCap	CEH	0,66	0,61	0,65		319		0,20	3,

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours /bén.
3,30	2,15	ƒFCMI B		2,75	2,75	2,75	+0,25	15	0,05	0,40	6,9
9,00	4,40	FPI	FPL	4,70	4,60	4,65		7016		-0,20	
14,75	9,00	♦FahnestckAFHV		14,38	13,75	14,38	+0,50	1114	u0,20	u1,70	6,2
↑ 190,00	67,50	♦FairfaxFin	FFH	190,00	152,00	177,00	+25,00	472		9,79	18,1
↓ 4,40	1,56	ƒFairfieldMFFD		1,77	1,56	1,65	−0,15	463		0,13	12,7
32,00	20,00	Falcnbridg	FL	29,13	28,00	28,88	+0,63	20017	0,40	1,89	15,3
n 14,75	10,00	Flcnbr rct		11,00	10,25	10,88	+0,63	17475	0,40		
0,65	0,20	Falvo	FAL	0,40	0,40	0,40		7		0,05	8,0
0,60	0,30	FarWest	FWT	0,30	0,30	0,30	−0,08	5		-0,03	
24,00	18,00	Finning	FTT	23,25	22,63	23,13	+0,25	1001	0,40	2,00	11,6
4,00	2,55	Firan	FNG	2,69	2,55	2,55	−0,10	255	0,04	0,05	51,0
14,00	11,75	1stAustPr	FAP	13,63	13,38	13,50		1836	1,08	1,13	11,9
n 1,94	1,00	1stAustwt		1,80	1,70	1,72	−0,14	620			
27,50	26,00	1st B eq	XFB	27,00	27,00	27,00	+0,25	5	v2,52	2,52	10,7
1,88	0,09	ƒ1stCalg	FCP	1,70	1,50	1,60	+0,05	2812		-0,01	
12,63	4,40	ƒ1stDynstyFDM		9,00	7,88	8,00	−0,63	5703		u-0,16	
15,25	11,75	♦1st MaraAFMS		14,50	14,00	14,38		1250	0,44	1,57	9,2
15,00	13,00	1st MaraC		14,00	14,00	14,00		20	0,44	1,57	8,9
5,50	2,10	1st MtmeFMM		4,10	4,10	4,10	+0,20	13		0,45	9,1
14,00	11,25	1stMercFd	FMF	12,25	12,13	12,13	−0,25	9	p0,83	2,66	4,6
n 20,00	16,50	FstPlaceun	FIR	17,75	17,25	17,25		13			
↑ n 38,50	33,00	FirstMiss	FSM	38,50	35,88	38,50	+2,00	30			
6,50	4,75	♦1stServ	FSV	5,00	4,80	4,90	−0,10	89		-0,76	
0,58	0,18	FleetAero	FLT	0,50	0,47	0,49		9006		-0,27	
0,30	0,04	FleetAerowt		0,28	0,24	0,25		3127			
24,75	17,63	FlChlICdaA	FCC	19,25	17,63	19,00	+1,00	4875	p0,55	1,98	9,6
35,25	24,50	FlChlInvB	FII	26,63	25,50	26,50	+0,50	194	f0,97		
10,75	4,15	Fonorola	FON	10,75	9,88	10,75	+0,63	1962		-0,74	
↑ n 10,25	6,00	♦Fonorola A		10,25	10,25	10,25	+1,38	5		-0,74	
7,50	4,20	Foremost FMO		4,55	4,50	4,50	−0,05	1475		**0,04**	
n 10,13	4,10	ƒFormtnCapFCO		6,63	6,13	6,63	+0,38	271		-0,05	
0,65	0,34	ƒFt Knox	FNX	0,50	0,47	0,50	+0,02	220		-0,01	
↑ 28,00	24,63	Fortis	FTS	28,00	27,50	27,75	+0,25	427	1,72	2,53	11,0
30,00	27,00	Fortis pf		...	26,88	29,88		nt	2,17		
n 25,50	24,88	FortisBpf		25,13	25,00	25,13		nt	1,48		
0,81	0,42	ƒFortuneEnFEY		0,65	0,65	0,65	+0,05	13		-0,08	
8,63	3,20	ForzaniA	FGL	3,75	3,45	3,70	+0,10	195		0,46	8,0
2,95	2,33	FossilO&G	FOL	2,70	2,55	2,55	−0,11	301		0,12	21,3
22,25	14,25	♦FourSeas	FSH	21,50	21,00	21,13	−0,63	308	0,11	-2,62	
10,75	3,75	ƒFoxmeyerFXC		8,88	8,75	8,88	−0,13	442		-0,16	
↑ 1,70	0,25	ƒFrancOr	FOR	1,70	0,65	1,04	+0,39	22839		-0,04	
91,00	61,75	FrancoNev	FN	81,25	78,75	81,00	−1,00	2253	1,50	3,10	26,1
1,65	0,47	FreewestRsFWR		1,48	1,24	1,25	+0,05	2027		-0,05	
n 54,00	27,50	FulcrmTec	FUL	49,75	49,75	49,75	−0,25	7		0,77	64,6
8,50	4,95	♦FundyCbl	FDY	7,25	6,75	7,25	+0,38	137	p0,25	4,88	1,5
20,50	11,13	FutureSh	FSS	12,25	11,75	11,88	+0,25	137		1,87	6,4

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours /bén.
13,75	5,50	GLENTEL	GLN	11,00	9,75	9,75	−1,25	359	p1,25	1,58	6,2
19,75	12,75	♦GSW A	GSW	17,75	17,75	17,75		96	0,20	-0,33	
20,00	12,75	♦GSW B		17,75	17,75	17,75		1	0,20	-0,33	
11,88	8,25	♦GTC A	GRT	11,00	10,63	10,63	−0,38	6093	0,12	0,74	14,4
11,75	8,25	♦GTC B		11,25	11,25	11,25	−0,25	6	0,12	0,74	15,2
25,75	22,13	GTC pfC		25,00	25,00	25,00	−0,25	10	1,87		
2,65	0,90	GTC wt		2,10	2,05	2,10	−0,23	29			
0,30	0,04	Galtaco	GMI	0,13	0,10	0,13	+0,03	420		0,01	12,5
12,88	5,25	ƒGamingLotGLH		5,75	5,25	5,38	−0,38	1477		0,39	13,8
27,38	4,85	Gandalf	GAN	18,88	17,50	18,13		3352		u0,01	
5,38	5,00	Garbell pf	GBH	5,25	5,25	5,25		1	0,52		
7,50	5,75	Gardiner	GO	7,00	6,13	6,38	−0,63	252		**0,16**	39,8
15,25	12,25	GazMetLP	GZM	15,25	14,88	15,00	−0,13	105	1,32	1,32	11,4
24,25	16,75	Geac	GAC	21,50	20,25	21,00	−0,75	7745		1,22	17,2
6,25	1,00	Gecamex	GKX	2,00	1,90	2,00		nt		-0,10	
17,00	9,88	GendisA	GDS	11,13	11,00	11,00		503	0,54	0,34	32,4
1,00	0,25	GenLease	GLL	0,25	0,25	0,25		z300		-4,09	
n 3,85	1,90	ƒGenMrsIsGNM		3,60	3,05	3,55	+0,40	903			
74,75	57,75	GenMotors	GM	72,13	70,63	71,25	+0,75	40	u1,60	u7,21	7,2
45,00	21,50	Gennum	GND	44,25	40,00	43,63	+1,13	136	0,40	1,70	25,7
2,05	0,58	Gentra	GTA	2,03	1,87	1,98	+0,01	8097		0,15	13,2
17,38	10,13	GentraGpf		17,00	17,00	17,00		19	i3,76		
17,25	10,13	GentraJpf		17,00	16,75	16,75		48	i3,74		
16,00	11,00	GentraMpf		17,00	16,00	16,00		nt	i3,74		
14,50	8,00	GentraQpf		12,25	12,00	12,00		50			
n 0,65	0,40	♦ƒGentryRsBGNY		0,65	0,58	0,65	+0,07	1564		0,01	65,0
8,75	1,65	ƒGeographGGI		8,25	6,75	7,63	−0,63	320		u0,26	21,5
3,00	1,15	ƒGeomaq	GEO	2,64	2,40	2,55	+0,13	5951		u-0,04	
2,65	1,50	Gesco	GSD	2,05	2,05	2,05		z7		0,19	10,5
2,65	1,75	♦GescoA		2,25	2,05	2,00		nt		0,19	10,5
8,88	6,38	Gibraltar	GBM	8,00	7,63	7,75	+0,13	351		0,13	59,6
13,00	7,63	GlamisGld	GLG	11,00	10,75	10,75	−0,25	282	0,06	u-0,01	
1,25	0,60	GlobalElct	GSM	0,95	0,85	0,85	−0,05	641		-0,14	
5,50	4,05	GlobalSt	GLS	5,00	4,75	5,00	+0,15	395		0,29	17,2
14,50	11,88	GlobalSt3	GSP	13,38	12,63	13,25		nt	p4,90	4,52	2,9
15,50	12,50	GlobalSt5	LPV	14,63	13,88	14,00		97	p4,90	-0,42	
10,00	6,00	Globelle	GLP	8,50	8,00	8,25	+0,13	281		0,60	13,8
n 2,50	0,30	Globel wt		2,35	2,35	2,35	+0,15	11			
n 5,38	2,50	ƒGlobexEntGMX		3,70	3,70	3,70	−0,30	5			
1,65	0,60	ƒGlykoBio	GBL	0,75	0,70	0,70	−0,05	370		u-0,12	
14,25	6,75	ƒGoldRsv	GLR	12,50	12,13	12,50		1127		u-1,58	
28,25	7,38	♦GoldcorpA	G	28,25	27,00	27,50	−0,25	5449	p0,05	-0,12	
↑ 28,38	7,75	♦GoldcorpB		28,38	27,00	27,25	−0,50	6	p0,05	-0,12	
9,75	6,75	GldnKnightGKR		9,25	8,50	8,75		762		-0,09	
n 0,85	0,11	GldKnightwt		0,35	0,35	0,35		246			
2,40	1,00	ƒGldnQueenGQM		2,30	1,90	2,25	+0,15	2062			
3,00	1,05	ƒGldnRule	GNU	2,94	2,65	2,93	+0,13	2330		-0,03	
n 1,15	0,65	GldnShmrk	GSX	1,14	0,99	1,03		7327		0,01	92,8
n ...	...	*GldShmrkdb		...	100,00			nt			
↑ a 22,00	6,00	ƒGldnStar	GSC	22,00	14,75	20,13	+5,38	14304		u-0,55	
↑ n 12,00	2,50	GldnStarwt		12,00	6,00	10,50	+4,25	3725			
18,38	13,00	♦GoldfarbAGDF		14,75	14,25	14,75	+0,25	1686		1,59	9,3
0,79	0,17	ƒGoldpark	GKT	0,31	0,26	0,29	+0,03	805		-0,01	
2,73	0,11	ƒGoldstakeGXP		1,93	1,37	1,80	+0,30	8736			
18,50	7,00	GoranCap	GNC	18,50	16,88	17,75	+0,25	525		1,49	11,9
9,50	4,90	Grad&WalkGWE		8,75	8,50	8,75		617		0,01	
0,29	0,05	GrandmLee	GLI	0,13	0,12	0,13		4712		0,00	
0,95	0,50	Granduc	GDC	0,70	0,63	0,63	−0,03	381		-0,28	
n 3,75	2,20	Granges	GXL	3,05	2,90	2,90	−0,10	1042		**0,07**	41,4
1,85	0,22	ƒGrLakeMnGKM		0,56	0,48	0,50	−0,04	6794		-1,21	
23,50	19,00	GrLakePwr	GLZ	23,00	23,00	23,00		15	1,20	1,94	11,9
42,00	20,13	GtPacEntp	GPN	40,00	40,00	40,00		54		3,36	11,9
26,38	24,75	GrWLifeptGWL		...	26,00	25,00		nt	1,92		
↑ 30,50	24,88	GrWLifecoGWO		30,50	29,50	30,25	+0,75	658	1,04	2,76	11,0
27,50	25,13	GrWLifecoApf		27,00	25,88	26,00	−1,00	52	1,87		
27,50	25,00	GrWLifecoBpf		27,13	26,63	26,63	−0,50	40	1,86		
28,38	25,13	GrWLifecoCpf		28,38	27,50	27,50	−0,88	46	1,93		
4,40	1,60	ƒGrLenoraGEN		2,50	1,98	2,20	−0,30	212		-0,02	
↑ 9,38	1,32	ƒGreenstneGRE		9,38	6,63	8,75	+1,88	59822		u-0,21	
14,25	10,25	GreyhndCdaGHL		12,25	11,75	12,25		123	0,70	1,47	8,3
2,85	2,35	Greyvest	GFI	2,50	2,41	2,40		nt	0,14	0,27	8,9
11,88	10,50	GuardnCapGCG		12,25	11,25	11,25		nt	0,10	0,85	13,2
10,25	8,50	♦GuardnCapA		9,63	9,38	9,38	−0,25	50	0,10	0,85	11,0
7,00	4,90	GulfCda	GOU	6,50	6,13	6,38	+0,25	25064		-0,32	
↑ n 6,38	6,13	GulfCda wi		6,38	6,13	6,38	+0,13	5895			
4,60	3,70	GulfCda pf		4,55	4,40	4,45	−0,05	4263	r0,48		
5,50	1,35	ƒGulfstrm	GUR	4,10	3,90	4,00		2798		0,16	25,8
n 2,00	1,05	ƒGuyana	GUY	1,98	1,70	1,85	+0,05	4492			
↑ 15,00	2,40	ƒGuyanorBGRL		15,00	8,75	14,00	+5,13	13680		u-0,13	
2,75	2,00	Gwil	GWS	2,15	2,15	2,15	+0,05	2		0,12	17,9
3,00	1,20	HCO En	HCE	1,30	1,21	1,28	+0,07	2771		-0,18	
n 6,00	5,00	HCO EnBpf		5,50	5,25	5,25	−0,38	55			
0,70	0,50	ƒHERO	HRO	0,58	0,58	0,58		z200		0,07	8,7
n 31,10	26,15	HIPS	HIP	30,45	29,60	30,25	+0,35	3938	p0,13		
6,75	3,60	HJ Forest	HJF	3,95	3,60	3,60	−0,20	99		-0,10	
n 0,61	0,11	HMH ChinaHMH		0,15	0,14	0,14	−0,01	270		-0,02	
3,20	1,47	Haley	HLY	2,40	2,35	2,40		572		0,04	60,0
4,50	3,25	Hallmark	HTI	4,20	4,00	4,05	−0,05	182		0,58	7,0
1,32	0,32	ƒHalozone	HLZ	0,42	0,39	0,40	−0,02	1124		-0,53	
5,25	5,25	♦HammersnHPD		...	5,00	5,25		nt	p0,10	0,77	6,8
1,40	0,90	♦HammndAHMM		1,05	0,95	1,05	+0,10	158		0,04	26,3
1,95	0,51	ƒHarbourPHRP		0,59	0,54	0,59	+0,02	1218		-0,12	
2,10	0,85	ƒHardSuits	HS	1,05	0,90	1,05		684		0,04	26,3
0,20	0,08	ƒHardrckExHRK		0,20	0,20	0,20	+0,04	400			
n 15,50	10,00	HarmacPacHRC		11,25	10,38	11,00	+0,38	904		2,97	3,7
140,00	100,00	Harmacdeb		102,00	101,00	102,00		10			
10,50	6,00	♦HarrisStAHSG		8,25	8,13	8,25		24	0,24	2,07	4,0
10,75	7,00	HarrisStB		9,00	8,50	8,50		nt	0,24	2,07	4,1
3,50	2,50	HarowstnAHRW		3,00	2,75	2,90	−0,02	601		**0,34**	8,5
9,00	7,13	Hartco	HTC	7,25	7,25	7,25	−0,25	5	0,18	0,65	11,2
18,00	12,38	HawkrSid	HSC	18,00	17,38	17,63	+0,13	832	p0,27	-0,44	
104,00	70,00	HawkrSid pf		102,00	100,00	103,00		nt	5,75		
8,63	4,90	Hlth&Bio	unHCB	8,00	7,63	7,88	−0,13	333	p2,04	2,64	3,0
16,50	11,75	Hees	HIL	15,25	14,88	15,00	+0,13	704	0,98	1,19	12,6
24,75	24,13	HeesDpf		...	24,00	24,38		nt	f1,19		
17,50	12,50	HeesEpf		17,00	16,50	16,50	−0,50	233	f1,28		
↑ 19,38	10,38	♦Hemlo	HEM	19,38	17,25	18,13	+0,88	42707	0,20	0,20	90,6
7,88	4,25	Hemosol	HML	5,75	5,25	5,50		203		-0,75	
0,32	0,16	ƒHighBull	HBR	0,19	0,16	0,18	−0,01	1725		-0,01	
5,50	2,20	ƒHighRiverHRG		5,25	4,85	5,00		6756		-0,05	
0,27	0,07	Highbrn	HCC	0,12	0,10	0,10	−0,02	2665		-0,47	
↓ 3,70	2,10	HighridgEx	HRE	2,50	2,10	2,50	+0,25	289		0,12	21,4
1,25	0,50	ƒHighwdRsHWD		0,89	0,79	0,82	+0,02	206		-0,01	
2,46	1,55	Hillsbrgh	HLB	2,15	2,00	2,10		288		-0,13	
13,25	9,38	Hollinger	HLG	11,13	10,50	11,13	+0,38	937	0,60	0,03	
2,50	0,59	Hollinger wt		0,63	0,61	0,63	−0,02	276			
↑ 102,00	93,25	Hollngr db		102,00	99,75	102,00	+3,00	50			
↑ 0,67	0,35	♦HomiCapBHCG		0,67	0,64	0,67	+0,05	241		0,01	67,0
1,00	0,30	ƒHomeProdHPI		0,41	0,35	0,40	+0,04	1110		-0,28	
1,65	1,00	HomeProd pf		1,36	1,35	1,35		48		v0,18	
20,88	17,38	♦HorshamHSM		20,13	19,63	19,88	−0,25	10224	u0,07	u0,52	28,0
111,00	81,00	*Hrshm3.25db		101,00	98,00	99,00	−2,00	84			
↓ n 111,25	99,00	*Hrshm3⅞db		102,00	99,00	102,00	+0,50	42			
↓ 28,75	16,25	HudsnBay	HBC	17,50	16,25	16,50	−0,25	4289	0,72	0,59	28,0
82,50	25,63	Hmngbrd	HUM	51,75	44,75	50,63	+4,13	5886		1,84	27,5
n 2,45	1,50	ƒHurricnA	HHL	2,30	2,05	2,20	+0,10	3108		0,00	
5,63	3,55	Hy&Zel	HZI	5,38	5,00	5,00	−0,38	98	p0,35	0,72	6,9
15,50	4,40	ƒHyalPhar	HPC	13,00	11,88	12,75	+0,75	1502		-0,55	
n 9,50	1,80	HyalPhmwt		7,38	6,38	7,38	+0,88	424			
1,45	0,70	ƒHydraCapHYX		1,20	1,05	1,20	+0,10	147		-0,11	
1,00	0,30	ƒHydromet	HME	0,34	0,32	0,32	−0,03	1240		-0,05	

I/J

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours /bén.
n 6,88	5,75	ƒIAMGOLD	IMG	6,88	5,75	6,38	+0,50	14105			
n 1,00	0,85	IBEX Tech	IBT	1,00	0,85	0,87		195			
2,39	0,50	♦IBEX A		0,75	0,69	0,75	+0,04	390	p1,82	-0,12	
n 12,13	7,00	ID Bio	IDB	10,25	9,25	10,00	+0,25	1483		1,18	8,5
12,63	2,25	IITC HldA	IIT	6,25	5,50	5,50	+0,25	1358		u4,86	0,8
1,85	0,52	IMUTEC	IUT	1,04	0,85	1,04	+0,09	1381		-0,21	
34,38	29,38	IPL Enrg	IPL	33,00	32,25	32,25	−0,50	4306	2,00	2,30	14,0
33,50	22,00	IPSCO	ISP	31,38	30,00	31,13	+0,50	13265	0,48	3,01	10,3
8,13	4,55	ISG Tech	ISO	6,88	6,25	6,38	−0,13	299		-0,16	
n 3,15	2,70	ƒITECMnrlIMA		3,10	2,80	2,80	−0,35	78			
n 3,00	2,75	ƒITECMrl un		2,85	2,75	2,75	−0,25	213			
0,44	0,20	ƒIcanMn	IMI	0,33	0,30	0,33	+0,01	1601		0,00	
s 27,75	21,38	Imasco	IMS	26,63	25,50	25,63	−0,25	15213	1,08	0,91	28,2
44,38	14,25	Imax	IMX	36,00	34,00	35,00	−2,25	13		u0,23	
26,75	23,00	ImpLife pf	IL	25,75	25,63	25,63	−0,38	14	2,12		
↑ 1,65	0,80	ImpMet	IPM	1,65	1,19	1,54	+0,27	9168		0,00	
53,50	46,38	ImpOil	IMO	50,88	48,88	50,50	+1,50	3518	2,00	2,67	18,9
5,00	3,15	ImpParkingIPK		4,95	4,90	4,90	−0,05	442		0,18	27,2
51,63	31,88	Inco	N	48,38	43,75	47,75	+3,75	31183	u0,40	u1,82	19,2
n 1,45	1,01	ƒInContext	INI	1,22	1,01	1,16	+0,01	3160		-0,13	
5,50	1,50	Industrac	IND	2,65	2,40	2,40	+0,10	248	p0,04	**-0,51**	
n 1,63	1,20	ƒIntocorp	INP	1,50	1,40	1,45	+0,05	429		0,06	26,4
11,88	8,75	♦Inmet	IMN	11,38	10,75	11,25	+0,38	12803		2,40	
2,50	1,20	Inmet A wt		1,90	1,60	1,85	+0,25	75			
103,50	93,00	Inmet deb		102,50	102,00	102,50		60			
3,55	2,10	IntnstyRs	ITY	3,25	2,20	3,10	+0,95	34751		**0,15**	20,7
3,65	1,05	InterCity	IPR	2,25	1,20	2,05	+0,55	3030		**u-2,09**	
0,64	0,36	ƒInteractionINR		0,64	0,60	0,62	+0,02	3295		0,03	23,0
9,50	6,75	IntermetcoINT		7,50	7,50	7,50		40	0,32	1,13	6,6
3,20	1,85	ƒIntAqua	IAF	2,15	2,00	2,00	−0,20	296		0,17	11,8
8,88	4,70	IntColn	KCN	6,63	6,00	6,50	+0,50	258		0,08	81,3
↑ 14,50	1,78	ƒIntCurator	IC	14,50	9,50	13,25	+3,63	13234			
n 1,09	0,50	IntDunrn	DRM	0,85	0,75	0,80	−0,05	205		u0,07	8,1
13,75	10,13	♦IntFor A	IFP	13,38	12,25	13,25	+0,75	8181		0,57	23,2
6,25	3,40	ƒIntGldResIGC		6,00	5,00	5,63	+0,38	2624		u-0,16	
2,00	0,09	IntHosp	KEN	0,10	0,09	0,10	+0,01	1145		1,25	
0,54	0,14	ƒIntMhgnyBIMY		0,36	0,29	0,36	+0,07	445		-0,09	
1,40	0,65	ƒIntPedco	IPP	0,96	0,96	0,96		z68		0,10	10,5
5,50	1,90	ƒIntPete	IRP	3,30	2,60	3,20	+0,53	5654		**u-0,04**	
6,50	1,00	IntPursuit	IPJ	4,65	4,30	4,55	−0,05	2680		0,17	27,2
3,25	0,34	ƒIntSkylineISC		2,85	2,20	2,26	−0,24	5783		-0,10	
↓ n 5,88	4,40	ƒIntThndrbrdINB		4,95	4,40	4,85	−0,05	4603		0,30	16,2
0,75	0,35	ƒIntUNP	IUN	0,39	0,36	0,36	−0,02	360		-0,01	
12,50	4,40	ƒIntVenfactIVI		9,75	7,50	8,00	−1,25	3039		**0,52**	15,4
2,58	0,40	IntVerfct wt		1,95	1,25	1,50	−0,25	698			
20,00	15,00	IntWallcv	IWL	19,75	19,00	19,50	−0,50	4176	0,32	1,36	14,3
↑ 50,63	24,25	Intertape	ITP	50,63	48,25	49,13	+0,88	1589	0,17	2,03	24,2
14,50	11,50	Intrawest	ITW	14,00	13,75	14,00	−0,25	60	p0,16	0,44	31,8
2,25	0,90	InventronicsIVT		2,25	2,20	2,25		161		-0,08	
9,25	5,13	InvernssP	IES	8,50	8,50	8,50	−0,38	10		0,01	
↓ 14,50	8,63	Inverpwr	IPW	9,00	8,63	8,63	−0,50	9		**0,16**	53,9
19,75	14,50	Investors	IGI	18,38	17,00	18,25		3746	0,40	0,93	19,7
8,38	3,15	Iona Appl	IAP	7,75	7,00	7,50		230		0,52	14,4
9,50	6,50	IrwinToy	IWT	7,75	7,75	7,75	−0,13	9	0,20	0,34	22,8
7,75	4,50	♦IrwinToyA		4,90	4,65	4,65	−0,25	4	0,20	0,34	13,7
22,50	18,50	IslandT	IT	21,75	21,00	21,75	+1,25	43	1,24	1,90	11,4
n 22,00	7,13	ƒISTAR WWW		7,75	7,13	7,50	+0,13	2406			
6,88	3,75	♦IvacoA	IVA	3,90	3,75	3,80	−0,05	386		0,66	5,8
6,75	3,75	♦IvacoB		4,30	3,85	4,00		nt		0,66	6,1
49,00	39,00	IvacoCpf		45,00	44,00	43,50		nt	4,42		
25,50	21,00	IvacoDpf		...	23,00	23,50		nt	2,50		
18,00	14,50	Ivaco1pf		17,00	16,50	16,50	−1,00	28	r1,16		
18,00	14,50	Ivaco2pf		16,25	15,75	15,75	−1,00	26	r1,16		
20,00	16,25	Ivaco3pf		18,00	17,00	17,00	−1,00	17	r1,31		
25,00	20,25	Ivaco4pf		25,00	23,00	25,00	+0,50	27	r0,76		
23,00	19,75	Ivaco5pf		22,25	22,13	22,25		61	2,62		
25,50	23,75	IvacoEpf		24,75	24,75	24,75		2	2,40		
0,90	0,45	ƒJaguarPeteJPC		0,60	0,60	0,60	−0,07	210		**-0,16**	
17,25	11,50	Jannock	JN	13,00	12,38	12,75	+0,38	302	0,50	0,61	20,9
17,25	15,13	Jannock pf		16,75	16

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.	
24,38	13,50	Pegasus	PGU	20,50	19,75	20,13	−0,38	9251			u-0,08	
n 6,50	4,50	Pembrdg	PEM	6,38	6,00	6,25	+0,13	350			0,54	11,6
16,88	11,63	PengrwthFdPGF		15,75	15,38	15,75	+0,25	891	p1,34		0,42	3,7
9,25	4,85	PennWestPWT		8,25	7,75	8,13	+0,13	220			0,29	28,0
n 1,85	0,90	ƒPentland	PFO	1,65	1,45	1,55	+0,10	1098			-0,01	
n 12,00	5,25	PerleSys	PI	6,00	5,75	6,00		240			0,56	10,7
0,11	0,04	ƒPerronAJ	AJP	0,09	0,08	0,08	−0,01	7979			-0,08	
7,00	4,95	PetValu	PVI	6,25	5,88	6,13	+0,63	19			0,45	13,6
10,38	6,00	ƒPetrsbrgLDPLD		7,00	6,75	6,88	−0,38	41			u-0,50	
12,50	11,63	PetroCan	PCA	17,13	16,75	17,00		3703	0,20	0,79	21,5	
n 9,38	5,88	PetroC IR		8,88	8,50	8,88		14097	0,20			
5,25	2,70	Petromet	PNT	2,82	2,75	2,80	−0,05	23651			0,04	70,0
85,00	75,00	Petromet db		80,00	80,00	80,00		12				
1,50	0,80	Petrorep	PRR	1,00	0,95	1,00	+0,05	111			-0,29	
1,70	0,85	Petrostar	PPE	1,43	1,35	1,40	+0,10	1793			-0,01	
10,25	7,88	PhilipEnv	PEN	8,88	8,63	8,88	+0,13	21322			0,95	9,3
122,00	107,00	*Philip db		113,00	113,00	113,00	+1,50	25				
1,70	1,30	PhoenixCdaPCO		1,36	1,31	1,31	−0,12	256			-0,05	
14,13	6,88	PhoenixIntPHX		12,00	11,38	11,88	+0,38	73			-0,02	
17,88	13,63	PinnacleRsPNN		17,25	16,63	17,00	−0,25	1821			0,46	37,0
n 0,50	0,13	PionMtls	PSM	0,42	0,37	0,38	−0,03	3310			-0,01	
↓ 2,20	1,25	♦Place Res	PLG	1,27	1,25	1,25	−0,05	121			0,04	31,3
42,00	29,13	PlacrDom	PDG	39,13	37,50	38,00	+0,38	36277	u0,30	u0,31	89,9	
22,00	4,90	ƒPlaintree	LAN	5,75	5,13	5,38	−0,25	950			-0,26	
1,40	0,64	ƒPlanVest	PIV	1,15	1,11	1,15		1118			0,17	6,8
3,70	1,15	ƒPlatnovASPAS		2,00	1,80	2,00	+0,10	655			-0,03	
3,70	1,13	ƒPlatinova	PVA	2,10	1,50	2,05	+0,15	3467				
12,13	7,63	PocoPete	POC	11,00	10,38	11,00	+0,13	4936			0,05	
2,50	0,68	ƒPointerEx	PE	1,95	1,75	1,79	−0,06	635			-0,04	
n 6,50	6,00	Polyair	PPK	6,13	6,00	6,13		628				
110,88	59,13	Potash	POT	100,00	89,00	90,00	−6,00	639	1,44	u3,68	179	
22,88	18,50	♦PowerCpPOW		19,88	19,38	19,38	−0,25	1550	0,70	1,69	11,5	
45,00	39,75	Power'86pf		45,00	44,38	45,00	+0,50	21	f2,58			
35,00	28,00	PowerFn	PWF	33,50	32,88	33,25	−0,25	2078	1,32	3,30	10,1	
23,00	18,75	PowerFnApf		23,00	22,38	22,50	−0,25	257	f1,36			
27,50	23,25	PowerFnBpf		26,88	26,00	26,00	−1,00	181	1,75			
↑ 23,00	10,00	PrecisnDrA	PD	23,00	21,13	23,00	+1,75	525			**2,06**	11,2
12,00	8,75	Premdor	PDI	10,25	9,50	10,13	+0,63	932			0,56	18,1
26,50	24,50	PremUtdCdnPRH		25,75	25,50	25,50	−0,13	44	v2,12			
26,38	24,00	*PremUtd	PRA	25,50	25,50	25,50	−0,50	49	u1,81			
15,13	8,25	PrimeRs	PRU	13,88	12,88	13,50	+0,25	3437			0,48	28,1
10,25	5,88	PrimexFor	PXF	8,63	8,00	8,50	−0,13	517	0,16	0,40	21,3	
0,85	0,29	Princeton	PMC	0,39	0,29	0,38	+0,04	37489			0,12	3,3
n 0,20	0,04	Prnctnwt		0,12	0,08	0,12	+0,02	2638				
4,05	1,42	ƒProfco	PSO	2,80	2,65	2,80	+0,10	1737			0,00	
1,35	0,31	Profco wt		0,60	0,52	0,60	+0,07	405				
3,15	1,00	PromisSysPSW		2,80	2,50	2,70	+0,20	530			u-1,80	
8,75	5,75	Provigo	PGV	8,00	7,50	7,63	+0,13	3777			0,66	11,6
n 4,05	3,90	ProvigoIR		4,05	3,90	4,00		4901				
↑ 25,63	22,13	Provigo pf		25,63	25,25	25,50	+0,13	76	2,00			
n 0,46	0,40	ProvigoAwt		0,46	0,40	0,43		747				
12,00	8,00	PrurbttSt	PTS	11,50	10,50	11,00	−0,25	1397	0,40	0,96	11,5	
4,25	2,00	PubStorIV	PSL	3,55	3,45	3,65		nt	p0,40			
11,38	9,00	PubStorPr	PST	11,00	11,00	11,00		11	1,00	0,95	11,6	
0,40	0,24	ƒPurcell	PEL	0,35	0,26	0,35	+0,06	4984		-0,01		
0,28	0,11	ƒPureGldRsPUG		0,19	0,17	0,18	+0,01	5526		-0,08		
1,40	0,50	ƒPursuit	PUT	1,15	1,01	1,05		918		0,02	52,5	

Q/R

n 8,63	5,00	ƒQ-Zar	QZR	7,00	6,63	6,63	−0,13	495				
n 0,70	0,36	ƒQ/MediaSQMS		0,46	0,40	0,40	−0,05	1611		-0,18		
17,13	6,25	ƒQLT Photo	QLT	17,13	15,50	17,13	+1,50	3510		-0,77		
0,90	0,45	ƒQSR	QSR	0,75	0,75	0,75		9		-0,88		
↓ 6,88	3,00	ƒQSound	QSL	3,40	3,00	3,20	−0,05	316		-0,27		
22,00	18,50	QueTel	QT	21,25	21,00	21,00	−0,25	16	1,30	1,76	11,9	
15,00	12,00	QueTel6Spf		13,38	13,13	13,13		9	0,95			
20,00	19,63	QueTel73pf		20,00	20,00	20,00		2	1,55			
23,88	18,25	♦QuebcrA	QBR	22,13	21,75	22,00	−0,50	318	0,36	2,83	7,8	
23,75	18,25	♦QuebcrB		22,25	21,63	22,00	−0,25	3489	0,36	2,83	7,8	
↑ 25,00	16,50	♦QuebcrPr	IQI	25,00	24,00	25,00	+0,75	2676	u0,17	u1,05	17,5	
2,38	0,40	QueenstakeQTR		1,69	1,38	1,58	+0,08	5199		-0,10		
0,99	0,52	QueenstonQMI		0,85	0,80	0,85	+0,04	1449		-0,40		
1,75	0,61	ƒQuestCapQCC		1,60	1,45	1,55	+0,05	365		-0,02		
↓ 0,55	0,25	ƒQuestarRsQRC		0,29	0,25	0,29	−0,01	723		-0,08		
7,50	5,00	QuorumGth	QI	6,50	6,25	6,50		79		2,67	24	
7,50	5,38	Quorum un		6,75	6,38	6,50	−0,25	391	0,45			
27,13	24,75	♦RCI	RCA	26,25	26,13	26,13	−0,13	30	u1,62	u1,28	20,4	
↑ 1,55	0,62	ƒRFC Rs	RFC	1,55	1,45	1,50	+0,60	2417		-0,05		
0,70	0,45	ƒRG PptysRGR		0,62	0,62	0,62	+0,01	30		0,02	31,0	
↓ 12,38	11,13	RPF Intl tr	RPB	11,50	11,13	11,13	−0,38	46	p0,55			
n 3,75	1,10	RTO Ent	RTO	3,20	3,00	3,10	+0,10	1011		0,25	12,2	
1,80	0,65	RamPete	RPL	0,70	0,70	0,70	+0,05	21		-0,49		
34,00	9,25	RandTech	RND	29,50	27,50	28,75	−1,25	521		0,80	35,9	
10,13	6,88	RangerOil	RGO	8,75	8,50	8,75	+0,13	17982	u0,08	u0,20	32,1	
16,38	9,50	♦Rayrock	RAY	10,00	9,50	9,50	−0,25	853		u-0,14		
3,70	1,83	ƒReaGld	REO	3,30	3,10	3,30	+0,15	4360		**-0,08**		
14,00	10,25	RealFund trRFN		12,75	12,38	12,50		374	p1,22	1,02	12,3	
1,80	0,40	ƒRecptagenRCG		0,55	0,45	0,54	−0,01	300		-0,22		
0,15	0,01	Recptgnwt		0,05	0,01	0,01		nt				
1,88	1,05	ƒRedaurmRRK		1,45	1,20	1,35	−0,08	4935		-0,04		
4,50	3,50	Redekop	RPI	4,00	3,95	3,95		nt	p0,05	0,08	49,6	
3,60	1,59	ƒRedfernRsRFR		2,96	2,83	2,96	+0,15	902		-0,01		
35,50	26,00	ReedSten	RSS	27,25	26,50	27,25	+0,75	12	p0,13			
1,90	0,75	RegionlRs	RGL	1,50	1,25	1,40	+0,05	68		-0,02		
17,50	13,50	Reitman	RET	13,25	13,25	13,25		z56	0,52	1,06	12,7	
17,00	13,25	♦ReitmanA		13,50	13,25	13,50	−0,13	50	0,52	1,06	12,7	
↓ 7,00	3,00	RekoInt	REK	3,55	3,00	3,35	−0,05	1638		**-0,01**		
↑ 4,00	2,20	Remngtn	REL	4,00	3,35	3,95	+0,50	11991		-0,02		
36,75	26,38	Renaissnc	RES	35,25	34,00	35,13		13470		0,66	53,2	
4,50	2,60	ƒRepadreCRPD		4,20	4,00	4,10	+0,05	1569		0,11	32,3	
12,25	5,38	Repap	RPP	6,25	5,38	6,00	+0,38	24157		1,14	5,3	
1,13	0,46	ƒRsrvRylt	ROI	0,88	0,82	0,83	−0,02	526		0,08	10,4	
a 2,70	0,95	RsourceCanRSC		2,40	2,25	2,25	−0,15	154	p0,14	**-0,16**		
3,30	2,00	RevPpty	RPC	2,25	2,10	2,20	+0,05	1036	**0,07**	**0,10**	22,0	
104,00	88,00	RevPpty db		92,00	90,00	90,00	+2,00	3				
85,00	78,00	*RevPpty6db		81,00	80,00	81,00	−1,00	5				
10,38	5,25	RichlndPtA	RLP	5,75	5,50	5,75	+0,25	1458		0,36	16,0	
5,13	2,75	Richmont	RIC	4,85	4,75	4,80		66		0,20	24,0	
15,13	11,00	RigelEn	RJL	14,25	13,63	14,25	+0,25	4588		0,20	71,3	
1,00	0,53	RileyData	RDI	0,81	0,70	0,65		nt		-0,11		
29,63	23,00	RioAlgom	ROM	25,63	24,75	25,50	+0,63	9917	0,60	2,41	10,6	
6,13	3,35	RioAlto	RAX	6,00	5,75	5,75	−0,13	7919		**0,18**	31,9	
5,25	1,50	ƒRioNarceaRNG		3,90	3,75	3,75		314		u-0,02		
12,25	8,88	RioCan un	REI	11,75	11,50	11,63		178	p1,15	0,24	48,4	
3,90	1,75	ƒRiverGld	RIV	3,50	3,25	3,40	+0,05	290		-0,13		
20,00	15,13	RiversidForRFP		17,25	15,75	17,13	+0,88	297	0,24	1,48	11,6	
37,75	27,38	♦RogerCntlBRCM		32,25	31,13	31,50		886		-0,46		
20,00	12,38	RogerComARCI		14,00	13,50	13,75	−0,25	21		-1,78		
18,88	11,50	♦RogerComB		13,13	12,63	12,63	−0,25	9763		-1,81		
11,63	7,00	♦Rolland	RL	7,00	6,38	7,00		nt		2,00	3,5	
2,00	0,95	Roman	RMN	1,30	1,15	1,25	+0,05	52		0,20	6,3	
120,00	87,50	Rothmans	ROC	116,00	114,50	114,50	−1,00	6	6,00	10,59	10,8	
0,24	0,06	ƒRoxmarkRMK		0,20	0,19	0,19	−0,02	2770				
↓ 4,25	3,00	RylAviatn	ROY	3,65	3,00	3,20	−0,55	187	0,20	**0,27**	11,9	
33,50	28,13	RoyalBk	RY	31,88	31,00	31,75	+0,38	42195	1,36	3,62	8,8	
99,00	90,25	RoyalBkEpf		98,13	97,75	98,00	−0,25	38	f5,25			
29,00	27,00	RoyalBkFpf		28,50	28,00	28,13	−0,13	77	v2,25			
29,00	26,50	RoyalBkGpf		28,63	28,13	28,38	−0,38	167	2,12			
30,50	27,63	RoyalBkHpf		30,00	29,13	29,88	+0,13	903	2,25			
28,00	25,13	RoyalBkJpf		27,13	26,63	26,75	−0,38	166	1,77			
30,00	26,25	*RoyalBkIpf		28,25	27,75	28,25		66	u1,90			
27,38	24,25	*RoyalBkKpf		26,63	26,25	26,25	−0,25	151	u1,57			
2,65	1,20	RylLepage	RLG	2,00	1,75	1,80	+0,05	1470		-1,10		
7,13	4,05	RoyalOak	RYO	6,00	5,63	5,88	+0,13	5730		0,20	29,4	
1,00	0,17	RoyalOak wt		0,21	0,20	0,20		325				
22,88	14,25	♦RylPlast	RYG	21,75	20,88	21,63	+0,13	3575		0,77	28,1	
7,13	3,50	RylTrRE LP	RTP	6,50	5,50	5,50		nt		0,03		
ln 4,15	3,70	ƒRoycefldRsRYC		4,10	3,70	4,00		348		-0,10		
6,50	3,55	RusselA	RUS	3,95	3,85	3,90		63832		0,10	39,0	
22,00	19,88	RusselCpf		20,88	20,63	20,88	+0,13	29	1,87			

S/T

34,00	20,63	♦SNC LAV	ASNC	33,13	32,75	32,88	−0,13	354	**0,44**	**2,01**	16,4	
16,25	12,00	SR Tel	SRX	13,50	12,88	12,88	−0,63	958	p0,12	0,41	31,3	
0,37	0,15	ƒStAndrwGldSAS		0,26	0,23	0,25	−0,01	4459		-0,17		
2,55	0,87	♦StClairPntSCW		1,18	1,16	1,16	+0,01	25		0,20	5,8	
2,84	0,40	ƒStGenev	SGV	2,50	1,40	1,75	−0,29	58423		0,22	8,0	
25,00	17,00	StLaurent	SPI	19,50	18,50	19,50	+0,38	2161		5,49	3,6	
165,00	125,00	StLaurnt db		...	134,00	133,25		nt				
10,50	6,63	♦StLawCemAST		7,50	7,13	7,50		1472	0,20	0,56	13,4	
5,88	4,40	SamothCapSCF		5,13	4,85	4,85	−0,10	2990	0,02	0,50	9,7	
s 12,50	8,25	SamuelManuSMT		12,25	12,13	12,25	+0,13	561	0,32	**1,45**	8,6	
1,85	0,85	ƒS AndreasSAO		1,80	1,50	1,80	+0,15	2996		-0,03		
3,00	0,60	ƒSanFerndoSNF		1,15	1,00	1,07	−0,10	2108		0,01		
2,35	0,75	ƒSantaElinSAU		2,25	1,90	2,20	+0,30	3950		u-0,09		
n 11,75	10,75	SatrnSol	SDQ	11,75	10,75	11,75	+0,75	752		0,62	19,0	
n 2,50	1,52	Scaffold	SFD	1,75	1,53	1,65	−0,05	457		0,13	12,7	
89,00	57,00	♦SceptreInvASZ		89,00	88,00	88,00	−1,00	33		3,24	3,53	24,9
10,75	6,63	SceptrRs	SRI	8,50	8,25	8,38		1250		0,04		
14,50	12,50	Schneider	SCD	13,25	13,25	13,25		3	0,36	1,22	10,9	
15,00	13,00	♦SchneiderA		13,25	13,00	13,13		nt	0,36	1,22	10,8	
0,90	0,33	ƒScintilorExSLP		0,78	0,52	0,73	+0,14	3272		-0,10		
↑ 13,00	3,70	Scintrex	SCT	13,00	12,38	12,50	+0,25	240		1,25	10,0	
28,88	14,25	ScottPap	SPL	28,00	27,13	28,00	+0,50	506	0,20	0,90	31,1	
10,00	7,00	♦ScottHospSRC		9,50	8,75	9,13	+0,13	2763	0,26	-0,24		
10,00	7,00	♦ScottHospC		9,25	9,00	9,25	+0,25	57	0,26	-0,24		
53,25	35,50	Seagram	VO	46,38	43,50	45,00	−1,38	30444	u0,60	**u0,46**	71,7	
8,50	5,50	Sears	SCC	6,50	6,00	6,25		3053	0,24	0,13	48,1	
15,00	6,25	♦SecondCupSKL		11,88	11,00	11,50	+1,00	609		0,47	24,5	
1,60	0,47	♦SecHom pfSHM		0,50	0,48	0,50		141				
↓ 13,13	7,25	♦SemiTecASEM		7,88	7,25	7,25	−0,50	7536	0,40	0,28	25,9	
↓ 13,25	7,25	♦SemiTecB		7,75	7,25	7,25	−0,88	20	0,40	0,28	25,9	
7,13	6,38	SenvestCapSEC		6,88	6,75	6,50		nt	0,12	1,91	34,1	
4,30	2,50	Serenpet	SPY	3,80	3,50	3,70	+0,10	5983		-1,24		
10,75	6,13	♦ShawComBSCL		10,00	9,38	9,88	+0,25	1911	0,07	0,38	26,0	
0,35	0,01	ShawComBwt		0,02	...	0,03		nt				
14,00	9,88	♦ShawA	SHL	13,63	13,38	13,63	+0,38	103	0,15	0,99	13,8	
14,00	10,00	♦ShawB		13,50	13,13	13,25	−0,63	25	0,13	0,99	13,4	
46,25	39,25	ShellA	SHC	45,50	44,00	45,50	+1,13	1372	1,80	4,66	9,8	
20,75	12,75	Sherritt	SE	18,50	17,63	17,88	−0,75	5097		2,15	8,3	
n 10,63	6,00	Shrrtt ctf		8,63	7,75	8,13	+0,38	18339				
10,25	7,75	Sico	SIC	7,75	7,75	7,75		8	0,32	-0,36		
7,50	2,65	Sidus Syst	SSM	3,20	3,05	3,10	−0,10	431		-0,03		
0,55	0,26	ƒSignalEn	SNN	0,55	0,50	0,55		210		-0,02		
3,45	0,29	Signature	SBX	0,50	0,50	0,50	+0,09	65		-0,68		
0,30	0,01	Signature wt		0,15	0,01	0,01		nt				
0,16	0,07	ƒSikamanGldSKG		0,09	0,08	0,09	+0,01	11603		-0,08		
14,75	10,50	Silcorp	SIL	12,50	11,75	12,00	−0,50	99		**1,89**	6,3	
s 13,00	6,25	SimmndsCapSMM		7,75	6,75	7,13		1008		-0,74		
ln 1,54	0,55	♦ƒSinoFstATRE		1,54	1,20	1,50	+0,29	26893		u0,11	10,3	
↑ 35,00	10,63	Skyjack	SJK	35,00	32,25	34,00	+0,25	2286		1,48	23,0	
15,75	10,50	SlaterInd	SSI	12,50	11,75	12,50	+0,25	1254	0,20	2,89	4,3	
19,50	16,00	Slater1pf		19,25	19,00	19,50		nt		1,40		
19,50	15,13	Slater2pf		20,00	19,00	19,00		nt		1,40		
19,50	15,00	Slater25%pf		19,50	19,50	19,50		3		1,50		
14,75	11,13	SlocanFor	SFF	13,75	12,00	13,75	+1,50	416	0,30	1,60	8,6	
0,60	0,22	♦SocnvA	SVX	0,35	0,25	0,25		nt		**-0,64**		
0,38	0,11	Sodisco	SOD	0,20	0,18	0,18	−0,04	59		-0,07		
4,50	4,50	Sodisco pf		...	4,50	4,50		nt	0,65			
70,50	22,00	♦SoftkeySftSSK		33,75	31,75	32,75	+0,50	127		u1,28	18,8	
s 21,88	5,00	ƒSoftQuad	SKI	10,75	8,75	9,25	−0,25	3772		-0,63		
↓ 8,50	2,50	SolidState	SSS	2,80	2,50	2,70	−0,05	118		-1,09		
n 0,01	0,01	SolidStrt		0,01	...	0,01		nt				
3,10	0,75	ƒSolitario	SLR	2,28	2,05	2,28	+0,03	341		u-0,04		
4,80	4,65	Sonor pf	SNI	5,50	4,70	4,80		nt	0,45			
0,34	0,07	ƒSonoraGldSON		0,30	0,20	0,22	−0,03	2995		**0,17**	1,3	
1,80	0,70	ƒSthAmGldSAG		1,40	1,40	1,40	+0,10	3		u-0,09		
1,52	0,37	♦Sth China	SGC	0,75	0,60	0,68	−0,02	703		-0,02		
ln 2,00	1,50	ƒSthCroftySFH		1,60	1,50	1,51	−0,14	452		-0,08		
16,50	12,25	Southam	STM	16,38	15,25	16,13	+0,88	2716	0,20	-0,51		
n 2,90	0,60	ƒSthAfrica	SAF	1,33	1,07	1,15	+0,01	1975				
7,00	1,40	ƒSthnEra	SUF	6,50	5,50	6,25	+0,75	7212		-0,25		
n 4,00	0,48	SthnEra wt		3,50	2,80	3,40	+0,60	243				
1,10	0,75	SthwrdEn	SWN	0,95	0,88	0,89	+0,01	262		0,07	12,5	
14,75	7,13	SthwstnGldSWG		14,25	13,00	14,00	+0,25	3161		-0,09		
x 21,50	12,63	SparAero	SPZ	17,38	16,50	16,63	−0,75	1629	0,24	0,80	20,8	
4,95	2,55	SpectraGrpSPA		3,00	2,80	2,80	−0,20	80		0,27	10,4	
4,95	2,40	SpctrGrp A		2,95	2,60	2,60	−0,40	668		0,27	9,6	
39,25	7,50	SpectDiag	SDI	12,25	7,50	10,88	+3,13	2121		-1,98		
19,50	8,25	SpectSig	SSY	13,75	13,63	13,75	+0,25	13		-0,11		
8,88	1,26	SpeedwareSPW		4,75	4,05	4,05	−0,70	374		-0,78		
17,50	8,25	SpeedyMuffSMK		10,00	9,50	9,50	+0,25	241		0,85	11,2	
13,50	9,38	Stackpole	SKD	12,63	12,38	12,38		179		0,95	13,0	
6,00	4,00	StampdrExSDX		5,25	5,00	5,25	+0,25	314		0,35	15,0	
7,75	4,70	StanleyTch	STG	6,00	5,75	6,00		1031		**0,57**	10,5	
n 4,25	3,35	Star Data	STY	3,70	3,40	3,60		235		0,47	7,7	
9,00	3,85	Startech	SEH	9,00	8,63	8,75		992		0,90	9,7	
n 0,99	0,80	Steeplejck	SID	0,92	0,86	0,92	+0,03	515		0,16	5,8	
7,88	5,25	Stelco A	STE	6,13	5,88	6,00		8051		1,35	44	
26,25	20,00	Stelco pf B		24,25	24,00	24,25	+0,25	13	1,94			
27,00	20,00	Stelco pf C		24,25	23,88	24,25	+0,25	251	1,94			
2,75	1,75	StellaJones	SJ	1,80	1,75	1,75		289	0,05	0,26	6,7	
22,50	15,75	StoneCons	SO	17,75	16,13	17,25	+1,00	11508		2,59	6,7	
n 22,13	21,38	StoneCns pf		21,75	21,50	21,50		z275	1,72			
↑ 3,50	2,25	StrikeEn	SEN	3,50	2,90	3,30	+0,25	2551		0,08	41,3	
n 7,13	4,85	StrongEqp	SQP	6,38	5,88	6,38	+0,38	104		0,81	7,9	
0,34	0,14	ƒStroudRs	SDR	0,23	0,22	0,22	−0,01	630		0,00		
19,00	13,00	ƒSudbury	SUD	18,75	17,50	18,50	+1,00	93		-0,43		
n 14,00	11,50	SummitREurSMU		13,00	12,00	12,88	+0,88	97				
17,63	6,13	SummitRs	SUI	7,25	6,75	6,88	+0,13	785	0,06	**0,09**	7,64	
n 1,30	1,05	ƒSummo	SMA	1,20	1,10	1,20	+0,10	64		-0,07		
2,80	1,10	SunIce	SIH	1,30	1,30	1,30		z37		-0,27		
43,75	34,63	Suncor	SU	42,75	42,00	42,00	−0,13	5144	1,20	2,76	15,2	
n 18,88	13,88	Suncor IR		17,00	16,50	16,63	−0,13	15299	1,20			
10,38	8,00	♦SurreyMetSMS		9,63	9,50	9,50		159	0,40	1,15	8,3	
9,00	2,55	♦SuzyShr	SZS	4,20	3,75	4,20	+0,20	415		0,12	34,1	
4,50	2,50	♦SynrgstcsASGX		3,00	3,00	3,00		50		**0,56**	5,4	
0,67	0,29	ƒSynex	SXI	0,63	0,59	0,60	+0,01	320		0,08	7,5	
↓ 7,50	2,90	ƒSys

Datamark se défait de Lithochrome

Moins d'un an après avoir acquis **Lithochrome**, **Datamark** (Mtl, *DMK*, 2,30 $) revend ses actions ordinaires et privilégiées de **Lithochrome-Datamark** au coût de 1 M$ à la société.

Les actions ordinaires faisant l'objet du rachat représentent 70,9 % de la totalité des actions de Datamark-Lithochrome. Datamark devra essuyer une perte comptable, probablement dans ses résultats du quatrième trimestre de 1995. Par contre, comme le mentionne le texte de la page 39, les activités vendues pesaient lourd sur la rentabilité de la société. (DB) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	22,97 $	par action A	14-03-96
Central Fund	6,85 $	par action A	14-03-96
Fonds COTE 100 Amérique	17,06 $	par part	15-03-96
Fonds COTE 100 Amérique REER	19,30 $	par part	15-03-96
Fonds COTE 100 EXP	13,89 $	par part	15-03-96
Fonds COTE 100 REA-Action	11,10 $	par part	15-03-96
Fonds Vision Europe	13,80 $	par part	15-03-96
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	9,20 $	par part	12-03-96
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,12 $	par part	13-03-96
United Corp.	51,40 $	par part	14-03-96

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes mensuelles		
	29 fév. 96	**29 fév. 96**	**31 janv. 95**	**28 fév. 95**
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	14,79	11,459	11,591	10,484

	Rendement %	Cotes hebdomadaires		
	29 fév. 96	**08 mars 96**	**01 mars 96**	**10 mars 95**
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	15,07	11,235	11,346	10,578
Barreau du Québec				
•Équilibré	15,44	11,096	11,218	10,267
•Obligations	14,97	10,302	10,489	9,811
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	16,71	11,189	11,315	10,120
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	6,8	34,551	34,518	34,310
•Obligations	14,8	36,729	37,118	34,775
•Actions	20,1	37,075	37,537	33,668
•Équilibré	17,0	40,525	40,996	37,835
•International	10,6	9,269	9,414	9,034
•Américain	3,0	10,159	10,426	–
•Croissance	n.d.	9,909	10,001	n.d.
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	17,23	12,193	12,258	11,125
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	18,07	52,636	53,508	45,765
•Fonds de placement	23,43	16,397	16,612	14,963
•Marché monétaire	6,89	10,014	10,014	10,014
•Obligations	12,51	10,355	10,495	9,996
•Actions canadiennes	17,58	11,507	11,650	10,234
•Actions internationales	9,05	8,617	8,760	8,492
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	14,6	11,763	11,805	11,286
•Actions canadiennes	21,9	15,198	15,292	13,173
•Obligations	12,8	10,940	10,969	10,858
•Court terme	7,6	9,771	9,771	9,803
•International-actions (1)	18,3	15,092	15,212	13,545
•Croissance et revenus	16,4	10,475	10,567	9,999
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	18,13	37,222	37,654	32,131
•Obligations	—	9,605	9,882	—

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Foresbec et Penrod fusionnent

Le fabricant de bois dur de haut de gamme **Foresbec** (Mtl, *FBC*, 1,17 $), de Drummondville, et **Penrod Co.**, de Virginia Beach, ont signé une lettre d'intention en vue de leur fusion, d'ici le 30 juin.

Les porteurs d'actions ordinaires de Foresbec recevront 1,17 $ l'action ou des actions privilégiées rachetables immédiatement après la fusion, contre une valeur équivalente. Le prix représente une prime de 24 % par rapport au cours de l'action de Foresbec, mais est inférieur de 12,6 % au sommet de l'action des 52 dernières semaines.

L'entente est sujette a un certain nombre de conditions importantes, dont la vérification comptable diligente par Penrod et la conclusion d'un arrangement de fi nancement.

Penrod importe des composantes de bois utilisées dans le secteur du bois dur résidentiel. Penrod importe aussi du métal d'Extrême-Orient pour la construction résidentielle. (DB) ■

La Banque Laurentienne acquiert la Fiducie Prêt et Revenu

La **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 15,75 $) et **Fidratco** ont conclu une entente de principe en vue de l'acquisition de 90 % de **Trustco Prêt et Revenu** et de **Trust Prêt et Revenu** par la Banque.

Étant donné qu'environ 10 % des actions des sociétés est entre les mains d'actionnaires externes et de cadres de la société de fiducie, la Banque Laurentienne procédera par voie d'offre publique, d'ici à la fin d'avril.

Fidratco est la société de portefeuille de la famille **Tardif**, de Québec. Trust Prêt et Revenu a un actif de 650 M$ et exploite neuf succursales. Elle assure la gestion de biens de deux milliards de dollars.

Trust Prêt et Revenu a réalisé un bénéfice de 2,1 M$ en 1995; ses revenus ont atteint 19,6 M$. Sa réputation est bien établie dans les domaines de la gestion privée et de la gestion des fonds. Elle possède deux familles de 17 fonds communs de placement totalisant 340 M$: **Prêt et Revenu** et **Concorde**. Par cette acquisition, la Banque Laurentienne s'implante davantage dans la région de Québec et dans les services de gestion de placement. L'*Édifice Prêt et Revenu*, à la Place d'Youville, devient la principale place d'affaires de la Banque Laurentienne pour l'est du Québec. (DB) ■

Les devises Le 15 mars 1996, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,879 4	Italie	Lire	1 145,790 0
Afrique française	Franc CFA	370,020 0	Jamaïque	Dollar	27,010 2
Allemagne	Mark	1,080 4	Japon	Yen	77,640 0
Antilles anglaises	Dollar	1,991 5	Liban	Livre	1 164,320 0
Argentine	Peso	0,733 9	Maroc	Dirham	6,297 0
Australie	Dollar	0,949 3	Mexique	Nuevo peso	5,5400 0
Autriche	Schilling	7,600 0	Nicaragua	Gold Cordoba	5,970 0
Bahamas	Dollar	0,733 9	Norvège	Couronne	4,702 7
Barbade	Dollar	1,476 1	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,079 4
Belgique	Franc	22,210 0	Pakistan	Roupie	25,360 0
Bermudes	Dollar	0,733 9	Pays-Bas	Florin	1,209 6
Brésil	Real	0,723 8	Pérou	Newsol	1,733 5
Chili	Peso	301,260 0	Philippines	Peso	19,220 0
Chine	Renminbi	6,115 3	Porto-Rico	Dollar	0,733 9
Colombie	Peso	732,540 0	Portugal	Escudo	111,950 0
Cuba	Peso	0,733 9	Rép. dominicaine	Peso	10,020 0
Danemark	Couronne	4,173 7	Rép. tchèque	Koruna	19,975 0
Egypte	Livre	2,490 8	Roumanie	Leu	2 095,993 0
Espagne	Peseta	91,030 0	Royaume-Uni	Sterling	0,479 9
États-Unis	Dollar	0,733 9	Russie	Rouble	3 380,038 0
Finlande	Mark	3,373 2	Singapour	Dollar	1,031 9
France	Franc	3,700 2	Slovaquie	Koruna	21,900 0
Grèce	Drachme	176,600 0	Sri Lanka	Roupie	39,410 0
Haïti	Gourde	11,871 4	Suède	Couronne	4,928 4
Hong Kong	Dollar	5,669 0	Suisse	Franc	0,870 9
Inde	Roupie	25,600 2	Tunisie	Dinar	0,710 8
Iran	Rial	2 201,670 0	Turquie	Lire	49 393,070 0
Israël	Shekel	2,275 4	Venezuela	Bolivar	211,670 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Fiche documentaire LES AFFAIRES

L'assurance-vie

Les avantages des différents types de polices

Bien que la multitude de types et de noms de polices puisse déconcerter, elles se résument à deux principales formes d'assurance vie : permanente et temporaire.

En règle générale, les besoins à long terme devraient être couverts par une assurance permanente et les besoins à court terme, par une assurance temporaire. Souvent, la meilleure formule réside dans une combinaison des deux types.

Qu'est-ce qu'un besoin temporaire ? Il peut s'agir, par exemple, de rembourser un prêt hypothécaire, de garantir un revenu continu tant que les enfants sont jeunes ou de couvrir des engagements commerciaux.

Et les besoins permanents ? Il peut s'agir des sommes nécessaires pour payer les frais de funérailles, arrondir le revenu d'un survivant, couvrir l'impôt à payer sur les gains en capital au moment du décès (surtout si les biens familiaux sont transmis à des descendants) ou encore subvenir aux besoins des enfants qui, en raison d'une invalidité, restent à charge toute leur vie.

L'assurance vie permanente

Vous serez couvert par une assurance vie permanente si vous souscrivez une assurance vie entière, une assurance vie universelle ou un contrat variable. Toutes ces formules vous couvrent votre vie durant à la condition que la police soit maintenue en vigueur.

Les principales caractéristiques des polices d'assurance permanente sont :

Primes nivelées : La plupart des polices d'assurance permanente prévoient le paiement de primes qui restent les mêmes pendant toute la durée du contrat, même si le risque croît avec l'âge. C'est pourquoi, les premières années, les primes sont supérieures au risque que vous présentez. Elles forment les provisions mathématiques qui, investies, permettent, les dernières années, de faire face au risque plus élevé que vous représentez du fait de votre âge.

Valeur de rachat : De ces provisions est issue la valeur de rachat que vous pouvez utiliser si vous souhaitez emprunter sur votre police ou encaisser si vous voulez racheter votre contrat. (En général, la valeur de rachat ne s'ajoute pas au capital versé à votre décès.)

Un conseil : Avant d'encaisser une partie ou la totalité de votre valeur de rachat, renseignez-vous sur les conséquences fiscales que cela pourrait avoir. Une partie de la valeur de rachat pourrait en effet constituer un revenu imposable.

Options de non-déchéance du contrat : Il s'agit des diverses possibilités qui s'offrent à un titulaire d'une police d'assurance vie voulant cesser de verser des primes pour une police comportant une valeur de rachat. Elles permettent de maintenir la police en vigueur ou de toucher la valeur de rachat au comptant.

Polices avec participation : Le titulaire d'une police de ce genre participe aux résultats financiers de l'assureur. Les « participations » (aux bénéfices) sont versées annuellement aux titulaires. Les participations peuvent être encaissées, laissées en dépôt, utilisées pour réduire les primes ou affectées à la souscription d'une protection supplémentaire.

Police sans participation : Les titulaires de ce genre de polices ne participent pas aux bénéfices de la société d'assurances et ne reçoivent donc pas de participations.

Source : Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes. Pour plus d'information, veuillez communiquer avec le Centre d'information au 1-800-361-8070.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:

Votre avenir nous tient à coeur

Groupe La Mutuelle

Une gamme complète de produits et de services financiers conçue pour répondre aux besoins changeants du marché.

1555, rue Peel
Montréal (Québec) H3A 3L8
(514) 282-1655 1-800-267-3434

Groupe La Mutuelle

Seagram a le vent dans les voiles

Seagram (Mtl, *VO*, 45,13 $) affiche une solide performance pour l'exercice terminé le 31 janvier 1996. Son chiffre d'affaires a atteint 9,7 milliards de dollars US, contre 6,4 milliards de dollars US, en 1995.

Le bénéfice net s'est chiffré à 174 M$ US (0,46 $ US par action), contre 194 M$ US (0,52 $ US par action) l'an dernier. Le résultat de 1995-96 tient compte d'une charge de 290 M$ US, comptabilisée au troisième trimestre, découlant du programme de réduction des dépenses dans le secteur des boissons.

Au quatrième trimestre, le bénéfice net a bondi de 46 M$ US (0,12 $ US par action), l'an dernier, à 81 M$ US (0,21 $ US par action), cette année. Les ventes sont passées de 2,2 milliards de dollars US à 3,7 milliards de dollars US. La forte croissance des ventes reflète l'apport de **MCA** et du secteur des jus de fruits acquis de **Dole**. « Le rendement du Groupe des boissons pour le trimestre et l'ensemble de l'exercice a été exceptionnel et ses perspectives à court terme sont favorables », a indiqué **Edgar Bronfman Jr**, président et directeur général de Seagram. L'ensemble des résultats des spiritueux et vins a été décevant, a ajouté le président. « Le Groupe des spiritueux et des vins déploie ses efforts de réingénierie qui visent à lui permettre d'exercer ses activités de façon plus rentable sur un marché très concurrentiel. »

Les résultats *pro forma* de MCA ont accusé une baisse, en raison d'un rendement record du Groupe loisirs musicaux l'an dernier. Les loisirs cinématographiques ont continué de tirer parti de la vigueur des sorties en salle au cours de la période estivale, notamment *Apollo 13*, *Casper* et *Babe*, ainsi que de l'amélioration du rendement de **USA Networks**, filiale en propriété exclusive commune, a précisé M. Bronfman.

La société modifiera la fin de son exercice en 1996. L'exercice 1996, qui ne comprendra que cinq mois, se terminera le 30 juin au lieu du 31 janvier. « Le secteur des spiritueux et des vins continuera d'affronter une conjoncture léthargique, surtout en Europe de l'Ouest. Le rendement de MCA durant l'exercice écourté tiendra compte des investissements importants dans tous les secteurs (cinéma, musique, télévision et parcs thématiques). » (RCS) ■

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 75 **Améliorations : 32** **Détériorations : 37**

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
Alert Care	94	29	0,00	0,00	2 778	2 496	3 m.	31-Jan-96
	242	63	0,01	0,00	7 974	66 731	9 m.	31-Jan-96
Anvil Range	756	(143)	0,05	(0,02)	43 704	0	3 m.	31-Jan-96
Archer Resources	(1 545)	8 300	(0,08)	0,47	38 389	50 500	12 m.	31-Déc-95
Artisan Drilling	943	1 574	0,08	0,14	13 587	15 274	3 m.	31-Déc-95
	6 017	5 751	0,49	0,52	67 246	56 124	12 m.	31-Déc-95
Atco	77 800	74 700	1,90	1,73	1 736 900	1 831 500	12 m.	31-Déc-95
Autostock	713	1 100	0,05	0,07	33 000	45 900	3 m.	31-Déc-95
	6 300	8 600	0,44	0,59	164 400	176 000	12 m.	31-Déc-95
Ballistic Energy Corp.	4 983	4 782	0,26	0,37	44 989	22 032	12 m.	31-Déc-95
Banque Nationale	74 900	60 600	0,41	0,31	450 500	389 400	3 m.	31-Jan-96
Barrington Petroleum	2 361	7 943	0,07	0,29	39 776	40 959	12 m.	31-Déc-95
BFS Entertainment	74	151	0,01	s.o.	1 194	752	3 m.	27-Jan-96
	230	124	0,03	s.o.	2 832	1 733	9 m.	27-Jan-96
BioChem Pharma	3 530	s.o.	0,08	s.o.	51 844	s.o.	3 m.	31-Déc-95
	(4 967)	s.o.	(0,10)	s.o.	187 391	s.o.	12 m.	31-Déc-95
Bombardier	(50 200) [3]	77 100	(0,15)	0,21	2 700 000	2 300 000	3 m.	31-Jan-96
	153 800 [3]	241 900	0,45	0,69	7 100 000	5 900 000	12 m.	31-Jan-96
Bowflex	178	(87)	0,02	(0,01)	1 604	1 227	3 m.	31-Déc-95
	86	(561)	0,01	(0,07)	4 772	4 415	12 m.	31-Déc-95
Cabre Exploration	10 300	s.o.	0,62	s.o.	74 500	s.o.	12 m.	31-Déc-95
Canadian Conquest Expl.	(718) [3]	2 229	(0,02)	0,07	14 189	13 497	12 m.	31-Déc-95
Canadian Natural Resources	12 413	12 723 .17	0,17	0,19	78 052	68 311	3 m.	31-Déc-95
	42 401	54 215	0,61	0,85	281 065	259 014	12 m.	31-Déc-95
Canadian Western Bank	3 200	1 800	0,35	0,31	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jan-96
Canlan Investment	1 400	1 300	0,14	0,17	13 000	14 200	3 m.	31-Déc-95
	2 400	4 100	0,17	0,54	43 000	47 800	12 m.	31-Déc-95
Cantrex (Groupe)	571	547 [3]	0,13	0,12	118 495	136 779	3 m.	31-Déc-95
	1 510	2 032 [3]	0,35	0,46	402 139	461 794	12 m.	31-Déc-95
Cathedral Gold Corp.	(2 088) [3]	278	(0,16)	0,02	5 502	3 628	12 m.	31-Déc-95
Cheni Resources	188	n.d.	0,01	n.d.	625	n.d.	3 m.	31-Déc-95
	(266)	n.d.	(0,01)	n.d.	1 066	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Colortech Corp.	351	41	0,07	0,01	11 998	8 814	3 m.	31-Déc-95
	15	560	0,00	0,11	43 358	32 808	12 m.	31-Déc-95
Consolidated Enfield	1 791 [2]	2 968 [2]	(0,10)	0,01	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Devtek Corp.	1 273	n.d.	0,10	n.d.	67 765	n.d.	3 m.	31-Jan-96
	10 539 [2]	2 012	0,84	0,18	131 110	126 826	6 m.	31-Jan-96
Dorset Exploration	687	(181)	0,02	(0,01)	14 098	14 234	3 m.	31-Déc-95
	4 249	9 005	0,15	0,32	56 030	60 320	12 m.	31-Déc-95
Dylex	5 805 [3]	(128 405) [3]	0,14	(3,08)	417 131	547 449	3 m.	3-Fév-96
	1 340 [3]	(260 303) [3]	0,03	(6,24)	1 299 050	1 747 862	12 m.	3-Fév-96
Eclipse Capital	59	(6)	0,02	0,00	2 778	2 496	3 m.	31-Jan-96
	147	1	0,04	0,00	7 974	6 731	9 m.	31-Jan-96
Encal Energy	(964)	4 480	(0,01)	0,06	98 359	82 870	12 m.	31-Déc-95
Fletcher Fine Foods	2 400	(900)	0,20	0,13	65 600	n.d.	3 m.	31-Déc-95
	3 600	2 000	0,58	0,39	269 600	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Foremost Industries	214	8 461	0,04	1,75	53 920	64 475	12 m.	31-Déc-95
Forex (Groupe)	3 590	6 707	0,23	0,43	50 386	49 554	3 m.	31-Déc-95
	21 403	32 741	1,38	2,16	186 707	210 485	12 m.	31-Déc-95
Gardiner Oil and Gas	922	(311)	0,05	(0,02)	14 579	7 312	3 m.	31-Déc-95
	2 869	3 922	0,16	0,23	43 552	31 424	12 m.	31-Déc-95
Granges	(4 484)	(1 593)	(0,10)	(0,05)	12 930	13 867	3 m.	31-Déc-95
	2 948 [2]	6 985 [2]	0,07	0,20	56 374	54 432	12 m.	31-Déc-95
Harrowston	1 700 [3]	8 400 [2]	0,08	0,37	81 500	80 100	3 m.	31-Déc-95
	7 700 [3]	16 700 [2]	0,34	0,74	338 500	192 400	12 m.	31-Déc-95
Intensity Resources	7 590	6 941	0,15	0,14	46 429	36 709	12 m.	31-Déc-95
Interaction Resources	251	262	0,01	0,01	1 218	389	3 m.	31-Déc-95
International Verifact	925	(15 340) [3]	0,14	(3,23)	15 455	12 215	3 m.	31-Déc-95
	3 425	(14 223) [3]	0,52	(3,20)	60 511	31 056	12 m.	31-Déc-95
Inverpower	26	836	0,00	0,15	5 765	5 185	3 m.	31-Jan-96
	407	1 509	0,06	0,31	10 839	9 351	6 m.	31-Jan-96
Jaguar Petroleum	(109)	52	(0,01)	0,00	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-95
Jetform	2 654	1 549	0,23	0,14	30 053	17 735	9 m.	31-Jan-96
Lynx Energy	1 389	1 955	0,22	0,36	17 439	22 508	3 m.	31-Déc-95
	2 866	5 619	0,44	0,85	66 639	78 709	12 m.	31-Déc-95
MDC Corp.	2 871	2 296	0,05	0,04	64 438	33 298	3 m.	31-Déc-95
	3 486	4 317	0,06	0,08	181 893	69 977	12 m.	31-Déc-95
MDS Health Group	11 490	7 746	0,44	0,30	184 823	160 336	3 m.	31-Jan-96
Metrowerks[1]	221	42	0,02	0,01	2 418	1 101	3 m.	31-Jan-96
[1]	430	n.d.	0,04	n.d.	4 743	n.d.	6 m.	31-Jan-96
Miramar Mining	18 252	12 967	0,36	0,37	87 557	72 745	12 m.	31-Déc-95
Morrison Middlefield	5 019	431	1,16	0,10	34 157	6 944	12 m.	31-Déc-95
Morrison Petroleums	3 041	6 424	0,05	0,10	36 070	34 233	3 m.	31-Déc-95
	17 171	21 034	0,26	0,35	140 747	125 869	12 m.	31-Déc-95
Needler Group	103	(2 707)	0,01	(0,14)	44 570	47 228	12 m.	31-Déc-95
Newfoundland Light & Power	28 000	28 000	n.d.	n.d.	339 000	338 000	12 m.	31-Déc-95
Newport Petroleum Corp.	410	609	0,01	0,03	7 758	4 940	3 m.	31-Déc-95
	2 349	2 542	0,08	0,12	23 545	17 004	12 m.	31-Déc-95
Northern Orion	(322)	s.o.	(0,01)	s.o.	2 408	s.o.	12 m.	31-Déc-95
Oiltec Resources	1 095	582	0,09	0,05	6 604	4 542	12 m.	31-Déc-95
Old Canada Investment	3 822	283	1,53	0,11	n.d.	n.d.	6 m.	29-Fév-96
Pan American Silver[1]	(937)	s.o.	(0,06)	s.o.	6 175	s.o.	12 m.	31-Déc-95
Paramount Resources	108	1 891	0,00	0,12	17 009	15 239	3 m.	31-Déc-95
	5 622	11 504	0,35	0,73	63 148	61 210	12 m.	31-Déc-95
Precision Drilling Corp.	7 807	7 657	0,94	0,93	49 254	56 090	3 m.	31-Jan-96
	13 810	13 684	1,67	1,67	118 251	138 094	9 m.	31-Jan-96
Repadre Capital	1 736	808	0,10	0,05	5 422	3 168	12 m.	31-Déc-95
ResourceCan	(352)	(2 338)	(0,16)	(1,08)	527	10 730	12 m.	31-Oct-95
Revenue Properties	2 059	(182)	0,03	0,00	25 620	22 265	3 m.	31-Déc-95
	6 374	2 110	0,10	0,03	90 323	87 572	12 m.	31-Déc-95
Rio Alto Exploration	2 451	3 392	0,05	0,08	18 431	18 165	3 m.	31-Déc-95
	7 940	16 866	0,18	0,41	71 594	74 215	12 m.	31-Déc-95
Royal Aviation	(2 892) [3]	1 834	(0,20)	0,14	45 182	42 534	3 m.	31-Jan-96
	839 [3]	5 777	0,06	0,42	148 341	125 465	9 m.	31-Jan-96
Samuel Manu-Tech	5 413	5 084	0,31	0,29	96 826	88 460	3 m.	31-Déc-95
	25 111	20 455	1,45	1,18	397 557	317 563	12 m.	31-Déc-95
Sand Technology Systems	134	152	0,03	0,03	5 519	3 827	3 m.	31-Jan-96
	236	307	0,05	0,07	6 142	10 124	6 m.	31-Jan-96
Seagram Co.[1]	81 000	46 000	0,21	0,12	3 665 000	2 227 000	3 m.	31-Jan-96
[1]	174 000 [3]	194 000	0,46	0,52	9 747 000	6 399 000	12 m.	31-Jan-96
Socanav	711 [2]	522	0,03	0,02	16 781	14 172	3 m.	31-Oct-95
Stanley Technology	904 [3]	1 363	0,15	0,23	25 003	25 853	3 m.	31-Déc-95
	3 517 [3]	3 630	0,57	0,65	94 425	87 685	12 m.	31-Déc-95
Summit Resources	(1 600)	2 700	(0,06)	0,10	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-95
	2 700	10 800	0,09	0,39	76 700	81 600	12 m.	31-Déc-95
Synergistics Industries	1 647	1 375	0,32	0,26	62 900	66 900	3 m.	31-Déc-95
	2 568	2 666	0,52	0,53	275 000	261 800	12 m.	31-Déc-95
Tarragon Oil	5 464	6 384	0,13	0,17	38 046	35 292	3 m.	31-Déc-95
	14 793	26 336	0,36	0,69	146 970	137 957	12 m.	31-Déc-95
Thomson Corp.[1]	497 000 [2]	123 000	0,84	0,22	1 827 000	1 656 000	3 m.	31-Déc-95
[1]	789 000 [2]	427 000	1,34	0,74	7 225 000	6 434 000	12 m.	31-Déc-95
Transwest Energy	(285)	6 860	(0,03)	0,11	34 620	42 050	12 m.	31-Déc-95
Uni-Sélect	5 404	5 183	0,57	0,57	71 219	76 617	3 m.	31-Déc-95
	12 135	11 161	1,28	1,25	315 417	301 141	12 m.	31-Déc-95
Upton Resources	526	357	0,05	0,03	4 778	3 565	3 m.	31-Déc-95
	1 736	1 288	0,15	0,11	16 879	12 579	12 m.	31-Déc-95
Urbco	381	287	0,07	n.d.	6 151	3 234	6 m.	31-Jan-96
Vengold[1]	(4 300)	3 400	(0,11)	0,15	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-95

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. **1** : en dollars US **2** : inclut un gain non récurrent **3** : inclut une charge non récurrente **n.d.**: non disponible **s.o.**: sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Assemblées des actionnaires

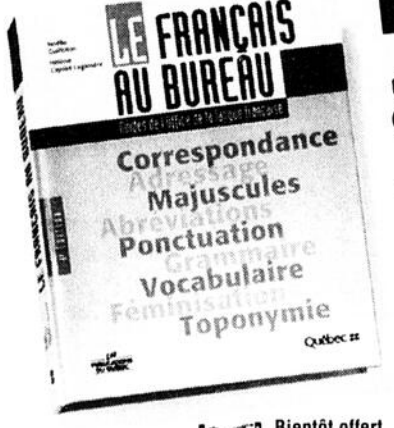
Compagnie	Date	Heure	Endroit
***Novéder**	22 mars	11 h 00	Tour de la Bourse, Montréal
Richelieu (Quincaillerie)	26 mars	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Theratechnologies	27 mars	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Logibec Groupe Informatique	28 mars	16 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
***New Goldcore (Entr. Expl.)**	28 mars	10 h 00	1250, boul. René-Lévesque O., #2500, Montréal
Visiontronique (Gr.)	28 mars	14 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Transat A.T.	03 avril	10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
***Quebecor (Imprimeries)**	23 avril	11 h 00	300, boul. de Maisonneuve E., Montréal
Bestar	29 avril	15 h 00	Hilton de l'aéroport, Dorval
Cascades	29 avril	15 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Quebecor	29 avril	11 h 00	300, boul. de Maisonneuve E., Montréal
Imasco	01 mai	14 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal

* Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Gouvernement du Québec
Office de la langue française

4e édition
remaniée amplifiée



- Plus de 400 000 exemplaires vendus
- Nouveau format plus facile à consulter 195 mm x 246 mm
- Couverture rigide, reliure durable
- Repérage rapide des sujets
- Nouvelles rubriques et de nombreux exemples à l'appui

Bientôt offert en versions Windows et Macintosh

24,95$ **Le français au bureau** : une solution aux difficultés linguistiques les plus courantes au travail, à l'école et à la maison. 404 pages, dont 24 pages d'illustrations couleur.

ÉGALEMENT OFFERT
Nouvelle édition
Le français au bureau
Cahier d'exercices et corrigé
138 pages
9,95 $

Québec

Vente et renseignements :

Chez votre libraire habituel
Commande postale: Les Publications du Québec C.P. 1005 Québec (Québec) G1K 7B5
Internet: http://doc.gouv.qc.ca
Télécopieur: (418) 643-6177 1 800 561-3479
Téléphone: (418) 643-5150
1 800 463-2100

Les Publications du Québec

Bombardier décroche le contrat d'AMTRAK

Bombardier (Mtl, *BBD.A*, 20,88 $) a décroché un prestigieux contrat de la **National Railroad Passenger Corporation** des États-Unis (AMTRAK). Cette dernière a choisi le consortium formé de Bombardier et de **GEC Alsthom** pour la fourniture du matériel roulant à grande vitesse qui initiera le service de train à grande vitesse sur sa ligne du corridor nord-est reliant Washington, New York et Boston.

Ce contrat, d'une valeur de 840 M$, porte sur la conception et la fabrication de 18 rames, comprenant chacune deux voitures motrices et six voitures remorques, et 15 locomotives électriques. L'entente finale devrait être conclue au cours des prochaines semaines. La part qui revient à Bombardier s'élève à 610 M$. Le consortium Bombardier/GEC Alsthom était en concurrence avec deux autres chefs de file de l'industrie du matériel de transport.

La production des rames à grande vitesse doit commencer à l'automne 1997. Les partenaires du consortium réaliseront conjointement la conception des voitures motrices et des locomotives électriques. En plus d'être entièrement responsable de la conception des voitures remorques, Bombardier réalisera la fabrication des locomotives, des motrices et des voitures remorques ainsi que l'intégration des rames.

Ces travaux seront répartis entre les usines de Bombardier à La Pocatière, ce qui entraînera la création de 1 300 emplois-année pour toute la durée du contrat, et à Plattsburgh et Barre (aux États-Unis), ce qui entraînera la création de 300 emplois-année dans chacune. AMTRAK prévoit entreprendre le service commercial à grande vitesse vers la fin de 1999.

Par ailleurs, Bombardier termine l'exercice avec un bénéfice net de 153,8 M$ (0,45 $ par action), comparativement à 241,9 M$ (0,69 $ par action) pour l'exercice précédent. Le résultat de 1995-96 tient compte d'une charge de 155 M$ découlant de la dévaluation du placement dans **Eurotunnel**. Cette charge a entraîné une perte nette de 50,2 M$ (0,15 $ par action) au quatrième trimestre terminé le 31 janvier 1996. L'an dernier, la société avait enregistré un bénéfice net de 77,1 M$ (0,21 $ par action).

Le chiffre d'affaires de l'exercice a atteint 7,1 milliards de dollars, contre 5,9 milliards, il y a un an. « La société a augmenté ses revenus consolidés de 20 % grâce à des ventes accrues dans chacun de ses secteurs d'activité. Aussi, tous nos secteurs ont contribué à l'augmentation de 28 % du bénéfice net avant la dévaluation. Toutefois, *Learjet* n'a pas obtenu la rentabilité espérée, ce qui a affecté la contribution du secteur de l'aéronautique au bénéfice net », a indiqué **Laurent Beaudoin**, président du conseil et chef de la direction. (RCS) ■

MDS Health : les acquisitions portent fruit

Le **Groupe MDS Health** (Tor., *MHG.A*, 23 $) amorce le nouvel exercice en lion.

Le bénéfice net du premier trimestre terminé le 31 janvier 1996 s'élève à 11,5 M$ (0,44 $ par action), comparativement à 7,7 M$ (0,30 $ par action) l'an dernier. Le chiffre d'affaires a bondi de 160,3 M$ à 184,8 M$.

Les résultats du trimestre comprennent ceux de **Panlabs International**, acquise le 11 août 1995, et de **Matrx Medical**, acquise, en partie, le 1er août 1995.

La société a indiqué que tous ses secteurs d'activité ont contribué à la croissance de ses résultats au premier trimestre. Les ventes dans les secteurs pharmaceutique et médical ont été particulièrement fortes. L'acquisition de **Dynetech** a en outre fait croître les ventes du secteur médical.

Par ailleurs, la société torontoise vient de faire l'acquisition du 20 % restant qu'elle ne détenait pas dans Matrx Medical. Cette acquisition devrait lui permettre de tirer avantage des occasions dans le marché des soins d'urgence aux États-Unis.

Par ailleurs, les pourparlers en vue de créer des partenariats avec des hôpitaux canadiens et américains pour équiper leurs laboratoires se poursuivent.

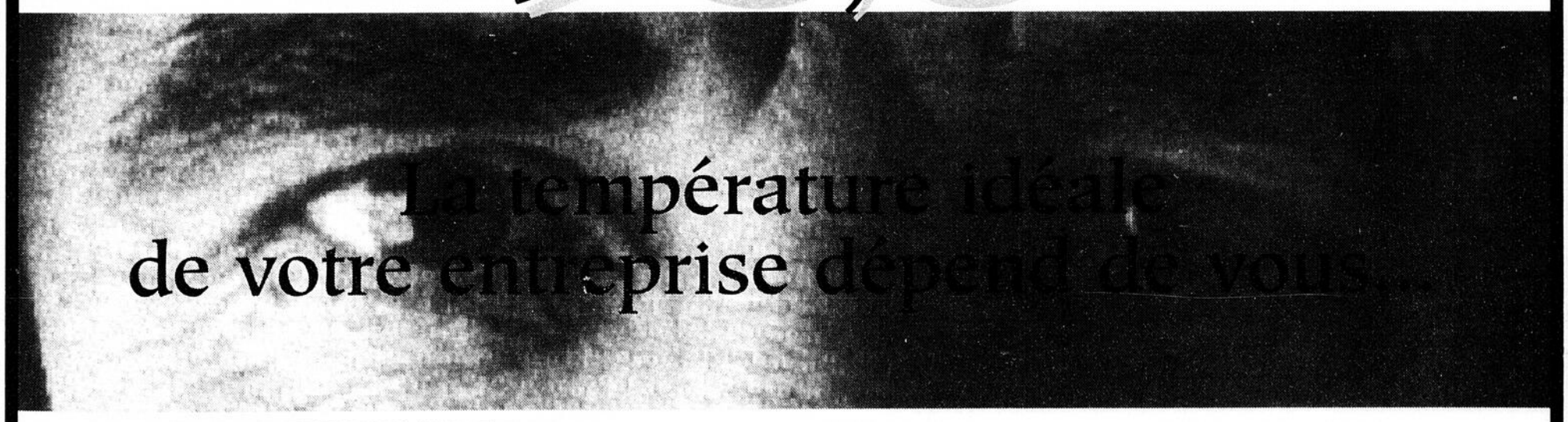
« Les perspectives d'avenir sont très bonnes pour améliorer nos résultats », a déclaré **John Rogers**, président et chef de la direction de la société oeuvrant dans le domaine de la santé. (RCS) ■

Déclarations de dividendes

- Atco : div. trim. de 0,11 $ et div. spécial de 0,08 $ payables le 29 mars aux actionnaires inscrits le 25 mars.
- Banque Nationale : hausse du div. trim. de 0,115 $ à 0,125 $ et div. de 0,1125 $ payables le 1er mai aux actionnaires inscrits le 27 mars.
- BC Gas Utility : div. trim. de 0,395 $ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- Bird Construction : div. spécial de 19,46 $ payable le 20 mars aux actionnaires inscrits le 18 mars.
- Canadian Real Estate Investment Trust : div. trim. initial de 0,21 $ payable le 4 avril aux actionnaires inscrits le 28 mars.
- Canadian Tire : div. trim. de 0,10 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Canadien Pacifique : div. trim. de 0,12 $ et div. de 0,1075 $ (capital) payables le 29 avril aux actionnaires inscrits le 27 mars.
- Crestbrook Forest : div. trim. de 0,15 $ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 22 mars.
- Finning : div. trim. de 0,10 $ payable le 4 avril aux actionnaires inscrits le 21 mars.
- Firan : div. trim. de 0,01 $ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 25 mars.
- Guarantee North America : div. trim. de 10,25 $ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 25 mars.
- Labrador Iron R : div. trim. de 0,25 $ payable le 25 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- London Life Insurance : div. trim. de 19,50 $ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- Magna International : div. trim. de 0,27 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 29 mars.
- Morrison Middlefield : div. trim. de 0,08 $ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 26 mars.
- Morrison Petroleum : div. trim. de 0,04 $ payable le 22 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- Pengrowth Gas : hausse du div. mensuel de 0,08 $ à 0,09 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 27 mars.
- Revenue Properties : div. trim. de 0,07 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 28 mars.
- Robert Mitchell : div. trim. de 0,04167 $ payable le 22 mars aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- Samoth Capital : div. trim. de 0,02 $ payable le 22 mai aux actionnaires inscrits le 8 mai.
- Samuel Manu-Tech : div. trim. de 0,08 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 29 mars.
- Simard-Beaudry : réduction du div. annuel de 0,15 $ à 0,10 $ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 19 mars.
- TCG International : div. trim. de 0,025 $ l'action A et 0,0275 $ l'action B payables le 15 avril aux actionnaires inscrits le 29 mars.
- Uni-Sélect : hausse du div. trim. de 0,05 $ à 0,06 $ payable le 19 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- United Corps : div. trim. de 0,20 $ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 1er mai.
- United Corps : div. spécial de 0,20 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 18 mars.
- Urbco : div. spécial de 0,03 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

La température idéale
du corps humain se situe à
98,5



Ciel 98,5 Antenne Bleue FM

Laissez-nous parler de vous.
(514) 527-8321

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

PUBLIREPORTAGE

SATISFAIT DE VOTRE COURTIER, DE VOS RENDEMENTS?

Que vous soyez un investisseur aguerri ou un adepte des fonds d'investissement, COTE 100 a des solutions pour vous. Avec COTE 100, vous pourriez augmenter vos rendements et devenir un investisseur autonome.

COTE 100, de Saint-Bruno, a été fondé et est dirigé par Guy Le Blanc, ancien chroniqueur du journal Les Affaires et auteur du livre «La Bourse ou La Vie». COTE 100, c'est une lettre financière mensuelle sur la bourse, c'est quatre fonds mutuels, c'est de la gestion institutionnelle pour des caisses de retraite, mais c'est surtout une approche unique qui fait ses preuves depuis 1988.

JUGEZ-EN PAR VOUS MÊME!

La lettre financière COTE 100, qui s'adresse à des investisseurs aguerris, a obtenu un rendement annuel composé de **21,5%** depuis sa création en 1988.

En octobre 1992, COTE 100 a lancé deux fonds à 10$ la part : le Fonds COTE 100 REÉR qui valait 19,35$ le 1er mars et le Fonds COTE 100 Amérique qui valait 17,04$ à la même date. En avril 1994 débutait le fonds COTE 100 EXP : lancé à 10$, chaque part valait 13,87$ le 1er mars. Pour ces trois fonds, COTE 100 a réalisé depuis leur lancement des rendements annuels composés de **21,3%** pour le REÉR, de **16,9%** pour l'Amérique et de **18,6%** pour le EXP. Ces rendements tiennent compte d'une année très difficile en 1994.

Les temps sont encore difficiles! D'une part, les épargnants se demandent bien où placer leur argent et regardent d'autres véhicules de placement comme la bourse ou les fonds. D'autre part, les investisseurs de longue date commencent à craindre la bourse alors que plusieurs indices, surtout du côté américain, fracassent record après record.

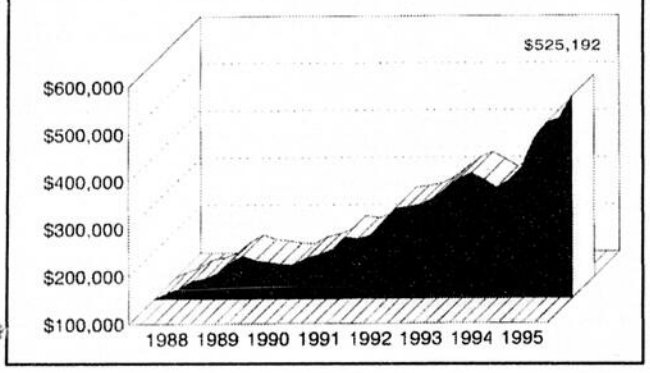
C'est vrai que le marché boursier est dangereux. Il ne faut pas s'y lancer sans préparation! Il ne faut surtout pas s'y aventurer sans une bonne dose de patience!

C'est pourquoi l'épargnant a besoin d'informations fiables et d'une discipline à toute épreuve.

Depuis 1988, le service COTE 100 s'est souvent révélé une bouée de sauvetage pour l'investisseur québécois. Qu'est-ce que COTE 100? C'est d'abord un service d'informations boursières unique au Québec dont la performance depuis 1988 est exceptionnelle. De 1988 au 29 février 1996, le portefeuille réel de COTE 100 publié dans la lettre financière qui porte son nom, a réalisé un rendement annuel composé de **21,5%**. C'est plus de quatre fois le gain de 5,1% de l'indice TSE 300. Et n'oubliez pas qu'il s'agit d'un portefeuille réel, payant des commissions. Pour mieux réaliser la performance de COTE 100, 100 000$ investis en 1988 valent aujourd'hui la somme de 525 000$ tel qu'en fait foi le graphique.

Portefeuille COTE 100

Evolution de 100 000$
(Du 1er janvier 1988 au 29 février 1996)



LA PHILOSOPHIE DE COTE 100

Comment COTE 100 peut-il réaliser une telle performance? COTE 100 repose sur une méthode systématique, mise au point par Guy Le Blanc, pour investir à la bourse. Ce système, à l'aide d'un filtre de 17 critères fondamentaux, cherche et trouve des aubaines à la bourse.

COTE 100 permet d'améliorer grandement votre performance boursière en trouvant des aubaines. COTE 100 a une autre caractéristique, peut-être plus cruciale encore: le système permet d'éviter les erreurs coûteuses.

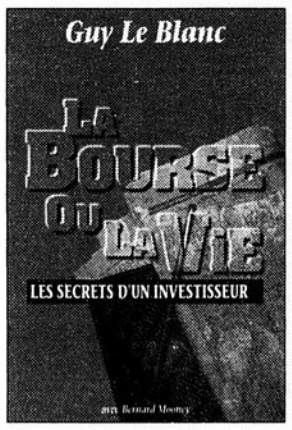
Avec COTE 100, vous n'achèterez plus ces titres dangereux, mais attrayants qui peuvent vous coûter une petite fortune. Avec COTE 100, vous investissez seulement lorsque le risque de perte est minime et le potentiel de gain est grand.

Les rendements réels de COTE 100 prouvent la solidité de son approche. Les investisseurs boursiers peuvent profiter de COTE 100 en s'abonnant à la lettre financière, publiée chaque mois, depuis 8 ans.

Vous apprenez les titres intéressants à acheter et à quel prix. Vous êtes également renseigné sur les titres dangereux que vous devriez éviter à tout prix. Vous bénéficiez de la recherche d'une équipe de quatre analystes à plein temps.

Enfin, vous êtes initié au portefeuille réel COTE 100, tous les titres vraiment achetés par COTE 100, avec les données cruciales pour prendre des décisions sur ce que vous devez faire maintenant. Ce service unique vous est offert pour la somme modique de 175$ pour un an (toutes les taxes incluses). Une seule transaction profitable compensera plusieurs fois ce 175$. De plus, les services de COTE 100 sont déductibles d'impôt, ce qui diminue sensiblement leur coût réel. Pour vous abonner, remplissez immédiatement le coupon au bas de la page. En vous abonnant pour deux ans au coût de 275$, vous épargnez 75$ et vous recevez en prime un guide pratique, «Comment réussir à la Bourse».

UN LIVRE POUR AIDER L'INVESTISSEUR



Les investisseurs qui veulent améliorer leur performance à la bourse peuvent maintenant tout apprendre de l'approche de COTE 100. En effet, Guy Le Blanc, aidé du journaliste financier Bernard Mooney, a décrit en détail comment il investit à la bourse dans son livre «La Bourse ou la Vie - Les secrets d'un investisseur». La Bourse ou La Vie est le guide le plus complet jamais écrit sur la façon de faire de l'argent en bourse au Québec. Ce n'est pas un traité académique sur le marché boursier. C'est une discussion pratique, simple et vivante sur ce qui fonctionne et ne fonctionne pas à la bourse. Le livre est rempli d'exemples concrets, de cas vécus et d'histoires fascinantes pour illustrer chaque concept, chaque principe.

Ce guide est aussi important pour l'investisseur débutant que pour l'investisseur professionnel. Plus de 300 pages sur les secrets de Guy Le Blanc et de son système pour réussir à la bourse.

La Bourse ou la Vie coûte 30$ et est disponible dans toutes les bonnes librairies. Il est également disponible dans les Club Price du Québec. Vous pouvez de plus le commander par la poste au prix spécial de 25$ (en prime, nous payons la TSP et les frais d'envoi) en utilisant le coupon au bas de la page.

DES FONDS POUR L'ÉPARGNANT, GÉRÉS AU QUÉBEC À 100%

La performance de COTE 100 n'est pas passée inaperçue. En 1990, plusieurs épargnants abonnés à la lettre financière, n'ayant pas le temps de gérer eux-mêmes leur argent, ont demandé à Guy Le Blanc de lancer un fonds privé. En 1992, ce fonds privé est devenu des fonds d'investissement ouverts à tous. C'est ainsi que Guy Le Blanc a créé les Fonds COTE 100 Amérique et COTE 100 REÉR. En 1994, il a ajouté le Fonds COTE 100 EXP pour investir dans les sociétés canadiennes exportatrices. Le Fonds COTE 100 RÉA-Action, lancé en 1995, permet d'investir dans les titres réas à moindre risque tout en obtenant une déduction fiscale alléchante.

Ces fonds, parmi les moins chers de l'industrie canadienne, sont gérés en suivant la philosophie de COTE 100. Leurs rendements sont également très éloquents. Par exemple, l'an dernier, le Fonds Amérique a réalisé un rendement de **33%**, alors que le Fonds Amérique REÉR a obtenu **25,4%**. Ce dernier fonds est entièrement admissible au REÉR. Le Fonds EXP a obtenu un rendement de **26%** en 1995. Le Fonds EXP investit dans des compagnies canadiennes et américaines **exp**ortatrices possédant une **exp**ertise spécifique et de bonnes perspectives d'**exp**ansion. Il est également admissible au REÉR.

Enfin, notre tout nouveau Fonds RÉA-Action a été lancé en novembre dernier. Il est encore trop tôt pour parler de sa performance. Récemment, chaque part valait 11,10$ comparativement à 10$ lors de son lancement.

Sur la base du succès de son système et de sa philosophie, COTE 100 gère plus de 90 millions de dollars, incluant deux portefeuilles pour le compte de deux importantes caisses de retraite québécoises.

Ceux qui désirent davantage d'informations sur nos fonds d'investissement sont invités à nous téléphoner sans frais au

1-800-454-COTE

461-2826 (région de Montréal)

514-461-2177 (télécopieur)

Nous leur ferons parvenir toute la documentation nécessaire.

Pour ceux qui désirent s'abonner à la lettre financière COTE 100 ou obtenir le livre «La Bourse ou la Vie», veuillez remplir le coupon ci-joint et nous le faire parvenir accompagné d'un chèque à l'ordre de COTE 100 inc. Malheureusement, nous ne pouvons accepter de commande téléphonique.

Enfin, vous bénéficiez d'une garantie inconditionnelle : si vous n'êtes pas satisfait, nous vous rembourserons la partie inutilisée de votre abonnement en tout temps, aucune raison requise.

COTE 100

Guy Le Blanc, **COTE 100 Inc.**,
561 est, rue Beaumont, St-Bruno, QC, J3V 2R2



Je désire m'abonner à la lettre COTE 100 :

- ❑ un an, 12 numéros, seulement 175$*; vous obtenez 12 numéros de **COTE 100**, le cartable à reliure de luxe et les trois derniers numéros, le tout protégé par la garantie inconditionnelle
- ❑ deux ans, 24 numéros, seulement 275$*; vous obtenez 24 numéros de **COTE 100**, le cartable à reliure de luxe, les trois derniers numéros et le guide **COMMENT RÉUSSIR À LA BOURSE**, le tout également protégé par la garantie
- ❑ Le livre **La Bourse ou la Vie**, 25$ toutes taxes incluses et frais d'envoi inclus. Cette offre n'est valable qu'avec le coupon

* Les services de COTE 100 sont déductibles d'impôt

N.B. N'oubliez pas de joindre un chèque à l'ordre de COTE 100 inc. ou mandat-poste à votre envoi. Malheureusement, nous ne pouvons accepter de commande téléphonique.

NOM : .....

ADRESSE : .....

VILLE : ..... CODE POSTAL : ..... TELEPHONE : .....

Ceux qui veulent investir à la bourse doivent le faire avec réflexion et détachement car la bourse peut être très volatile à brève échéance. De plus, il est illusoire de se fier uniquement aux rendements passés, car le passé ne détermine pas nécessairement l'avenir. Cependant, si vous êtes de ceux qui abordez la bourse comme l'achat d'une maison, avec une vision à long terme, je crois honnêtement que COTE 100 vous sera très profitable et pourrait changer votre vie d'investisseur - Guy Le Blanc

LES AFFAIRES

Immobilier

PROPRI GESTION INC.
"À votre service depuis 1981"
GESTION D'IMMEUBLES
COPROPRIÉTÉS, PROPRIÉTÉS À REVENUS, COMMERCIALES & INDUSTRIELLES
Service Juridique
Planification financière
Tél.: (514) 625-2210
Fax: (514) 625-2781

● Perte nette de 5 M$ pour MaBaie en 1995

Le promoteur immobilier a dû réduire de 24 % ses revenus consolidés et comptabiliser une dévaluation de 5,57 M$ de terrains à mettre en valeur, de prêts hypothécaires et d'autres éléments d'actif **p. 73**

● Hausses des reventes de maisons partout au Canada

En février dernier, le nombre de transactions résidentielles a augmenté de 48,1 % par rapport à février 1995 pour l'ensemble du Canada **p. 74**

Le programme de revitalisation des artères commerciales est un succès

Un commerçant peut obtenir une subvention représentant environ le tiers des rénovations qu'il effectue à l'extérieur ou à l'intérieur de son bâtiment

Pascal Boret

Antoine Giardina est un commerçant montréalais heureux. Sous la poussière des rénovations qui s'achèvent dans son auberge, il entrevoit déjà la subvention de 50 000 $ que la Ville de Montréal va lui octroyer. « Je prévoyais depuis un moment d'effectuer ces travaux. Cette aide financière à la rénovation m'a décidé à agir plus vite. »

Un cas isolé ? Pas du tout. *Le Jardin d'Antoine*, une auberge de la rue Saint-Denis, fait partie d'une longue liste de places d'affaires bénéficiant du coup de pouce de la Ville à la revitalisation des artères commerciales : le *Programme opération commerce* (POC).

Les modalités de ce programme sont simples, claires et rapides. Pour peu qu'un commerce soit situé sur une zone déjà qualifiée par la Ville de Montréal, il peut obtenir une subvention représentant environ le tiers des rénovations qu'il effectue à l'extérieur ou à l'intérieur de son bâtiment (voir encadrés). Depuis les débuts de l'opération, il y a deux ans, les huit SIDAC (société d'initiative et de développement d'artère commerciale) de Montréal ont été sélectionnées et la rue Sainte-Catherine est la neuvième bénéficiaire.

Selon Antoine Giardina, ces subventions permettent de rafraîchir les façades, mais donnent aussi des idées aux commerçants. « Au départ, les voisins sont plutôt sceptiques. Cependant, en découvrant la simplicité du programme, ils veulent s'y joindre et il se crée un effet d'entraînement. » On l'aura deviné, c'était le but recherché par les initiateurs du POC.

Objectif double

Jean Latour, conseiller au Service de développement économique de la Ville de Montréal, remarque une effervescence dans des quartiers qui ne sont pas encore sélectionnés. « Les commerces se regroupent en associations pour bénéficier à leur tour de subventions. »

L'objectif visé par la municipalité est double : refaire une jeunesse à des bâtiments qui en ont bien besoin et permettre aux artères commerciales de se repositionner sur leurs marchés. « Ce que nous voulons, a indiqué Jean Latour, ce sont des artères mieux structurées. Pour qualifier une zone, nous demandons un plan de revitalisation qui fasse état des besoins des consommateurs et du type de commerce qui y répond le mieux. »

Rien d'étonnant à ce que les SIDAC aient été qualifiées les premières. Elles regroupent l'ensemble des commerçants d'une rue par adhésion obligatoire et travaillent sur une stratégie collective.

Antoine Giardina, comme ses collègues de la rue Saint-Denis, n'a d'ailleurs pas économisé ses heures de travail bénévole à la SIDAC du Quartier latin pour établir un plan de revitalisation. Le directeur de cette SIDAC, **Gilles Marcoux**, insiste sur les efforts énormes qui ont été consentis. « Aucun autre quartier n'a travaillé aussi fort. Nous devions identifier nos forces et nos faiblesses, puis mettre en place une stratégie. Pour concrétiser un véritable partenariat, nous avons agi, non seulement avec l'aide des gens d'affaires, mais aussi des résidents. »

Gilles Marcoux n'est pas seul à recommander la participation entière d'un quartier. Rien ne sert de courir après les subventions à la rénovation si on n'a pas de plan global de développement. À la SIDAC Mont-Royal (entre Saint-Hubert et de Lorimier), le directeur, **Michel Dépatie**, s'évertue à le répéter : « Ce programme peut devenir dangereux s'il n'est pas jumelé avec des mesures de soutien pour les entreprises. Car, à la suite des rénovations, le rôle d'évaluation pourrait augmenter et les commerces qui n'y seront pas préparés vont disparaître. »

10 M$ sur Mont-Royal

La SIDAC Mont-Royal ne se contente pas de rénover les entreprises, elle veut *rénover* aussi les entrepreneurs. « Même les commerces qui n'ont pas fait de travaux seront touchés par une hausse de la valeur locative dans le quartier », a ajouté M. Dépatie.

C'est ainsi que la SIDAC ne se réjouit pas trop vite des premiers succès du POC sur la rue Mont-Royal. Si 10 M$ d'investissements ont été réalisés dans les deux dernières années, que 340 emplois ont été maintenus ou créés et que le taux d'inoccupation a baissé de 12 % à 4 %, l'artère commerciale n'est pas sauvée pour autant. Sa partie est, notamment, n'a pas encore pris le virage de la modernisation.

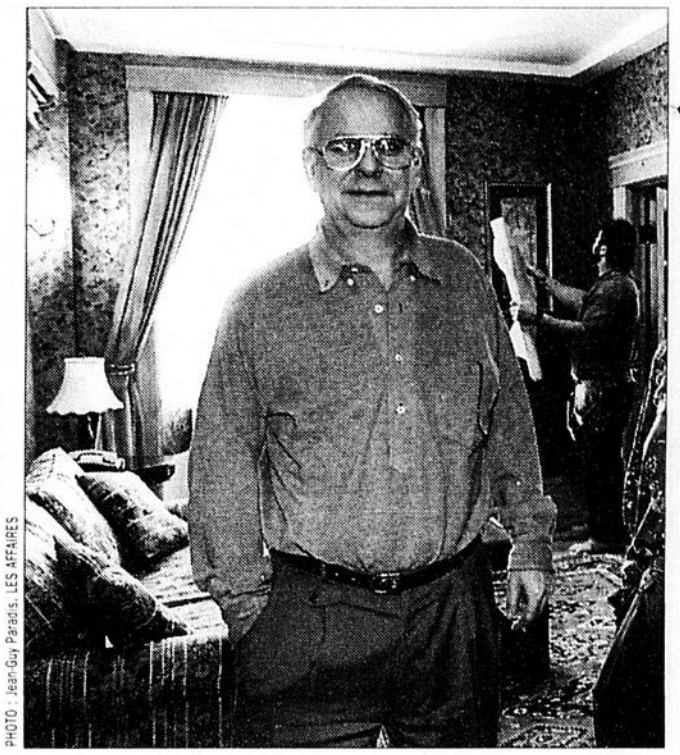


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Antoine Giardina: « Je prévoyais depuis un moment d'effectuer des travaux à mon auberge. L'aide financière à la rénovation de la Ville de Montréal m'a décidé à agir plus vite. »

Les SIDAC Mont-Royal, Fleury, Masson, Monk ou Saint-Hubert ont terminé le POC ou sont sur le point de le faire. Dans Quartier latin, Promenade Ontario, Place Sainte-Catherine et sur la rue Sainte-Catherine, les commerçants peuvent encore demander des subventions pendant un an. La durée du programme a été limitée volontairement à deux ans dans chaque zone pour concentrer les rénovations. « On a souvent tendance à reporter les décisions de rénovations, a expliqué **Pierre Ste-Marie**, commissaire au service du développement économique de Montréal. Ce projet oblige les commerçants à agir vite et accentue l'effet d'entraînement. »

Tout va d'ailleurs si vite que la Ville n'a pas encore de données exactes sur les subventions versées. On sait cependant que 512 projets ont fait l'objet de demandes pour un total de 101 M$ d'investissements privés. D'après Jean Latour, ces chiffres laissent augurer du succès de l'opération : « Nous attendions une participation de 15 % des commerçants. Elle est déjà de 43 % dans certains cas. »

Cet engouement pourrait déboucher sur une augmentation du nombre de zones qualifiées pour les subventions. « Nous pensions nous limiter à 21 artères sur une période de sept ans, a dit M. Latour. Cependant, tout va dépendre de la demande. » ■

La rue Sainte-Catherine, un cas à part

La rue Sainte-Catherine est pour l'instant la seule artère commerciale qui soit admissible au *Programme opération commerce* (POC) sans être une SIDAC (société d'initiative et de développement d'artère commerciale).

Ce n'est pas sa seule particularité. Les dépenses admissibles aux subventions n'y sont pas les mêmes qu'ailleurs à Montréal. Elles ne concernent que les rénovations de façades, alors que, dans les autres secteurs de Montréal, les dépenses d'intérieur sont également prises en compte.

Selon **Pierre Ste-Marie**, commissaire pour le centre-ville au Service de développement économique, en se limitant aux façades des commerces, on s'assure que les résultats seront visibles. « L'idée, c'est que les commerçants procèdent en même temps à des travaux à l'intérieur. »

Le POC rembourse 33 % du coût des travaux pour un montant maximum de 1 000 $ par pied linéaire de façade ayant front sur la rue Sainte-Catherine.

Le maximum de la subvention ne peut cependant pas excéder 200 000 $ par bâtiment. Le programme s'applique à tout commerce situé entre les rues Atwater et Parthenais.

Au 1er janvier 1996, 52 projets ont été déclarés admissibles pour des dépenses de 7,2 M$, dont 2,2 M$ en subventions. Au total, en comptant l'achat de matériel, 65,2 $ seront investis jusqu'en juin 1997. (PB) ■

Le POC : mode d'emploi

Le *Programme opération commerce* (POC) vise les commerçants et propriétaires de bâtiments situés sur les artères commerciales de Montréal.

Il faut cependant être membre d'une association qui a démontré sa volonté de développement et a été qualifiée par la Ville de Montréal. La demande de subvention est possible pendant les deux années qui suivent la qualification de l'association.

1re étape : préparation de plans et devis pour les travaux d'amélioration physique du bâtiment;

2e étape : demande de subvention sur la base de ces devis;

3e étape : si acceptation, début des travaux;

4e étape : versement de la subvention sur présentation de la facture et de la photocopie du chèque.

Les subventions supérieures à 10 000 $ sont versées en deux fois.

La subvention couvre le tiers du coût des travaux admissibles jusqu'à 50 000 $.

Une aide supplémentaire de 2 000 $ maximum couvre 50 % du coût des plans et devis. (PB) ■

◆ Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

BESOIN D'ESPACE ?
BUREAUX À LOUER
DE 300 pi² À 55 000 pi² DISPONIBLES
MONTRÉAL • LAVAL • QUÉBEC
L'INDUSTRIELLE ALLIANCE
CONTACTEZ PAULE ROUSSEAU OU DONALD COMEAU 1 800 463-5261

CENTRE-VILLE
- 2 édifices
- face au métro, train de banlieue, nouveau Forum
- Place-des-Arts, universités, hôtels.

De 350 pi ca. à 10 000 pi ca. contigus.
À partir de **6 $** / pi ca. net
(514) 497-8530
Courtiers protégés

ANJOU
Métropolitain Est.
1 000 à 11 000 pi ca.
Emplacement idéal.
Air climatisé.
Prix concurrentiels.
Stationnement extérieur.
Courtiers protégés
(514) 485-1689

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.

POUR INFORMATION: (514) 686-7555

MONTRÉAL (adj. Westmount)
Bureau aménagé, 2 800 pi ca. environ sur 2 étages, 4 bureaux fermés, 2 voûtes plus emplacement stockage, idéal pour professionnels, agence ou institution financière, très bien situé, bail net, 10 $ / pied carré env.
tél. (514) 861-7841
fax (514) 481-2218

ANJOU
Bureaux meublés à louer
Services offerts: réceptionniste, secrétariat, comptabilité, salle de conférence, télécopieur & photocopieur.
Pour information (514) 493-6080

LONGUEUIL (près Taschereau et Jacques-Cartier)
Entre 2 000 et 5 000 pi ca., 4,50 $ à 6,50 $ le pi ca. tout inclus.
Contacter Fred Nardelli (514) 594-1498

Sainte-Thérèse, centre d'affaires, bureaux pour professionnels, PME à louer, déjà loué à 30% par maison comptable, accès pour handicapés.
(514) 623-8584 (laisser message)

LONGUEUIL
Relié au métro, espace à bureaux, r. de chaussée, 9600 pi ca., air clim., stationnement int.
(514) 651-1118
(514) 651-1611

◆ Immeubles industriels à vendre

À VENDRE OU À LOUER ST-LOUIS-DE-BLANDFORD
En bordure de l'autoroute 20, à mi-chemin entre Québec et Montréal, 75 000 pi ca. Terrain 600 000 pi ca. Bonnes conditions.
(819) 536-5665
(819) 539-4702

◆ Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Condominium
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À LOUER

5500, rue Fullum, Montréal
Espaces de 2 900 à 3 500 pi ca. (bureaux avec air climatisé, ascenseur, monte-charge)

5550, rue Fullum, Montréal
Espace de 25 000 pi ca. avec bureaux de 3 000 pi ca., air climatisé, ascenseurs, monte-charges. Belle vue du stade olympique.

6645, rue Sherbrooke est, Montréal
Espace de 2 050 pi ca., avec air climatisé, à quelques pas du métro Langelier.

À LOUER OU À VENDRE

2348, rue Jean-Talon est, Montréal
Magasin de 1 000 pi ca. au rez-de-chaussée. Bureaux de 1 000 à 5 000 pi ca. à l'étage.

6725, rue St-Laurent, Montréal
Espaces à bureaux de 900 à 6 000 pi ca. avec air climatisé.

405-407, rue St-Roch, Montréal
Espaces industriels de 6 000 à 7 500 pi ca.

À VENDRE

Terrains situés coin 43e Avenue & Ryan à Dorval
Superficie de 300 000 pi ca.

«L'EXPÉRIENCE DU PASSÉ, UNE GARANTIE DE BONNE GESTION POUR L'AVENIR»
GESTION ZIRCON
(514) 272-7440

Édifice commercial 20 000 pi ca. à vendre
Parc industriel de Hull. 880, boul de la Carrière. Voisin du Casino.
(705) 335-5002

RIVE-SUD
2 bâtiments commerciaux 19 000 & 5 000 pi ca. avec terrain 122 000 pi ca. Près autoroute 30.
Information (514) 583-6215 (514) 583-2004

GATINEAU
9 000 pi ca., avec 15 acres de terrain. Situé dans le parc industriel de Gatineau.
(800) 265-5658 demander Yvan



À VENDRE 1380 Grande-Allée, Lachenaie
Occasion d'investissement à Lachenaie
Édifice industriel de 45 000 pi ca. entièrement loué.
Revenus bruts: 213 000$ évaluation: 1 189 000 $
Prix de vente: 875 000$
Informations: M.John Faratro (514) 733-2625
Colliers Pierremont Inc. (514) 733-1661
Courtier Immobilier agréé

REPRISE DE FINANCE



Bâtiment industriel isolé 8 150 pi ca., idéal pour entreprise en alimentation, charcuterie, viande, etc...
Terrain environ 50,000 pi ca., 2 quais de chargement
Parc Industriel de Victoriaville.
Info: Serge Langlois bur.: (819) 758-6441 / rés.: (819) 752-6842

QUÉBEC
Immeuble commercial à vendre. Idéal propriétaire occupant. Secteur de choix. Parc Industriel Saint-Augustin de Desmaures
(418) 878-2621

Rouen et Parthenais
17 500 pi ca. Hauteur 16 pi. Incluant bureau 800 pi ca. 3,25 $ NET NET NET. Libre 1er avril 1996.
(514) 989-9080

TRÈS BEL IMMEUBLE COMMERCIAL 20 000 PI CA.
Sur 3 niveaux, 2 pour magasins 10 pi de haut et 1 pour bureaux (déjà loué pour collège privé). Au coeur de l'action de Saint-Jérôme. Près édifice à bureaux gouvernementaux, stationnement public. Gicleurs, climatisé. Prix 20 % en bas de l'évaluation municipale. Besoin léger comptant. Très bien financé.
Roland ou Christian Godard (514) 431-4545
Pagette (514) 569-6555

ST-HUBERT RIVE-SUD À VENDRE OU À LOUER
IMMEUBLE INDUSTRIEL
Bureaux 1 000 pi ca. Entrepôt 4 000 pi ca.
Mezzanine 3 000 pi ca. Terrain 16 200 pi ca.
Parc Industriel Pilon
2950 boul. Losch, Saint-Hubert
Courtiers Protégés (514) 445-2332

MIRABEL (138 600 $, sous éval. mun.)
Immeuble commercial & industriel récent, 60 pi x 150 pi, 18 pi de hauteur, quai & salle de montre. Situation stratégique près des axes routiers. Terrain 52 000 pi ca. Plusieurs autres occasions de 8 000 à 40 000 pi ca. dans la région.
(514) 990-5390
Jean-Guy Ayotte ou Michel Limoges
Trans-Action Limoges Ste-Thérèse, ctr. imm. agréé

◆ Gestion immobilière

TRUSTCAN
SERVICES IMMOBILIERS
785, rue Plymouth, bureau 124, Ville Mont-Royal (Québec) H4P 1B3
Télécopieur: (514) 739-3696
Téléphone: (514)
739-2948
La gestion immobilière: notre profession

HARNOIS + LAVERGNE
Gestion Immobilière
NOTRE SPÉCIALITÉ «L'IMMOBILIER»
8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec)
H1Z 4G2
Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

◆ Commerces

CENTRE DE PLEIN AIR
Glissade sur tubes avec remonte-pente, camping, plusieurs immeubles, cabane à sucre, 2 maisons, 1 logis, 1 pavillon d'acceuil (180 personnes), 1 grange, 1 garage, 1 hangar, terrain de 100 acres zoné RU 2 résidentiel: 2 acres, avec tous les équipements pour opération, aussi lacs artificiels avec attraction pour enfants.
Évaluation professionnelle: 802 000 $, très bon chiffre d'affaires. Nouveaux zonages, après évaluation: zonage commercial touristique pour les 100 acres au complet.
799 900 $
(819) 281-8388

BOUTIQUE CADEAUX
Montréal centre-ville, établie depuis 9 ans, cause: départ.
(514) 447-4688 après 18h

CAMPING
Bromont, 300 sites, lac artificiel, tennis, dépanneur, zoné parc de maisons mobiles. terrain 1 062 000 pi ca. Services municipaux.
(514) 534-2852
(514) 776-0691

RESTAURANT FAMILIAL
Nouveau concept unique en Amérique du Nord, grande surface (200 pl. + salle à manger), région Vaudreuil Soulange, **franchises projetées**. Prix très accessible, incluant: bâtisse, 2 terrains, équipements et fonds de commerce.
(514) 942-4459

FRUITERIE
Située à Montréal, excellent emplacement, bon potentiel, nouvellement rénovée, chiffre d'affaires approx. 500 000 $.
(514) 257-1810

COMMERCE DE SPORT
Spécialités Hockey - Ski -
Vélos - Patins à roues alignées - Golf.
Souliers et vêtements sports.
Les grandes marques populaires.
Établi depuis 16 ans.
Pour information: Robert (514) 774-7805

ENTREPRISE GÉNÉRALE EN CONSTRUCTION
Immeuble commercial comprenant 2 bureaux, grands logements, entrepôt 55 x 100 pi., 2 espaces extérieurs.
R. Bélanger (514) 674-3553

RESTAURANT À VENDRE
Situé intersection autoroute et route principale très achalandée. Établi depuis 25 ans, 200 places, très bon chiffre d'affaires. Personne sérieuse seulement. Cause: santé. Très grand stationnement, grand terrain. Pourrait être intéressant pour des franchiseurs.
(819) 357-0270
après 18h seulement

MOTEL EN MAURICIE
13 unités, très propre, rentable, grand terrain, lac, logement pour prop., idéal pour couple. Prix demandé: 270 000 $.
(819) 536-4431

ÉPICERIE MÉTRO
Banlieue de Québec
Cause: RETRAITE
Offre raisonnable acceptée
Candidat(s) sérieux seulement
(514) 345-8645

À NE PAS MANQUER
SALLES DE RÉCEPTION À VENDRE
125 et 300 places, super équipées, Bail très avantageux, administration facile. Si vous cherchez la bonne affaire, cela en est une.
(514) 722-5850

OCCASION D'AFFAIRES
St-Sauveur, boutique cadeaux-meubles établie depuis 3 ans, bon rendement, cause: départ pays.
(514) 227-1507

LAVAL
Atelier de carrosserie incluant terrain, immeuble, salle de peinture, flotte de voitures de courtoisie; excellente opportunité, chiffre d'affaires de plus d'un million de $, courtiers protégés.
Pierre Jacques (514) 435-1199

BOUTIQUE DE SPORT
Rive Nord, Basses Laurentides. Disponible avec ou sans inventaire. Bail avantageux. 8 ans d'existence. Dans un centre commercial.
(514) 623-4606

RÉGION DE MAGOG
Quincaillerie établie, bon chiffre d'affaires. Bien situé.
Pour information: Guy (514) 298-5202

B & B LAURENTIDES
Aux limites de Saint-Sauveur, meublé champêtre. 30 pi x 60 pi. 10 pces, 4 s. bains, 1 s. d'eau. Terrain très boisé 64 000 pi ca. À proximité de ski, vélo, parc linéaire + accès à la rivière à Simon.
(514) 226-1322

PÂTISSERIE-BOULANGERIE À Granby
Chiffre d'affaires 200 000 $ et +.
Vente rapide.
Meilleure offre acceptée.
(514) 446-9367

ST-HUBERT RIVE-SUD
Fabricant d'armoires de cuisine recherche associé ou vendrait. Equipement, machinerie, chambre à peinture. Etabli dans un local de 500 pi ca. dans parc industriel.
(514) 445-2332

PATISSIER - TRAITEUR
Banlieu ouest de Montréal
Entreprise familiale depuis 1939. Clientèle établie, gros et détail. Excellente renommée, employés expérimentés. Cottage 3 c.c. attenant à la patisserie
MARTIN GAUVREAU (514) 425-2795
Centre Professionnel Immobilier Vaudreuil, courtier immobilier agréé

LE GROUPE DUTIL
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Nouveau sur le marché.
Auberge restaurant gastronomique. Terrain (6,5 acres). Situé à Knowlton, Lac Brome (bord de l'eau)
Michel Dutil, agent imm. agréé (819) 346-4444

Pro-shop bodybuilding fitness
Tout pour le conditionnement physique. Achalandage extra depuis 8 ans. Bien situé à Montréal.
(514) 926-1534

LOCAL COMMERCIAL
Libre 1er mai, idéal pour dépanneur.
(514) 648-6832

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Commerces

Acheteur ou associé

TERRAIN DE CAMPING

Site exceptionnel, 45 minutes de Montréal.

Financement disponible

(514) 439-1802

À Vendre

Commerce de location d'abris d'auto, inventaire et liste de clients fournis, pour renseignements:

(514) 669-4877

ÎLE D'ORLÉANS DOMAINE

2 1/4 mi. lg. (1/3 boisé) et 167 000 pi ca. dézonés. Maison ancestrale et autres bâtiments rénovés. Avec ou sans commerce de réception.

575 000 $ nég.
(418) 829-3189

◆ Espaces

industriels à louer

Notre-Dame et De la Montagne

11 600 pi ca. incluant 1 800 pi ca. de bureaux climatisés. Sous-location à septembre 97 + option 5 ans.Porte de garage intérieur, quai de chargement. Tranquille et sécuritaire. Option: système d'alarme. **4 $ / pi ca.**

Claude Van Kessel
(514) 363-0880

◆ Entrepôts à louer

VANENTREPÔT



LOCATION DE REMORQUES D'ENTREPOSAGE ET DE ROUTES.

(514) 336-3160

◆ Terrains

REPRISE DE FINANCE

Vaudreuil-Dorion (autoroutes 20 et 40)
Terrain commercial 65 000 pi ca.
Faites une offre !

MARTIN GAUVREAU
(514) 425-2795
Centre Professionnel Immobilier Vaudreuil, courtier immobilier agréé

BERNIERES

Terre 2 500 000 pi ca./ 10¢/pi ca., vue sur l'autoroute 20, avec services.

(418) 831-8974

◆ Espaces commerciaux à louer

SPACIEUX LOFTS COMMERCIAUX

Complexe DOMPARK

-Vue sur Canal Lachine
-5,00 $ brut / pi ca. 1 000 à 100 000 pi ca.
-planchers de bois franc
-plafond de 16' & 18,5' de haut
-stationnement gratuit
-climatisation disponible

Tél. (514) 762-LOFT
Internet: http://www.lofts-mtl.com

NOUVEAU SITE SAINTE-DOROTHÉE LAVAL

Au coin boul. Samson et rue Joséphat-Demers, voisin du McDonald, succursale ouverte depuis 2 mois.
ÉTÉ 96 succursale Banque CIBC
espace à louer au rez-de-chaussée 900 ou 1 800 pi ca.
espace à louer au 1er étage avec ascenseur disponible.
Idéal pour professionnel; clinique dentaire ou médicale, notaire, avocat ou autres.

POUR INFORMATION DENIS VILLIARD
TÉL.:(514) 746-0593
CELL.:(514) 746-9595

◆ Terrains

2 terrains: Parc industriel **Beloeil**, bordure route 20, 50 400 pi ca. **Ste-Julie**, de 20 000 à 144 000 pi ca. prêt à bâtir.

(514) 649-5786

COMMERCIAL/INDUSTRIEL

1540 pi ca. Lac Beauport -commercial
2100 Ste-Foy -secteur aéroport
3500 Rive Sud
4600 boul. Capitale -parc industriel
5000 Lévis + grand terrain, idéal concessionnaire automobile
6000 Beauport -commercial
8100 Ste-Foy -parc industriel
10 500 frigorifique
20 000 Rive Sud O. ponts & route 20
22 600 Terrain 150 000 pi clôturé, parc industriel St-Augustin
37 000 Québec
40 000 Ste-Foy - parc industriel
47 000 Ste-Foy, tout loué
120 000 Québec -parc indust. idéal usine, industrie, entrepôts
Terminal routier (cross-dock) avec garage Montréal, Québec, Trois-Rivières, Rimouski, Riv.-du-Loup, Clermont, St-Georges Beauce, Sherbrooke, Val d'Or avec très grand terrain. Ai locataires pour une partie

Marcel Girard
CASTEL Pro Courtier
(418) 657-2815

Lachine près Lakeshore

Entrepôts/bureaux 4500 pi ca., pour Avril 1996, option 5 ans, 3 $/ pi ca., chauffé.
Grand garage, 60 x 30 avec mezzanine, toilettes eau chaude/froide, 690$ / mois, option 5 ans.

R.Guitard
(514) 639-5159

LAVAL

Parc industriel Centre, locaux industriels à louer, 1600 & 2300 pi ca.

(514) 623-5680

LOCAL COMMERCIAL

10 000 pi ca., hauteur libre 20 pi., situé sur artère commerciale du parc industriel.

VICTORIAVILLE
(819) 752-6372

◆ Immeuble résidentiel

◆ Appartements de luxe à louer

Profitez de votre
second chez-soi
situé au Centre-Ville

à partir de $49 par nuit *

sans faire CRAQUER votre budget!

EXECUTIVES / EXECUTIFS
Pourquoi faire le tour des Hôtel dispendieux?
Expérimentez un studio meublé à LaCité!

LaCité plus

350 rue Prince Arthur Ouest, Montréal (Qc) H2X 3R4
Tél: (514) 845-4173 1-800-263-CITE Fax: (514) 845-5497
(*) séjour minimum de 7 nuits

Centre-ville Montréal

Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.

Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

◆ Laurentides

Résidence de luxe à louer

Morin Heights. 4 c.c., vue spectaculaire au sommet de la montagne, piscine, 4 foyers, etc. Non meublée. 1 900 $ / mois. Personne sérieuse seulement.

Marie-Andrée Dupras
(514) 227-2611
agent affilié, Immeubles Léger courtier.

ST-SAUVEUR-PIEDMONT

Condos
ACHAT-VENTE-LOCATION
Marie Andrée Dupras,
agent affiliée,
Immeuble Léger, Courtier
(514) 227-2611
204, rue Principale, St-Sauveur
À votre service depuis 1979

SAINT-DONAT

Chalet 28 x 28, 1991 avec garantie 1 an, sur bord du Lac Provost Nord, terrain 37 800 pi ca. gazonné, 3 c.c., 2 s.b., lav./séch., traitement d'eau, patio 22 x 10, foyer, ensoleillé toute la journée. 160 000$ pour 125 000$ net.

(800) 361-0549

◆ Condos

à vendre

MERITAS

Près Village Olympique

À vendre: condos luxueux (1, 2, 3 c.c.) 5 500 Place de Jumonville près de Dickson, métro L'Assomption. Sans agent.

Téléphoner au
(514) 255-5265

Daytona Beach

2 c.c., 2 s. bains, cuisine, salon. Vue sur la plage. 95 000 $CA.

Après 18 h
(819) 825-8703
André

◆ Fermes

Valcourt, fermette de prestige, endroit très retiré, maison en pierre des champs, finition grand luxe, 2075 pi ca. habitables, étable en trois sections: une pour chevaux, 60 acres semi-boisés.
Dunham, ferme bovine, terre de 118 acres, idéale pour combinaison petits fruits, veaux de lait, animaux à boeuf et agro-tourisme, immense maison, grands bâtiments fonctionnels, érablière et vue superbe.

Daniel Ducharme, Les Immeubles Granby Inc., courtier immobilier agréé. (514) 776-5266

◆ Condos

à louer

LUXUEUX CONDOMINIUM CENTRE-VILLE

1 100 pi ca., équipement complet laveuse/sécheuse, lave-vaisselle, climatisation, mur-à-mur, s. de bains en marbre, Jacuzzi, salle d'eau, système d'alarme, sécurité 24h., service de valet et stationnement. Disponible 1er Juin, 1 500$ / mois.

Appelez Rita
Lun.-Ven. 9h. à 17h
(514) 844-2632

◆ Chalets

CHALET CHASSE & PÊCHE



Secteur gros gibier, construction 1994, situé près ZEC Borgia et Kiskissink, à 1h de La Tuque et à 45 min. de Lac-Bouchette, ameublement et équipement complets, prix: 58 000 $.

Information, Bruno Boily
(418) 662-4561

◆ Terrains

résidentiels

Site panoramique, 45 terrains de 40 000 à 110 000 pi ca., lotissement non déposé, vue et accès au Lac Rond à Vendée (près de St-Jovite), revenu potentiel 350 000 $. On demande 150 000$

(514) 975-2790

RÉGION BÉCANCOUR

Fermette zonage agricole 60 arpents, propriété et bâtiments impeccables, boisé 6 arpents, idéal pour chevaux ou autres. 135 000 $.

Lucie ou Michel
(819) 226-3222

◆ Résidences

SAINT-DONAT

Lac Archambault

55 000 pi ca, 180 pi sur le lac, privé, face au soleil, plage de sable, canadienne, 4 c.c., toit cathédral, très éclairé, près du golf et du village.

(819) 424-5537



St-Hilaire, Bord du Richelieu, Magnifique cottage ancien, rénové, finition de haute qualité. Immenses pces, solarium, SFM avec foyer, 4 c.c., 25 000 pi. de terrain riverain. Prix de sacrifice urgent.

A. Narbonne
(514) 467-9274
Re/max Extra inc.

À VENDRE ORFORD-SUR-LE-LAC

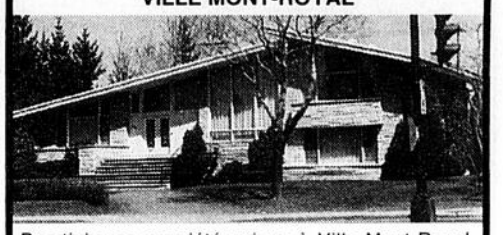


Luxueuse maison de campagne sur 1 1/2 acre, vue magnifique, 3 c.c., 2 s. bains, foyer, serre, accès tennis et plage privée.

(514) 525-7698

◆ Résidences

VILLE MONT-ROYAL



Prestigieuse propriété unique à Ville Mont-Royal. Superficie habitable 8 800 pi ca. Terrain 11 484 pi ca. Façade en marbre 72 pi de long. 6 c.c. spacieuses avec plafond cathédrale, 5 salles de bains, sous-sol fini (33 x 24 pi), sauna, salle d'exercice, grande piscine Val-Mar. Prix 1 250 000 $.

Nader Attara, B.Sc. Eng
Royal LePage, courtier immobilier agréé
Meilleur agent en 1995 *
Membre à F.I.A.B.C.I. *(Fédération internationale des professions immobilières)*
Cellulaire: (514) 941-7565 • Bureau: (514) 744-0575
*** Volume de vente succ. Ville St-Laurent***

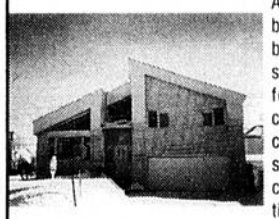
VENTE SOUS CONTRÔLE DE JUSTICE

À Rawdon, domaine de plus de 14 acres, boisé, en montagne, avec une résidence exceptionnelle.Construction 1988 de qualité supérieure et de très bon goût. 4 garages, 20 pièces, 6 chambres à coucher, 4 salles de bains et 3 salles d'eau, foyers, piscine, atrium avec tourbillon et jardin intérieur, petit logement pour employé. Prix demandé 465 000 $ (la moitié environ du coût de construction)



Lise St-Jacques, Immobec Plus
courtier immobilier, (514) 723-3777

REPENTIGNY



Au Tournant du Boisé, tout brique, foyer, s. bains avec bain double, 2 lavabos, séjour rez-de-chaussée, fenêtres tout aluminium, cour très privée, haie de cèdres, aménagement paysager professionnel, piscine creusée et chauffée, décoration professionnelle, à voir!

COURTIER INTACT INC.
Courtier immobilier agréé
Lise Caron (514) 644-1844 (514) 654-6866

À vendre Orford

Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).

Donald Dumas
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié Groupe immobilier Jacinthe Dubé courtier agréé

SUTTON - LAC KELLY

Luxueuse maison directement sur le lac, terrain semi-boisé, vue sur la montagne, 2 c.c., 2 s.b., foyer, garage, beaucoup de fenêtres, plage privée, endroit de rêve. Doit vendre rapidement, cause: transfert. Prix: 169 000$.

(514) 5838-1858

Grand Lac Brompton

15 min de Sherbrooke et Magog. Magnifiques terrains, bord de l'eau, 150 x 500 pi env. chacun. Boisés, arpentés, cadastrés. Site exceptionnel.

(819) 346-3757

LE GROUPE IMMOBILIER JACINTHE DUBÉ
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

(819) 564-5000



#610 - LAC MASSAWIPPI

300 pieds sur le lac Massawippi, 15 belles pces, rénové, foyer, vue magnifique, plage superbe.

Jacinthe Dubé
Agent Imm. agréé
Internet:
http://www.multi-medias.ca/grjdube/dubjac

LAC MEMPHRÉMAGOG

Baie Sargent, perle rare, 500 pi. de façade - 7,5 acres, terrain situé sur domaine privé, près marina St-Benoît, 10 min. du prestigieux club de golf et de ski Owl's Head, possibilité d'être subdivisé.

Yves Thibault
(514) 292-5764
Trans-Action immoservices inc. courtier imm. agréé

SUTTON

Condo meublé, aubaine, ski à pied! 3 c.c., 1 1/2 s.b., toit cathédrale, mezzanine, 95 000 $ (nég.) **Passes de ski gratuites pour 4 personnes (1997).**

(514) 743-2178

LAC MEMPHRÉMAGOG

Domaine, 18 pces, 70 acres boisés (8 en pelouse). Logement pour jardinier, piscine et lac ensemencé, 725 pi. sur le lac. Possibilité d'acquérir uniquement une partie du terrain (350 pi. de façade), prix 150 000 $ (50 000 $ comptant + bpv)

(819) 876-2284
(819) 823-7949

VOILE QUÉBEC YACHTING MOTEUR

ABONNEMENT
1 an (6 numéros) 15,78$
2 ans (12 numéros) 24,65$
(514) 392-2090

Le magazine de la plaisance au Québec!

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences

LAVAL-SUR-LE-LAC



Bord de l'eau navigable. Résidence d'élite pour l'élite. Le magnétisme du style anglais dans un quartier des plus prestigieux. Résidence de 16 pièces, 5 s. de bains, 5 chambres. Terrain magnifique de 29 968 pi ca. sur le lac des Deux-Montagnes. Nombreux arbres matures, site exceptionnel.

Louise Rivest (514) 625-7001
RE/MAX 2001 COURTIER

ROSEMÈRE



Un événement d'un samedi soir de 1995 a rendu cette magnifique propriété disponible. Pour plus d'information, pas besoin d'appeler au Colorado ! Contactez

BARBARA MILLER-ROY, Rés.(418) 651-9680
RE/MAX Fortin, Delage Inc. (418) 653-6620

◆ Propriétés à revenus

BROSSARD
32 logements, très bon secteur, rendement 15% sur votre investissement.
Tahar Naji
(514) 678-1000
agent immobilier affilié

Immeuble de construction récente. Locataires AAA (médecins). 15% de rendement sur votre investissement.
Tahar Naji
(514) 678-1000
agent immobilier affilié

◆ Région de Québec

Rive sud Québec, près des ponts
- Super domaine 84 arpents. Style chaumière. Vue sur fleuve. Lac, piscine, tranquille. Secteur recherché, 575 000 $
- Résidence 3 étages, vue sur le fleuve. 3 foyers, garage 4 autos. Grand terrain boisé. Qualité et confort, 525 000$
- Terrain de 122 000 pi ca. Vue directe sur fleuve et Québec. Haut de gamme, 275 000$ Faut voir !

André Allard, courtier immobilier
(418) 831-0301

PME *Le magazine de l'entrepreneurship du Québec*

◆ Occasions d'affaires

◆ Associés demandés

KIOSQUE COMMERCIAL À CUBA

Vous désirez participer à une foire commerciale en Mai ou Novembre 1996, espace limité disponible à partager.

Info par fax (514) 935-2823

NOUVEAU FORUM
Location d'une loge corporative au Forum de Montréal.
Aussi 2 billets de saison (rouge).
(514) 662-1300

PME dans le domaine de l'homéopathie cherche partenaire sérieux, actif de préférence, pour expansion rapide.
Téléphonez à
M T Bertin
(514) 738-4312
Fax (514) 738-2371

◆ À vendre

divers

GOLF BLAINVILLIER
Action à vendre
36 trous
Privé - Aubaine
Demander Louis
(514) 629-3448

UNE VRAIE AFFAIRE !
Messagerie vocale STARTALK 165 "4 VOIES" pour système téléphonique NORSTAR. Stockage 165 minutes. Excellente condition. A été payé 11,900 $, laisserait pour 5,000$ nég.
Contactez Normand Dupont
(514) 473-5080, poste 238

AUTRUCHES ET ÉMEUS
Tous âges, pas de prix raisonnables refusés. Bilingue. Transport. Franklin, Vermont, U.S.A.
Normand
(802) 285-2142

CENTRE MOLSON
Billets pour toutes les parties à vendre
Tony
(514) 862-8922

◆ Bateaux

et voiliers

Sea Ray 1989, 39 pi X 14 pi (beam), toit sport & toit campeur, radar, génératrice 8.5 Kw, 2 air clim., 2 moteurs 454 HP, équipement complet.
(514) 373-6704

◆ Divers

CENTRE MOLSON
À partager: une loge d'entreprise de 10 places.
Contacter
M. Globensky
(514) 493-2396

NOUVEAU FORUM
Deux billets de saison, section Rouge.
Renseignements: André
(514) 661-8808

Nouveau Forum
Contrat deux billets, section Rouges (#116), 4e rangée
(514) 492-7149

Gens d'affaires désireux d'avoir commerce à domicile
En ne travaillant fort que 2 ou 3 ans. Support incroyable, cie solide, intègre, 5 ans d'existence. Plan rémunération révolutionnaire. Pas de ventes. Résultats garantis.
Denis (514) 946-3766

◆ On demande

Intéressé(e) par une carrière dans un commerce en expansion? Aucune expérience nécessaire.
Pour un rendez-vous, composer
(819) 568-3992

◆ Distributeurs demandés

MAINTENANT AU QUÉBEC PROFITS TRÈS ÉLEVÉS

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE EXCLUSIF DANS VOTRE RÉGION

1- THERMO 2000, revêtement élastomérique sans joint qui scelle hermétiquement le toit et le protège contre les éléments. Inutile de changer les bardeaux. Réduit de moitié les coûts de réfection du toit. Garantie 15 ans.

2- THERMO 2000, revêtement céramique liquide qui isole, protège, imperméabilise et embellit le métal, le béton, les murs et les autres surfaces. 1001 couleurs.

3- THERMO 2000, territoire exclusif protégé. Investissement 12 950 $ comprenant stock, formation et soutien de mise en marché.

Pour plus d'information.

APPELEZ AUJOURD'HUI (514) 981-5880
Offre de durée limitée.

OCCASION D'AFFAIRE EN OR
Une des meilleures occasions d'affaires depuis de nombreuses années. Le marché des cafés spécialisés connaît un essor fulgurant. Espresso, cappucino, café au lait, etc. fraîchement moulus - 40 millions de tasses par jour.
Les premières distributrices automatiques à café fraîchement moulu sont arrivées. Le marché-test indiquait un revenu brut de 50 $ à 250 $ par machine, par jour. Distributeurs recherchés pour le Québec. Investissement de 21 899 $.
Appelez au **(514) 633-2467**. Revenus immédiats.

PNEUS ELECTRA
Démarrez votre entreprise, recherchons distributeurs pour vente de pneus en gros, territoire protégé, investissement minime. Formation sans frais.
Richard Langevin
1-800-563-2101

RECYCLAGE $$$
Mettez sur pied votre réseau de collecte de papier. Pas d'achat ni vente ou d'entreposage. Formule innovatrice, formation gratuite. Possibilité expansion internationale.
Guy (514) 922-9884

REVENUS ILLIMITÉS
«Harper» produits de soins personnels, 100 ans d'existence dans les soins de la beauté vous offre maintenant une opportunité de travail à la maison, recherche professionnel(les) dans l'industrie des soins de la peau.
(514) 623-8666

Gagnez 10 376 $ en 3 mois en travaillant 10 h / sem. ou en 1 mois en travaillant 40 h / sem. Investissement 1 000 $.
Pierre Rivest
(514) 769-5748

◆ Informatique

LIQUIDATION
Équipement informatique

Occasion unique d'économiser de 20 à 60 % pour l'achat d'équipements informatiques neufs. Nous devons liquider près de 1 750 000$ de marchandise provenant d'une modification d'un contrat majeur, de surplus d'inventaire et d'ordinateurs ayant servis à des contrôles de qualité.

quantité	*description*	*prix*	*# document*
100	Pentium 75 mhz, 8 RAM	1750$ et +	1
90	Pentium 100 mhz, 8 RAM	1900$ et +	2
40	Pentium 133 mhz, 16 RAM	2400$ et +	3

Ensemble complet. Certaines options disponibles. Garantie prolongée 3 ou 5 ans. Service 24h. sur place la première année. Service à la clientèle Azivell inclus.

Conditions: Lots brisés ou entiers. Aucune mise de côté. Aucun revendeur. Livraison immédiate.

AZIMUT Ordinateurs • Computers
Sans frais 1-800-641-3570 poste 205
514-966-6576
Azifax 514-278-2227

Azimut, Aziwell et Azifax sont des marques de commerce d'Azimut computer and research inc.

◆ Investisseurs demandés

Joignez-vous aux gagnants
Avec le franchiseur le plus en demande au Québec.

SODISAV INC.

Manufacturier de distributrices automatiques.

Services offerts
- Emplacements fournis (Sodisav)
- Plan d'affaires
- Formation complète
- Présentation au financement
- Comptant requis 11 800 $
- 35 000 $ et plus, installé

Régions
Bas St-Laurent
Bois-Francs
Estrie
Lac St-Jean
Région de Montréal
Saguenay

1-800-859-7242

RECHERCHE INVESTISSEUR
Pour projet de terrain de **golf** et développement **domiciliaire** autour, projet en cours présentement, **FAITES UNE OFFRE!**
Cap-de-la-Madeleine
(Sainte-Marthe)
(819) 228-4413

En Beauce:
Développement situé 204e et 205e rue à St-Georges de Beauce, plus de 675 000 pi ca., 10 cents / pi ca., très bon placement.
(418) 228-7005

INFOROUTE BELL
Avec 300 000 $, profit immédiat: capital garanti par valeur immobilière.
M. Laforest
(514) 326-1562

COMPAGNIE IMPORT-EXPORT
En pleine expansion
Secteur du cadeau
25 000 $ & +
Tel: (418) 449-1497
Fax (418) 449-2230

Ayant l'ambition de gagner 1 million $ à l'intérieur de quelques mois.
Investissement requis 5 000 $.
(514) 321-1859

Investisseur/Associé recherché
Compagnie dans l'industrie du tourisme recherche investisseur associé pour joindre une équipe de gestion canadienne. Potentiel de profit élevé, investissement requis entre 25 et 100 K.
Pour plus de détails, appelez au (514) 844-5385
Fax (844-9008

Vous désirez investir ?
Vous voulez partir en affaires, nous avons une entreprise déjà établie avec 8 ans d'expérience dans la transformation de l'aluminium en Mauricie. Investissement requis pour expansion. Carnet de commandes appréciable.
Léandre
Tél./Fax
(418) 365-5607

◆ Entreprises à vendre

HÔTELS - AUBERGES

Royal LePage, par le **Groupe Hôtelier**, offre une variété d'entreprises du secteur récréo-touristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoiries, restaurants, golfs, etc. dans l'ensemble du Québec au Canada et aux États-Unis.

L'équipe du Groupe Hôtelier, en plus d'assurer, par une présence directe, la mise en marché des entreprises québécoises en Europe, offre un service complet au propriétaire, à l'acheteur et à l'investisseur en matière d'évaluation et de financement.

Confidentialité assurée

LE GROUPE HÔTELIER
Normand Choinière
Agent immobilier affilié
(514) 841-3802

ROYAL LEPAGE
Courtier immobilier agréé

◆ Entreprises à vendre

Robert Landry & Associés Courtier en entreprises

Industrie

1. **Industrie manufacturière**, Volume 7 MS, leader canadien. Beaucoup possibilités. Mise de fond 500 000 $. Profit annuel 450 000 $ +
2. **Industrie manufacturière**, produit vedette, volume 2,3 millions. Recherche partenaire investisseur, mise de fonds 500 000 $ Profit annuel: 400 000 $ et plus.
3. **Usines d'acier spécialisés (2), Ontario et Québec**. Volume 12 millions $. Profit 2,1 millions $ et plus recherche partenaire investisseur. Mise de fond 400 000 $. Profit annuel 400 000 $ et plus. Avec mise de fonds minimum de 400 000 $

Commerce

4. **Pourvoirie**, à 45 minutes de Montréal, chasse et pêche très rentable, en pleine expansion. Comptant 350 000 $ et plus
5. **Pourvoirie**, chasse à l'ours, pêche, saison 96 déjà vendu très intéressant pour couple aimant nature. Comptant 250 000 $
6. **Erablière**, 600 places, salle de réception, 30 minutes Montréal Mont St-Grégoire, établi depuis 40 ans
7. **Prêt à manger, boulangerie**, volume 600 000 $ en expansion. Vendeur motivé, financement disponible
8. **Friulerie**, volume 3 millions au Détail, en région, très intéressant
9. **Concession auto importée**, 350 voitures, très rentable, région Québec
10. **Automobile**, secteur spécialisé. Volume 1,8 millions $. Profit 550 000 $ et plus.

BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
Une approche différente, et provincialement reconnue.

PROMOTEUR TOURISTIQUE ET/OU DOMICILIAIRE
Région St-Gabriel-de-Brandon, site touristique exceptionnel et reconnu. 300 000 pi ca. disponible, prêt à développer, autorisation municipales et gouvernementales obtenues. Près de tous les services essentiels, endroit tranquille. Situé à 500 pi. de Ville St-Gabriel. Très bon investissement, très bonne occasion d'affaires. Raison de la vente: autre secteur d'activité accaparant.
Pour recevoir documentation: Référence #1591
Journal Les Affaires, 1100, boul René-Lévesque Ouest
24e étage Montréal (Qc) H3B 4X9

EXCELLENTE OCCASION D'AFFAIRES
Pépinière/centre d'horticulture établie depuis 25 ans. Excellente rentabilité. Banlieue nord-est de Montréal. Terrains, bâtiments, serres, etc. Raison de vente: retraite.
POUR INFORMATIONS:
(514) 937-6060

HÔTEL EN CONCESSION
Région Vieux Québec, possibilité 27 chambres, bon potentiel. Mise de fonds minimum 50 000 $.
(418) 652-9416

QUÉBEC
Atelier USINAGE
Comptant requis 500 000 $
Clément Olivier, C.M.A.
Courtier Immobilier Agréé
(418) 658-2979

Golf 18 trous à vendre
En opération entre Lévis & Montmagny, proximité aut. 20
Pour information: après 18h00 (418) 884-3434

POURVOIRIE
Complexe hôtelier avec tous les services, beaucoup de potentiel à exploiter.
Brigitte Allaire, La Capitale Centre du Québec inc, courtier imm. agréé
(819) 371-2722

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
Ils lisent la section
Occasions d'affaires
du
Carrefour LES AFFAIRES
pour trouvez les meilleures propositions.

Annoncez-vous !
pour info : (514) 392-7782

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Perte nette de 5 M$ pour MaBaie en 1995

Le promoteur immobilier a inscrit une dévaluation de 3,63 M$ dans ses livres

Stéphane Labrèche

Comme plusieurs autres promoteurs immobiliers, **MaBaie** a connu une année difficile en 1995.

En fait, pour l'exercice se terminant le 31 décembre dernier, MaBaie a enregistré une perte nette de 5,05 M$ (0,78 % par action). L'an dernier, l'entreprise avait déclaré une perte de 219 445 $ (0,09 $ par action).

Dévaluation de terrains

Selon la compagnie, ce résultat est en grande partie imputable à une réduction de 24 % des revenus consolidés et à la comptabilisation d'une dévaluation de 5,57 M$ de terrains à mettre en valeur, des prêts hypothécaires et d'autres éléments d'actif.

Plus précisément, 3,63 M$ sont directement liés à la dévaluation de l'ensemble des terrains situés à Dollard-des-Ormeaux, à Roxboro et à Montréal ainsi que de certains terrains à Pointe-Claire.

« Nous n'avons pas attendu de nous faire imposer une révision de la valeur de nos terrains pour agir », a expliqué **Bernard Gervais**, président et chef de la direction de MaBaie.

« Le coût aux livres était de 3,50 $ le pi² et nous avons réduit cela à 1,50 $. Je préfère autant montrer une perte maintenant pour ne pas avoir de surprise si le développement de ces terrains est plus long que prévu », a ajouté le président.

Au total, le rajustement à la baisse de la valeur de certains éléments d'actif a entraîné une diminution de l'avoir des actionnaires de 20,8 M$, à la fin de 1994, à 15,8 M$, à la fin de 1995.

Le ratio de la dette totale sur l'avoir des actionnaires est donc passé de 0,86 : 1, en 1994, à 1,09 : 1, au 31 décembre 1995.

Par ailleurs, « étant donné la part importante d'éléments sans incidence sur les liquidités dans la perte nette de la compagnie en 1995, soit la dévaluation d'éléments d'actif et les frais d'amortissement, la marge brute d'autofinancement de l'exercice a été positive, totalisant 370 812 $, ou 0,06 $ par action », est-il écrit dans le communiqué de presse.

Deux projets aux oubliettes

MaBaie a aussi décidé de renoncer à deux projets qui n'avaient plus d'attrait en raison de la situation qui prévaut depuis plusieurs années dans le secteur immobilier : un parc industriel à Pointe-Claire et des terrains situés à Pierrefonds, où MaBaie détenait une option d'achat depuis 1990.

« MaBaie a dû évoluer tout au long de la dernière année dans un environnement exceptionnellement défavorable, alors que l'industrie montréalaise de la construction résidentielle a vu le nombre de ses mises en chantier chuter de 45 %; il a atteint son plus faible niveau depuis la fondation de notre entreprise au début des années 1960 », a déclaré Bernard Gervais.

M. Gervais a précisé que les revenus provenant de la vente de maisons et de terrains ont chuté de 38,5 %, à 4,6 M$, en 1995, comparativement à 7,5 M$, en 1994.

Ainsi, MaBaie n'a pu remplir toutes les conditions rattachées à ses emprunts garantis en 1995, permettant ainsi aux créanciers concernés d'acquérir le droit de reprendre les éléments d'actif donnés en garantie. Toutefois, ce droit n'a toujours pas été exercé.

Selon Bernard Gervais, ce défaut technique ne touche que le deuxième paiement des taxes de 1995 sur des terrains appartenant à la compagnie. Le montant en défaut représente environ 800 000 $.

Le président a toutefois indiqué que toutes les taxes avaient été payées sur les immeubles locatifs.

« C'est la meilleure garantie parce que les banques ne veulent pas reprendre de terrains. De cette façon, elles savent que leur garantie est en sécurité », a-t-il soutenu.

Toutefois, les créanciers refusent d'accorder de nouveaux crédits au promoteur. C'est pourquoi MaBaie négocie actuellement avec divers prêteurs pour refinancer sa dette garantie et pour se faire autoriser une nouvelle marge de crédit.

« Nous fonctionnons sans marge de crédit depuis près de deux ans », a indiqué M. Gervais.

Efforts pour réduire la dette

Le président a par ailleurs souligné les efforts de la compagnie pour réduire sa dette garantie. Entre le 31 décembre 1992 et la fin de 1995, cette dette est passé de 28,7 $ à 17 M$, soit une diminution nette de 11,7 M$. ■

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises demandés

CYBERIUS FRANCE, STRASBOURG:
Au coeur de **l'EUROPE,** nous entretenons des relations privilégiées commerciales et industrielles. En **Europe de l'Ouest, ALLEMAGNE, ITALIE, SUISSE** et **BELGIQUE. En Europe de l'Est, POLOGNE, TCHEQUIE, HONGRIE, BULGARIE.** NOTRE OBJECTIF : PRESENTER ET PROPOSER LES PRODUITS CONÇUS ET FABRIQUÉS AU QUÉBEC.
Pour un premier contact, veuillez faxer votre carte d'affaires à Jean Gallot (514) 341-4932

GÉANT JAPONAIS
S'IMPLANTE AU QUÉBEC
Possibilité de réaliser des revenus de 100 000$ et +, tout en gardant votre revenu principal
Promouvoir une technologie avant-gardiste, brevetée, reliée à la santé et au bien-être
En affaires depuis plus de 20 ans
9 milliards de chiffre de ventes
Plusieurs millions de clients satisfaits
Pour plus d'informations, appelez au (514) 856-4656

Compagnie dans le domaine fabrication métalique désire acquérir PME fabriquant un ou des produits spécialisés en acier inox ou aluminium. Région Rive Sud de Montréal serait un atout.
Demander Michel (514) 644-9726

Homme d'affaires, achèterait ou prendrait participation dans une entreprise d'électricité et (ou) marché connexe déjà établi, dans un rayon de 150 km de Montréal.
S.V.P. envoyer toute correspondance au C.P. 433, Anjou (Québec) H1K 4G8

Recherche dépositaire de véhicules récréatifs
Tel que motoneige, moto-marine, bateau, motocyclette, VTT. Commerce bien établi avec bonne rentabilité.
Information par télécopie (514) 227-7697, attention Marc

AGENT REPRÉSENTANT AAON
Notre compagnie est distributeur exclusif au Québec des produits **AAON.**
Les produits **AAON** sont fabriqués afin de gérer efficacement l'énergie en chauffage, climatisation et ventilation commerciale et industrielle selon les normes du code du bâtiment.
Les compagnies déjà établies intéressées à remanier la gestion efficace de l'énergie et d'obtenir une agence des produits **AAON**, sont priées de communiquer avec nous sans tarder.
GROUPE GESTION ENERGIE INC.
2775 Morin, St-Hyacinthe, Qc J2S 2H5
514-771-2119

Compagnie en difficulté financière ou recherchant investisseurs.
Appelez David (514) 735-6767 ou (514) 278-2420

RECHERCHE DE NOUVEAUX PRODUITS
Route de distribution pour le Saguenay/Lac St-Jean.
Envoyer documentation de votre entreprise par fax au: (418) 275-7538

◆ Offre de services

Robert Landry & Associés
Consultants en entreprises
Services
1. Acquisition et vente d'entreprise
2. Opportunité d'affaires
3. Fusion
4. Consultants financiers
5. Développement de franchise
6. Courtier Agréé
7. Restructuration, refinancement et redressement d'entreprise
8. Planification et gestion financière
9. Fiscalité
10. International

Nous avons plusieurs clients, avec comptant de 500 000 $ à 5 millions 18 ans d'expérience à votre service. Dossier confidentiel.
BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
Une approche différente, et provincialement reconnue.

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 265 000 lecteurs chaque semaine !
Pour information : **(514) 392-7782**

◆ Services financiers

Bérubé Des Rochers C.G.A.
FINANCEMENT AUX ENTREPRISES
- Démarrage (50 000 $)
- P.P.E. (250 000 $)
Honoraires sur acceptation de crédit.
Pierre Bérubé (514) 381-8106

IMPÔTS
- Rapport d'impôts individuel et corporatif
- Revenu de location, profession, état financier.
- Plan d'affaires
Jean Boudreau CA. (514) 341-8841

Vous cherchez un prêt pour votre entreprise? Nous cherchons à investir dans vos projets.
(514) 932-1174

◆ Services spécialisés

PLAN D'AFFAIRES
Programme Paillé, PPE, SDI, SIJ, etc.
Professionnels avec expérience bancaire.
Service personnalisé, prix adaptés à vos besoins.
LAVALLÉE & PARTENAIRES (514) 989-3107

INCORPORATION
Provincial 357 $.
Fédéral 500 $.
Service 100 $.
Lindeco Int. (514) 951-9852

ATTENTION ENTREPRISES
@ Vous ne savez plus quoi faire avec vos dossiers de la CSST.
@ Votre coût des accidentés est trop élevé.
@ Si vous avez des questions qui demeurent sans réponse au sujet des lois et règlements en matière de santé et sécurité au travail.
@ Si vous avez une convocation dans un bureau de révision, à la Commission d'appel ou à la CSST.
G.S.T.
Gestion de la sécurité du travail. Notre bureau est spécialisé en matière de santé et sécurité au travail.
Pour consultation ou information appeler au: (514) 973-2786
Nous pouvons vous aider, consultez-nous. Première entrevue gratuite.

COURS PRIVÉS NAVIGATION SUR INTERNET
Pour cadres et professionnels, à domicile ou au bureau. Windows 95, Word 6 et 7, Turbo Pascal et Assembleur.
Conception et/ou maintient de sites Web.
Les Entreprises François Tremblay
(514) 354-2269
Internet: mdipres@aed.net

VENDRE EN EUROPE
Nous avons un bureau de vente et de mise en marché à **Paris** pour distribution de vos produits en Europe. Clients tels que grandes surfaces (Carrefour, Printemps, Leclerc, Castorama, Conforama, etc.), distributeurs, industriels, etc.
Contacter:
R. Thivierge CMA inc.
Tél.: (514) 463-4620
Fax: (514) 928-0387

MÉDIAS
Soyez plus à l'aise avec les médias. Séance de formation sur mesure. Conseils stratégiques.
Alain Charbonneau Affaires Publiques (514) 488-5439

TRADUCTION
15 Langues.
Fax, modem,
Internet.
(514) 766-9616

PRÉSENCE INTERNET
Votre entreprise sur le WWW ?
Conseils, recherche et formation
Planification de votre présence
Conception de votre site WWW
Gestion complète disponible
Créations Internet
Pierre Cimon (514) 874-8027

SYSTÈME TÉLÉPHONIQUE
Vente et service
Câblage voix et informatique.
COMM.TEL (514) 862-7518

Inquiet du risque que la traduction de votre message ne passe pas ?
✓ *Traduction*
✓ *Révision de textes*
✓ *Lecture d'épreuves*
Communi • K
Téléphone/fax: (514) 457-6066

LE TAROT: outil de management
Feedbacks projectifs sur les affaires et connaissance des cycles de l'entreprise.
Rendez-vous et commandes téléphoniques. M. Jean (418) 647-4972

TRADUCTION
Français - anglais.
Service rapide pour gens d'affaires.
(514) 345-5932

Plans d'affaires
Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex (514) 232-0709

Amitiés-Rencontres
Marie-France de L'Étoile vous reçoit dimanche 31 mars, de 11 h à 15 h pour gens distingués et libres.
R.S.V.P. (514) 676-6676

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Hausse des reventes partout au Canada

Stéphane Labrèche

En février dernier, le nombre de transactions résidentielles a augmenté de 48,1 % par rapport à février 1995 pour l'ensemble du pays. Plus précisément, 17 379 ventes ont été enregistrées sur les principaux marchés par le biais du *système inter-agences* (SIA/MLS), comparativement à 11 737 l'an dernier.

Selon l'**Association canadienne de l'immeuble** (ACI), cela représente la plus importante hausse sur 12 mois depuis août 1992.

« Étant donné que la hausse des taux d'intérêt demeure une source d'inquiétude, nous nous attendons à ce que la récente hausse des taux hypothécaires soit de courte durée. La croissance de l'emploi compensera pour l'effet qu'aura cette hausse sur les consommateurs. Nous prévoyons donc que cette dernière favorisera la revente de maisons, surtout que les taux hypothécaires d'une durée de cinq ans, que préfèrent les premiers acheteurs, demeurent à un niveau historiquement bas », a déclaré **John Eastwood**, président de l'ACI. ■

Ventes de maisons en février (province de Québec)

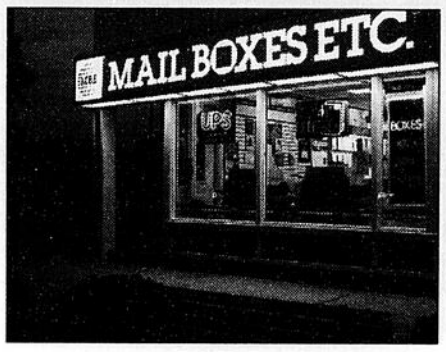
	Nombre d'unités vendues 1995	1996	Variation	Valeur moyenne 1995	1996
Montréal	1 845	2 821	52,9 %	104 371 $	101 482 $
Hull	66	109	65,2 %	94 715 $	89 536 $
Québec	400	604	51 %	86 253 $	82 032 $
Sag/Lac-St-Jean	26	29	11,5 %	73 019 $	65 838 $
Trois-Rivières	97	126	29,9 %	67 338 $	66 597 $

Source : Association canadienne de l'immeuble — Tableau : Les Affaires

◆ Franchises

Pourquoi ne pas acheter le centre de services d'affaires *complet*?

- *Le plus grand réseau de centres d'affaires et de communications au monde.*
- *Plus de 3 200 centres dans 51 pays à travers le monde.*
- *Ouverture d'une nouvelle franchise par semaine.*
- *Formule clé en main.*
- *Formation complète et support continu.*
- *Mise de fonds initiale de 50 000$.*
- *Investissement total moyen 110 000$.*



- *Services de casiers à lettres*
- *Services de réception du courrier*
- *Services de photocopies*
- *Laminage et reliure*
- *Emballage et expédition de colis*
- *Traitement de texte*
- *Services de télécopies*
- *Fournitures de bureau*
- *Traduction*
- *Etc., Etc., Etc.*

Pour obtenir plus de renseignements sur l'obtention d'une franchise, composez:
Mail Boxes Etc.
514-697-6401
ou
1-800-449-MAIL

MBE® **MAIL BOXES ETC.®**
SERVICES D'AFFAIRES ET DE COMMUNICATIONS

Dairy Queen brazier.



DAIRY QUEEN® / BRAZIER® est un concept de restauration rapide qui suit une tradition de qualité. Nous sommes un franchiseur qui possède plus de 6 000 établissements dans plus de 25 pays. Pour poursuivre notre programme d'expansion constante au Québec, nous acceptons actuellement des demandes de franchises de **DAIRY QUEEN® / BRAZIER®.**

Si vous voulez posséder et diriger votre propre entreprise en gérant une franchise qui a fait ses preuves et que vous êtes prêt à investir un minimum de 100 000 $, communiquez avec nous sans tarder.

David Kernohan: (514) 425-6799 ou (905) 639-1492
5245, Harvester Road, C.P. 430, Burlington (Ontario) L7R 3Y3

Franchises à vendre?

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.

POUR INFO CONTACTEZ NOTRE SERVICE DE PUBLICITÉ AU :
(514) 392-9000

UNIGLOBE Voyages

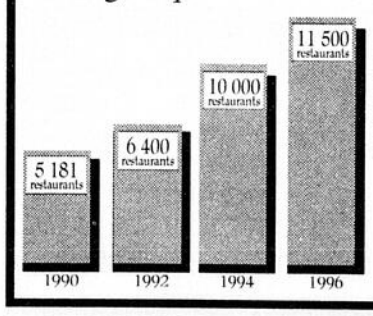
Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise,
UNIGLOBE Voyages,
la plus grande organisation de franchise d'agence de voyages au monde vous offre cette opportunité.
Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages sans expérience antérieure.

Pour information, demandez Mme Norma Orsini (514) 393-8950

Pour rendez-vous, Tél.: **393-8950**

FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC

SUBWAY
Le goût qui dit tout !



- LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE
- Plus de 1 000 restaurants au Canada.
- 150 dans la province de Québec.
- Investissement minimum : 40 000 $
- Formation complète
- Concept simple

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
1-800-888-4848 (USA)
(514) 939-1171 (Montréal)

Services financiers D.N.S.

Êtes-vous un bon médiateur/négociateur ?
D.N.S. se spécialise dans la représentation d'entreprise lors d'arbitrage ou de la négociation des dettes. Joignez-vous à un concept gagnant.
Nous vous offrons:
- un plan de marketing exceptionnel
- Une formation complète
- Formule clé en main
- Territoire protégé
- Investissement **14 995 $**
- Plus de 10 ans d'expérience
- Concept Canadien

Déjà 6 bureaux en exploitation
Réservez votre territoire
André Larabie, Adm A, MBA, Ph D
Sans frais: 1-888-332-8367

CELLULAND®
Franchises disponibles partout au Québec.
Haute technologie des communications.
Cellulaire, interurbain, satellite, internet.
Clé en main. Formation. Financement.
Joseph (514) 952-8576 Benoit (514) 944-3256
Bureau (514) 278-3206

CRÉDIT-PLUS +++
Agence de recouvrement
Gérez votre propre sous-agence
Territoire partout au Québec
Formule clé en main
Investissement 15 000 $
Pour information:
André Larabie, Adm A., MBA, Ph D
Sans frais: 1-888-332-8367

PARADE
PRODUITS LICENCIÉS / LICENSED PRODUCTS
Concept et formule uniques et éprouvés!
(10) boutiques en opérations.
Réseau de boutiques de produits licenciés:
Walt Disney, Warner Bros., ...
- Projet clé en main
- Gestion et planification de l'approvisionnement
- Plan marketing
- Formation et manuels d'opération

POUR INFORMATIONS: (514) 534-4655



SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

CM *Internet dans votre établissement*
La recette du futur
Solution informatique clé en main ou sur mesure:
- Accès à l'Internet
- Équipement informatique
- Logiciel de facturation et de gestion des accès
- Jeux électroniques réseaux

Information: (514) 652-7189

Le magazine de la plaisance au Québec!
VOILE QUÉBEC YACHTING MOTEUR
ABONNEMENT
1 an (6 numéros) 15,78$
2 ans (12 numéros) 24,65$
(514) 392-2090 1-800-361-7215

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

La Capitale transforme ses succursales corporatives en franchises

Stéphane Labrèche

La Capitale n'aura plus de succursales corporatives d'ici à la fin de l'année. En effet, le courtier immobilier se transforme complètement en un réseau de franchises. En tout, 32 succursales corporatives viendront s'ajouter aux 15 franchises.

L'entreprise compte par ailleurs vendre 28 nouvelles franchises d'ici à la fin de 1997, au prix de 15 000 $ chacune.

Les succursales corporatives se vendront toutefois beaucoup plus cher : « Nous devons tenir compte des meubles, de l'immeuble, etc. Cela pourrait monter jusqu'à 100 000 $, a indiqué **Paul Legault**, président-directeur général de La Capitale. Et si jamais il y en avait qui n'étaient pas vendues, nous achèterons la franchise. » M. Legault a précisé qu'un des objectifs de cette *franchisation* est de diminuer les dépenses d'exploitation au niveau du siège social.

La Capitale entend vendre ses franchises à divers groupes qui oeuvrent déjà dans l'immobilier.

« Ces alliances stratégiques regrouperont des courtiers et des partenaires du monde de l'habitation offrant des services complémentaires, lesquels seront invités à se joindre à titre d'actionnaire », a précisé Paul Legault.

Ainsi, des courtiers d'assurances, des arpenteurs, des inspecteurs en bâtiment et des déménageurs pourraient se porter acquéreur d'une franchise ! « Il est évident que le franchisé immobilier recommandera, dans la mesure du possible, les services de ses partenaires à ses clients, a ajouté le président. Cette alliance stratégique permettra ainsi d'agrandir son bassin de clients, de maximiser son marketing, sa publicité et sa visibilité. »

Selon lui, cette pratique ne causera aucun problème d'éthique. « Je ne crains pas les conflits d'intérêts. Chacun doit faire son travail de façon professionnelle. »

Par ailleurs, La Capitale annonce qu'elle a conclu une entente avec la compagnie d'assurance **La Royale** par laquelle La Royale garantira les pertes possibles des commissions des agents franchisés de La Capitale à la suite de l'insolvabilité de n'importe quel courtier immobilier.

En terminant, Paul Legault a souligné que la dette de La Capitale serait complètement éliminée d'ici à la fin de l'année. « Nous avions prévu une réduction à 1,9 M$ au 31 décembre 1995, mais nous avons fait mieux que cela », a-t-il affirmé. ■

Le projet Meadowbrook pourrait être modifié

Surprise, le promoteur du projet *Meadowbrook* est en train de réviser ses plans. En effet, un niveau de ventes moins élevé que prévu force **Pacific International** à réorienter son tir. Le promoteur songe maintenant à offrir des produits à des prix moins élevés.

La situation difficile dans l'immobilier résidentiel est en grande partie responsable de ce changement. De plus, il semble que la clientèle anglophone (la clientèle cible de Meadowbrook) démontre un intérêt moins marqué pour le projet depuis le référendum.

De son côté, le directeur général de Saint-Pierre, **Pierre Bernardin**, a déclaré que rien n'était encore finalisé. « Effectivement, nous sommes en discussion avec le promoteur et les plans n'ont pas encore été déposés officiellement. Toutefois, le concept qui a déjà été présenté ne changera pas beaucoup. »

Un changement de zonage, qui permettrait une plus forte densité, n'aurait pas besoin de l'accord de la population de Saint-Pierre.

Rappelons que le projet ne fait pas l'unanimité dans l'ouest de l'Île de Montréal. Plusieurs résidents de Montréal-Ouest, entre autres, ont manifesté leur opposition au projet. (SL) ■

Une dizaine d'entreprises sont intéressées au portefeuille de la Banque Nationale

Les propositions doivent être déposées avant le 27 mars

Neuf entreprises déposeraient une offre pour acquérir le portefeuille d'éléments d'actif immobiliers non performants de la **Banque Nationale**.

Selon nos informations, la plupart sont des fonds vautours américains : **Brazos**, **First Boston**, **Cargill**, **Consumers**, **Goldman Sachs**, **Morgan Stanley** et **Whitehall Street Real Estate Partnership**.

Un autre groupe américain serait aussi intéressé.

Par ailleurs une seule entreprise est d'origine québécoise. Il s'agit du **Groupe Rosdev**, qui s'était classé au cinquième rang lors de notre compilation des plus importants propriétaires immobilier du Québec, en novembre dernier.

Ces compagnies ont jusqu'au 27 mars pour déposer leur offre. La Banque Nationale évalue ce portefeuille à 247 M$. (SL) ■





Tout est compris. Compris?

Le prix
TOUJOURS
bien équipé

GM

ACHIEVA SL

19 596 $*

Taxes et 595 $ pour le transport en sus.



Chez GM, le prix annoncé comprend toujours les options les plus populaires. Vous n'avez donc pas à calculer pour connaître le coût réel de votre achat.

- Moteur V6 de 3,1 litres
- Direction à assistance variable
- Freins antiblocage aux 4 roues
- 2 sacs gonflables
- Radiocassette AM-FM stéréo
- Antivol PASSLock
- Boîte automatique à 4 rapports avec surmultipliée
- Traction asservie améliorée
- Régulateur de vitesse
- Rétroviseurs et lève-glaces à commande électrique
- Portes arrière avec verrouillage de sécurité pour les enfants
- Protection antidécharge de la batterie
- Climatiseur
- Bouches de chauffage à l'arrière
- Compte-tours
- Chauffe-moteur
- Direction assistée à crémaillère



N'oubliez pas d'utiliser vos primes de La Carte GM.† Vous pourriez économiser des centaines de dollars sur le prix d'achat ou de location d'un nouveau véhicule GM**!

**Les règles du programme de La Carte GM s'appliquent

Oldsmobile. L'Obsession du détail.

GENERAL MOTORS GARANTIE† TOTAL 3 ANS / 60 000 km - SANS FRANCHISE

GM Assistance† ROUTIÈRE

*Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs 1996 en stock comportant l'ensemble des équipements décrits ci-dessus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. †L'Assistance Routière et la Garantie GM TOTAL^MC sont offertes sur tous les véhicules neufs GM 1996 pour une durée de 3 ans ou 60 000 km selon la première éventualité. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails.