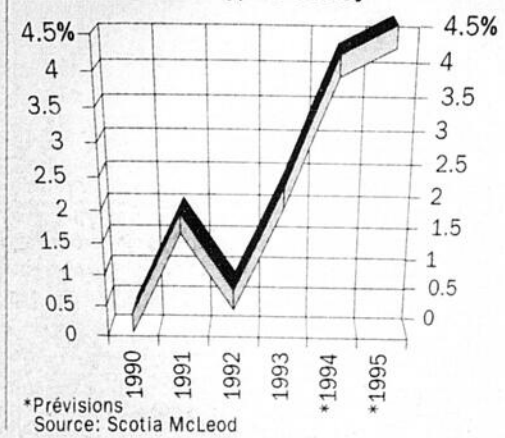
LES AFFAIRES
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
SEMAINE DU **3 AU 9 DÉCEMBRE 1994** Vol. 4 Nº 4 104 PAGES **1,95$**
Trimestriel

Avez-vous bien calculé ?
Dès que vous faites appel à un comptable agréé la question ne se pose plus.
Consultez un CA, sa vision éclairée des questions financières et fiscales servira parfaitement vos objectifs.
CA Comptables agréés du Québec
Vos partenaires en affaires

FORTE CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE EN 1995

Croissance du PIB au Canada en % ($ de 1986)

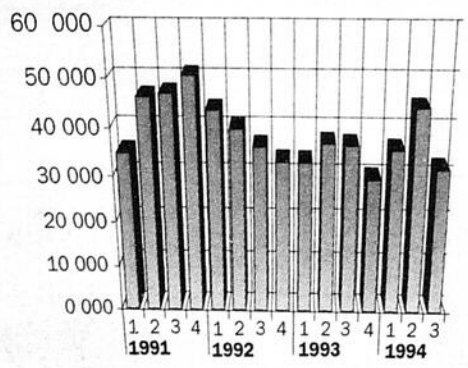


*Prévisions
Source: Scotia McLeod

PIB EN HAUSSE DE 4 % ET CHÔMAGE INFÉRIEUR À 10 %

L'économie canadienne maintiendra son rythme de croissance l'an prochain malgré la hausse des taux d'intérêt aux États-Unis, croient les experts **pp. 2 à 4**

Mises en chantier au Québec
Données dessaisonalisées

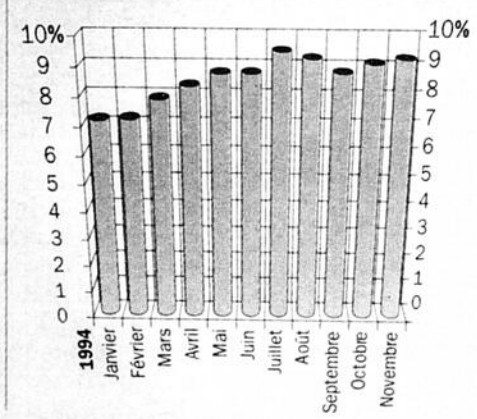


Source: SCHL

MISES EN CHANTIER : PAS DE HAUSSE EN VUE L'ANNÉE PROCHAINE

La construction neuve conservera son niveau de 1994 l'an prochain. Le marché de la revente augmentera, grâce surtout aux deuxièmes acheteurs **p. 61**

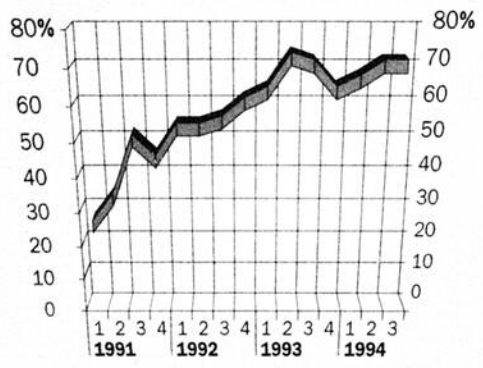
Rendement des obligations du gouvernement du Canada de 20 ans



LES OBLIGATIONS DE 4 À 10 ANS SONT ATTRAYANTES

Après la forte baisse des obligations à long terme, les spécialistes suggèrent l'achat d'obligations à échéance plus courte. Ils sont prudents pour la bourse à court terme **pp. 38-39**

Proportion des sociétés québécoises qui améliorent leurs résultats (%)



PROFITS EN HAUSSE DE 20 À 30 % POUR LES COMPAGNIES EN 1995

Les profits des entreprises québécoises ont bondi de 78 % au troisième trimestre. Dix des 12 secteurs de la compilation des AFFAIRES ont amélioré leur sort **pp. 35 à 37**

Graphiques : Jacques Bourget, LES AFFAIRES

LEVÉE DE BOUCLIERS DES GENS D'AFFAIRES CONTRE L'ABANDON DES GRAPPES INDUSTRIELLES

La remise en cause, par le ministre Daniel Paillé, de la stratégie des grappes a suscité de vives réactions, au point qu'il a dû faire marche arrière **pp. 5, 6**

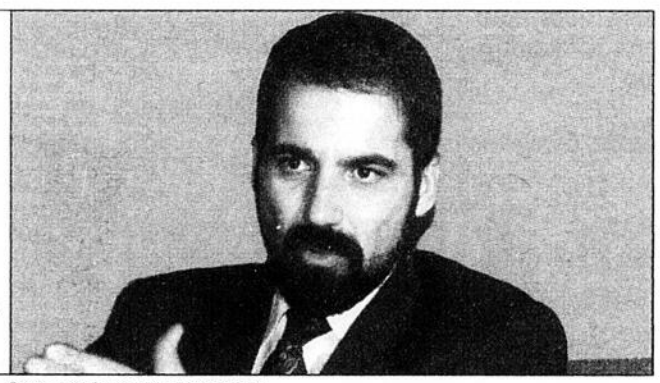


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

LA VENTE DE TABAC SERAIT INTERDITE DANS LES PHARMACIES

L'Ordre des pharmaciens veut interdire la vente de produits du tabac dans les pharmacies. Un pharmacien a demandé à la Cour supérieure un jugement déclaratoire sur le sujet. Le tabac peut représenter jusqu'à 25 % du chiffre d'affaires de certaines pharmacies **p. 8**

CAHIER SPÉCIAL

L'INDUSTRIE DES LOGICIELS

L'industrie du logiciel connaît une très forte croissance au Québec.
À elle seule, Discreet Logic prévoit 50 M$ de ventes l'an prochain
pp. T-1 à T-24

0 66713 00153 6 44

Des économies c'est fait pour travailler... pas pour penser!
MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS « BLUE CHIP »MC
*LE SENS DE VALEURS «BLUE CHIP» est une marque de commerce de Capital Midland Walwyn Inc.

LE POINT

Les experts prévoient une forte croissance de

L'économie canadienne devrait croître d'au moins 4 % en 1995, après une performance semblable cette année. Le taux de chômage devrait chuter sous les 10 % au Canada. Les taux d'intérêt devraient monter d'environ 1 % aux États-Unis.

Notre économie est favorisée par la croissance aux États-Unis et la reprise à l'extérieur de l'Amérique du Nord, qui augmentent la demande pour les ressources.

La force de la hausse des taux d'intérêt, autant au Canada qu'aux États-Unis, a été la surprise de 1994. Toutefois, tous les spécialistes consultés par LES AFFAIRES s'entendent pour dire que cette hausse n'arrêtera pas la croissance.

« L'économie croît à un rythme élevé. Elle a beaucoup trop d'élan pour s'arrêter subitement », a expliqué **Avery Shenfeld**, économiste senior pour **Wood Gundy**, à Toronto. L'équipe d'économistes de cette firme de courtage avait prédit la hausse des taux d'intérêt, l'an dernier. Cependant, M. Shenfeld a avoué que l'ampleur et la vitesse des hausses l'ont surpris.

Pour 1995, l'économiste prévoit une croissance du produit intérieur brut (PIB) canadien de 4,2 % et une croissance de l'emploi de 2,2 %. Cela ferait baisser le taux de chômage sous les 10 %, bien que le nombre de Canadiens cherchant du travail augmentera, attirés par les meilleures conditions économiques.

« Nous sommes optimistes, a affirmé **Aron Gampel**, vice-président et économiste en chef adjoint de la **Banque Scotia**. L'expansion économique mondiale, la croissance aux États-Unis, la vigueur du secteur manufacturier et la hausse de la demande des matières premières soutiendront notre croissance en 1995. »

M. Gampel a ajouté qu'il ne faut pas oublier que la baisse du dollar canadien, par rapport au dollar américain, compense en partie la hausse des taux d'intérêt. Il prévoit une croissance de près de 4 % l'an prochain.

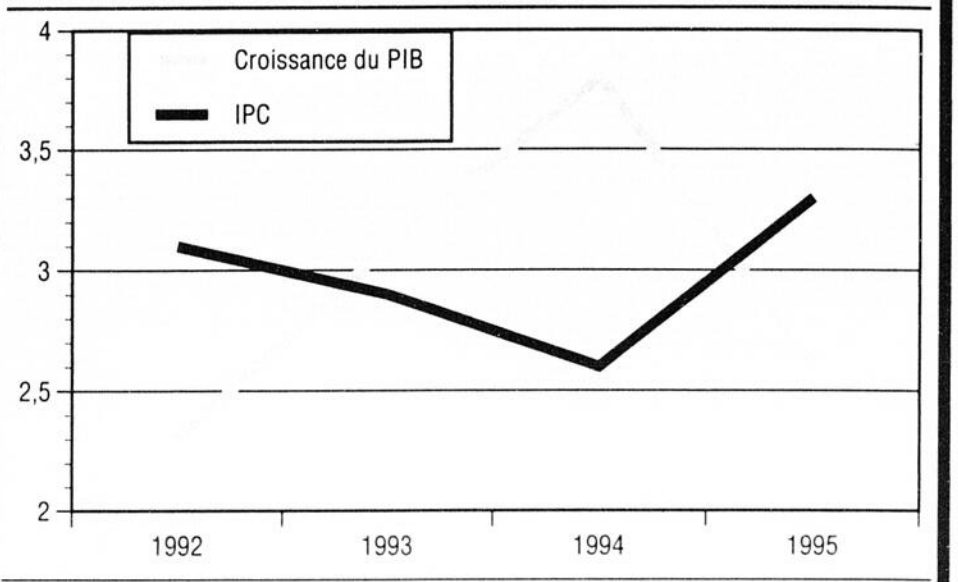
John McCallum, vice-président senior et économiste en chef de la **Banque Royale**, se dit lui aussi relativement optimiste pour l'an prochain. Il prévoit une croissance de 3,7 % au Canada. « Nous devrions avoir une des croissances les plus élevés du *G-8*. »

De son côté, **Maurice Marchon**, professeur agrégé à l'*Institut d'économie appliquée* de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC), a fait remarquer qu'en dépit de la hausse des taux, la politique monétaire demeure accommodante. Selon lui, l'écart positif entre les taux à long terme et les taux à court terme démontre que la **Banque du Canada** ne veut pas de récession.

« Ce qui s'est passé sur les marchés financiers est très sain, a soutenu M. Marchon. Les marchés se sont réalignés, ce qui pourrait prolonger le cycle économique. » M. Marchon faisait référence à la baisse abrupte de la bourse, la semaine dernière, accompagnée d'un regain du marché obligataire à long terme. « Les investisseurs ont réalisé que les cours boursiers étaient trop élevés dans le contexte d'un rendement de 8 % des obligations de 30 ans aux États-Unis. »

Ils ont vendu les titres boursiers et acheté les obligations. C'est la recette pour diminuer les craintes infla- →

L'INFLATION N'A PAS SUIVI LA CROISSANCE AUX ÉTATS-UNIS



Pib : moyenne annuelle. Prévisions pour 1994 et 1995

Source : Maurice Marchon, HEC — **Graphique : LES AFFAIRES**

LES AFFAIRES Trimestriel

LES AFFAIRES
Service aux abonnés
(514) 392-0297
1-800-361-7215
Publicité
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723
Carrefour
(petites annonces)
(514) 392-7782
Rédaction
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586

RUBRIQUES
Affaires et la loi....34
Bourses....52 à 57
Éditorial....6
Fonds mutuels....44-45
Gagnants/perdants....52
Gérer son actif....48-49
Immobilier....61 à 66
Investissements....19
Marketing....28
Monde du travail....30
Pouls de l'économie....12
Ressources naturelles41 à 43
Résultats financiers....58-59
Revue des marchés....51
Taux d'intérêts....50
Technologie.20-21,T-1 à T-24
Tête d'affiche....7
Votre argent....46

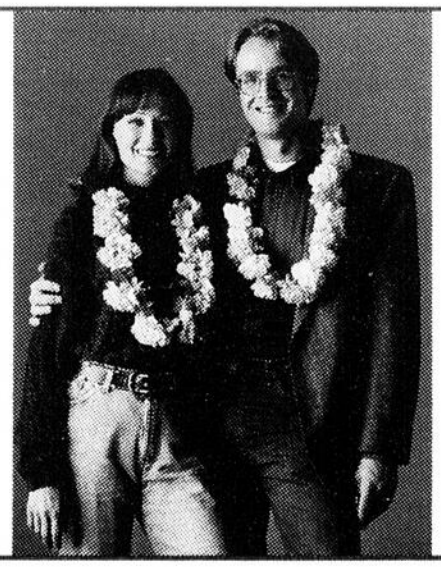
Courrier de la deuxième classe Enregistrement no 10 177

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

A.L. Van Houtte....40	Cossette Communication-Marketing....28	Léger et Léger....18	Santé Médisys (Gr.)....24
ABL....36-37	Cresbrook Forest Ind.....41	Logistec....36-37	Santra....24
Accugraph....T-4	De Beers Consolidated Mines....42	Lotus....T-22-23,24	SAP....T-19
Actidev....36-37, 59	Desjardins (Soc. fin.)....46, 52	LucasArts....T-18	Scétauroute (Gr.)....15
Air Canada....36-37	DIL....T-16	MacMillan Bloedel....41	Sears Canada....13, 17
Alcan....36-37, 41	Discreet Logic....T-8	Marconi Canada....36-37	Seattle Computer....T-22-23
Alias Research....T-8	Domtar....36-37, 41	Market Vision....T-18	Sega....T-18
America Online....T-22-23	Donohue....36-37, 41	Maryva....T-24	Semi-Tech....60
Amisk (Corp. de develop.)....36-37	E.QU.I.P. Int.....32	McDonald's....T-8	Shermag....36-37
Angoss....T-2-3	Eaton....17	Megalode Corp.....T-4	Sherwood-Drolet....19
Apple....T-14-15,18,22-23	Ernst & Young....T-20-21	MegaToon....T-18	Silicon Graphics....T-20-21
Arlington Software....T-20	Fonds de solidarité....18	Merisel....T-2-3	SNC-Lavalin....15
Asahipen....32	Foresterie Noranda....41	Métallurgie Noranda....43	Socanav....36-37
AT&T....T-20-21	Forex....36-37	Métro-Richelieu....59, 60	SoftCOP Int.....T-2-3,4
Banque Royale....36-37	Fortune 1000....T-10-11	Metrowerks....T-14-15	Softimage....T-8
BCE Mobile....36-37	Franco-Nevada....52	Micro-Tempus....T-14-15	Speedware Corp.....T-17
BCP....28	Gestion Hubbard....36-37	Micronim....T-2-3	Sport-Lam....19
Bertec....19	Golden Star....52	Microsoft....T-6-7,18,22-23,24	Sumner Sports....60
BioChem Pharma....36-37	Goldstar....T-10-11	Minéraux Noranda....43	Suzy Shier....36-37
Borland....T-24	Great-West....45	Mitsubishi....T-24	Symantec....T-14-15
Brenda Mines....43	Guillevin Int.....36-37	Motorola....T-14-15,22-23	Taligent....T-22-23
Broderbund....T-16	Hal Leonard Corp.....T-10-11	Nathan....T-16	Tele-Metropole....36-37
Brunswick Mining & Smelting....43	Harmac Pacific....41	National....18	Telemedia....36-37
Business Software Alliance....T-2-3	Hemlo (Mines d'or)....43	Nike....T-8	Theratechnologies....36-37
C-MAC (Ind.)....36-37	Hewitt et Associés....26	Noble China....60	Time Warner....T-20-21
Cabano Transport (Gr.)....36-37	Hewlett-Packard....T-17	Noranda....43	Transat A.T.....36-37
Cadillac Fairview (Corp.)....28	Hydro-Québec....10	Nortech Fibronic....20-21	Transcontinental (Gr.)....24
Caere....T-2-3	IBM....T-6-7,14-15,16,18,22-23	Novacap....19	Transport Cabano Kingsway....22
Calera....T-2-3	Inco....41	Novicourt....43	Transport Papineau....22
Cambior....36-37, 52	Info Innov....T-7	Orex (Exploration)....43	Transroute Int.....15
Canadian REIT....45	Inglasco....19	Plaintree Systems....52	Tune 1000....T-10-11,20-21
Caron Bélanger Ernst & Young....T-20-21	Ingram....T-2-3	Plastiques Royal (Gr.)....57	UAP....28
Cascades....36-37	Int. Data Corp.....T-6-7	Promexpo....14	Univers Info....59
Centre de montage électronique....T-8	Intuit....T-22-23	Pub. Transcontinental....18	Vencap Equities Alberta....18
CFCF....35-37, 48-49	Investissement Desjardins....18, 19	Québecor....24	Verge LeBel....28
CGI (Gr.)....52	Ivanhoé....65	Regional Cablesystems....48-49	Vidéotron (Gr.)....24
Cinar Films....60	Journey's End....24	Rio Algom....41	Vidéotron....58
Coca-Cola....T-8	Kerr Addison Mines....43	Robert (Gr.)....22	Virgin Interactive Ent.....T-18
Cognos....T-17	Korg....T-10-11	Robert Coppenrath et Associés....26	Wal-Mart....17
Compuserve....T-22-23	Kurzweil....T-10-11	Roland....T-10-11	Wink (Ind.)....13
Computertime....36-37	La Baie....17	Royal Aviation....36-37	WordPerfect....T-18
Conmat....32	Laperrière & Verreault (Gr.)....36-37, 60	Samson Bélair....24	Yamaha....T-10-11

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?
Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer, refinancer toutes sortes de propriétés
Participez au programme 902.56 ou 902.57
conduisant à une A.E.C.: Attestation d'Études Collégiales
Devenez agent ou courtier immobilier.
Permis no. 749926
Renseignements et réservations
(514) 277-2117 • 1-800-361-9972
Collège Jean-Guy Leboeuf depuis 1954
5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9
Expert en formation sur mesure en entreprise
En immobilier, consultez toujours un diplômé

« On voit nos REÉR nous permettre de faire la belle vie... plus tôt. »



VisionPersonnelle℠ : Sécurité financière
Pour savoir comment assurer votre avenir avec le bon choix de régimes de retraite, composez le 1 800 465-CIBC.
BANQUE CIBC
On voit la vie de *votre* façon.℠
℠ Marques de commerce de la CIBC

l'économie canadienne en 1995

tionnistes et diminuer les attentes de croissance des profits. « C'est en ligne avec mon scénario optimiste », a ajouté M. Marchon. Pour 1995, il s'attend à une croissance de 4 %, au Canada, et de 3,8 à 3,9 %, au Québec. Cela se compare à une croissance d'environ 4 %, cette année, au Canada, et de 2,2 %, en 1993.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Fred Simons :« L'inflation est là, c'est sûr. Ce n'est toutefois pas une menace majeure. »

États-Unis : à pleine vapeur

Michael Manford, économiste en chef de **Scotia-McLeod** à Toronto, est encore plus positif. Il prévoit une croissance de 4,5 %, l'an prochain, surtout parce que nous profiterons de la grande force de l'économie américaine. Il prévoit une augmentation de 10 à 12 % des dépenses en capital aux États-Unis, en 1995, après un bond de 11,9 %, au cours des 12 derniers mois.

« Les stocks sont rares, a-t-il également observé. Les Américains devront investir 50 milliards de dollars uniquement pour les rebâtir. » Ajoutez à cela 4 M de nouveaux emplois en un an et une croissance de 3,7 % du revenu réel discrétionnaire et vous avez en place les éléments requis pour que se poursuive la croissance aux États-Unis et au Canada.

Michael Manford parle donc d'une croissance américaine de 3,5 % au quatrième trimestre, rythme qu'il prévoit pour les neuf prochains mois.

La moyenne, en 1995, aux États-Unis, devrait osciller entre 3,5 et 3,75 %.

La force de l'économie explique pourquoi tous les experts s'attendent à de nouvelles hausses de taux d'intérêt, surtout aux États-Unis. « Il y aura de nouvelles hausses au cours de la nouvelle année », a prévenu M. Shenfeld, de Wood Gundy. M. Gampel est également convaincu que la **Réserve fédérale** (l'équivalent de la Banque du Canada) resserrera les conditions monétaires au début de 1995.

M. Manford est plus précis : d'ici l'automne de 1995, les taux à court terme auront augmenté de 1,5 % aux États-Unis et les obligations de 30 ans auront un rendement à échéance de 9 %, 1 % de plus que récemment. Selon M. McCallum, les taux à court terme aux États-Unis augmenteront de 0,75 % d'ici six mois.

« Le risque, c'est que les taux montent plus que prévu, car l'économie américaine roule à pleine capacité », observe l'économiste de la Banque Royale.

Inflation modérée

Les perspectives inflationnistes aux États-Unis divisent les spécialistes.

Michael Manford estime que le taux d'inflation atteindra 4 à 4,5 % d'ici à l'été prochain. C'est l'économiste le plus pessimiste de ce côté. Il a souligné que l'économie américaine fonctionnait à pleine capacité et que la croissance future créerait des pressions plus sévères sur les prix.

Par contre, **Fred Simons**, vice-président d'**Interinvest**, société internationale de placement dont le siège social est à Montréal, estime que les craintes inflationnistes sont exagérées. « L'inflation est là, c'est sûr, a expliqué le gestionnaire. Ce n'est toutefois pas une menace majeure. »

Il ajoute que la débandade importante du marché obligataire en 1994 s'explique davantage par des problèmes de liquidité à l'échelle mondiale.

« Plusieurs industries augmentent leurs prix, note Aron Gampel. Ces hausses n'ont pas toutes été refilées au détail. De plus, les hausses salariales sont contenues. » M. Gampel estime donc que l'indice des prix à la consommation pourrait passer de 2,5 %, cette année, à 3 %, en 1995, aux États-Unis.

Maurice Marchon est d'accord : il est encore trop tôt pour prévoir un taux d'inflation de 4 à 5 %. « Il ne faut pas oublier que l'inflation est un phénomène monétaire, a expliqué l'économiste des HEC. Or, sur la base de l'évolution de la masse monétaire américaine, l'inflation devrait se maintenir entre 2 et 3 %. »

Au Canada, l'inflation ne sera pas un problème à court terme. Tous les experts s'attendent cependant à une légère reprise (entre 1 et 2 %), après une inflation inexistante cette année.

Dollar

L'évolution du dollar canadien cause des maux de tête aux spécialistes.

En principe, avec l'économie fonctionnant à plein régime (ou presque) et avec la forte hausse des prix des matières premières, notre dollar devrait mieux se comporter par rapport à la devise américaine. Cependant, ce n'est pas le cas. Sous l'impact de la hausse des taux américains, qui ont grimpé plus rapidement qu'ici, notre devise connaît des faiblesses.

« La vague de fond devrait soutenir notre dollar. Je suis toutefois sceptique lorsqu'on prévoit que le dollar canadien atteindra 0,78 $ US l'an prochain », a avancé M. Marchon.

Sur la base de la croissance économique et du rebondissement des prix des ressources naturelles, Michael Manford est un de ceux qui prévoient une appréciation du dollar canadien. Il pense même que notre devise pourrait atteindre 0,80 $ US d'ici au début de 1996.

John McCallum ajoute qu'en raison des incertitudes politiques, on peut être certain que le dollar sera volatil l'an prochain. « À long terme toutefois, notre dollar s'appréciera. »

IMPORT EXPORT TRANSPORT
Vos transitaires internationaux et courtiers en douanes
depuis 70 ans!
starber INTERNATIONAL INC.
285-1500
1-800-361-1867

De son côté, Avery Shenfeld croit qu'il est difficile de prévoir l'évolution, en raison surtout des incertitudes politiques. Le référendum québécois, qui pourrait avoir lieu l'an prochain, et l'ampleur des efforts du gouvernement fédéral pour réduire son déficit sont des inconnues majeures.

Incertitudes politiques

Sans inclure le risque politique, il estime que notre dollar peut valoir 0,78 $ US d'ici au milieu de l'an prochain. « Même à ce niveau, nos entreprises demeureraient concurrentielles. »

Le niveau du dollar est important pour nos exportateurs, mais également pour l'inflation. Une baisse sensible de sa valeur pourrait ranimer les craintes inflationnistes. M. Simons, d'Interinvest, croit, par exemple, que la hausse des prix à la consommation au Canada proviendra, au cours des prochains mois, du prix des biens importés. Ces biens deviennent plus coûteux pour les Canadiens lorsque notre dollar se déprécie.

BERNARD MOONEY

LES AFFAIRES
Trimestriel

SOMMAIRE

- L'économie canadienne continuera à progresser l'année prochaine.....pp. 2-3
- L'économie américaine risque de ralentir en 1995, mais il y aura reprise en Europe.....p. 4
- La croissance des profit des entreprises québécoises sera de 20 à 30 % en 1995 .....pp. 35 à 37
- La correction se poursuivra à court terme, mais des jours meilleurs sont à prévoir pour la bourse....p. 38
- Stratégie de placement pour 1995 : opter pour les obligations négociables de quatre à 10 ans.....p. 39
- Les prix des métaux, du papier et des actions sont encore loin de leurs sommets cycliques.....p. 41
- Pas de hausse notable des mises en chantier en vue, mais le marché de la revente s'activera.....p. 61

Votre vie est un succès, BIEN SÛR MAIS...

Vous avez trop de responsabilités, vous êtes trop occupé(e).
BIEN SÛR MAIS si vous rencontriez quelqu'un qui, comme vous...

Vous êtes autonome, vous n'avez plus besoin de personne.
BIEN SÛR MAIS si la tendresse et l'affection se présentaient...

Vous êtes à l'aise, vous avez des relations, des activités.
BIEN SÛR MAIS... une histoire simple sans drame ni complication...

C'est possible.
BIEN SÛR, vous le savez.

Laissez-nous vous le prouver.

LA SOCIÉTÉ
JEANNE-MANCE MERCIER
RENCONTRES

1010, rue Sherbrooke Ouest
bureau 701, Montréal (Qc) H3A 2R4
Tél.: (514) 288-9823

Quinze années d'expérience en Ressources humaines et Relations publiques.

IB 1735
BLANCPAIN

Le chronographe rattrapante avec calendrier perpétuel et phases de lune

Exclusif chez:
KAUFMANN de SUISSE
BIJOUX ET MONTRES
2195 Crescent, Montréal, H3G 2C1, (514) 848-0595

LE POINT

Ralentissement à prévoir aux États-Unis, mais reprise en Europe

« L'an prochain, l'attention se déplacera de l'inflation vers le ralentissement économique et la possibilité d'une récession aux États-Unis », prédit **Fred Simons**, vice-président d'**Interinvest**, de Montréal. Le gestionnaire fait référence à la débandade du marché obligataire en 1994, à la suite des craintes de reprise de l'inflation.

Or, en 1995, les marchés financiers pourraient bien déplacer le sujet de leurs craintes vers un ralentissement trop prononcé de l'économie américaine. « La hausse des taux d'intérêt de cette année ralentira la croissance en Amérique du Nord au cours de la deuxième moitié de l'année prochaine », croit M. Simons.

LES AFFAIRES Trimestriel

Maurice Marchon, professeur agrégé à l'*Institut d'économie appliquée* de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC), prévoit également un ralentissement d'ici à la fin de 1995. « La politique de la banque centrale américaine est maintenant plus restrictive », a-t-il observé. Par exemple, le taux de croissance des réserves bancaires est en chute libre. D'un taux de croissance de 16 % au milieu de 1993, les réserves ont décru de 1,4 %, au cours des 12 derniers mois.

Ce ralentissement reporterait à 1996 et peut-être même à 1997 la véritable menace inflationniste. **Avery Shenfeld**, économiste senior pour **Wood Gundy**, prévoit que le taux de croissance de l'économie des États-Unis glissera à 2,5 %, dans la deuxième moitié de 1995.

Michael Manford, économiste en chef de **Scotia-McLeod**, ne voit pas de ralentissement à l'horizon. Selon lui, l'économie américaine est comme une locomotive qui a pris son élan.

Ce ne sont pas les hausses d'intérêt des derniers mois qui la ralentiront. Il s'attend donc à ce que les autorités monétaires appuient davantage sur les freins, ce qui se traduira par d'autres hausses de taux, avant que le train ne ralentisse vraiment.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Maurice Marchon : « La politique de la banque centrale américaine est maintenant plus restrictive. »

Un élément important à surveiller sera l'évolution des économies européenne et japonaise.

La thèse de la poursuite de la croissance économique américaine (et canadienne) s'appuie en bonne partie sur l'idée que l'Europe et le Japon ne sont qu'au début de leur reprise respective.

La croissance économique en Allemagne, en 1994, a surpris les experts. L'économie allemande devrait croître de 2 %, cette année, comparativement à un recul de 1,7 %, en 1993. Les économistes prévoyaient une reprise beaucoup plus lente.

Par contre, la force de l'économie allemande s'explique presque essentiellement par son secteur extérieur.

La consommation interne est encore paralysée et la **Bundesbank**, la banque centrale allemande, demeure prudente. M. Marchon prévoit une croissance de 2,8 % en 1995, en Allemagne.

Fred Simons ne prévoit aucune augmentation significative de la croissance, l'an prochain, en raison des faibles dépenses de consommation.

Il se dit parmi les moins optimistes. M. Shenfeld prévoit une croissance de 2,5 % en Allemagne.

La performance au Japon a déçu, même si on s'attendait à une faible reprise.

Les points d'interrogation sont encore nombreux. « Le système financier japonais est faible.

Les banques au Japon sont dans le même état que les banques américaines il y a trois ans », a avancé M. Simons, dont la firme investit partout dans le monde.

« Nous sommes plutôt optimistes sur la croissance de l'économie mondiale dans son ensemble, a précisé **John McCallum**, vice-président senior et économiste en chef de la **Banque Royale**. Le Japon et l'Europe sortent de la récession, la croissance est forte en Asie et nous croyons que le Mexique et l'Amérique latine feront bien. »

Selon la *Commission de l'union européenne*, l'économie de ses 12 pays membres croîtra de 2,6 %, en 1994, et de 2,9 %, en 1995.

La Commission prévoit une croissance du produit intérieur brut (PIB) de 3,2 %, en 1996. L'inflation glisserait de 3,1 %, cette année, à 2,9 %, en 1995.

BERNARD MOONEY

INDUSTRIES ROLLS-ROYCE CANADA INC.

Stan Todd

Stan Todd a été nommé président et chef de la direction, Industries Rolls-Royce Canada Inc. Il remplace Barry Eccleston, qui vient d'être nommé au poste de directeur général et président (désigné) de International Aero Engines, situé à Glastonbury, au Connecticut.

M. Todd est né en Angleterre où il a fait ses études. Il est directement associé avec Rolls-Royce depuis 1966. En 1987, il a été nommé sous-directeur général de Civil Aero Engine Business chez Rolls-Royce. Ces trois dernières années, il a assumé les fonctions de directeur de projet pour le moteur Rolls-Royce Trent, le plus puissant aéromoteur construit par l'entreprise.

M. Todd possède une maîtrise en administration de la Manchester Business School et a reçu son diplôme d'ingénieur en mécanique de l'Imperial College, à Londres, en Angleterre.

À Toronto, M. Todd sera responsable de l'une des plus importantes entités de Rolls-Royce plc à l'extérieur du Royaume-Uni. Industries Rolls-Royce Canada Inc. comprend cinq unités : Rolls-Royce Canada Limitée, à Lachine, au Québec, Bristol Aerospace Limitée, Winnipeg, Manitoba, Turbogénérateurs Parsons Canada Limitée, à St. Catharines, en Ontario, Transformateurs Ferranti-Packard Ltée., également de St. Catharines, en Ontario, et Turbines à gaz Rolls-Royce (Canada) Inc., à Dorval, au Québec. Au total, ces cinq unités emploient plus de 3 000 Canadiens répartis dans huit localisations. En 1993, les ventes du groupe ont dépassé 500 millions $, dont 50 pour cent étaient des exportations.

Industries Rolls-Royce Canada Inc. fait partie de Rolls-Royce Industrial Power Group, l'un des deux groupes qui forment Rolls-Royce plc. L'autre groupe étant l'Aerospace Group. Rolls-Royce plc., dont le siège social est situé à Londres, en Angleterre, est un groupe fortement intégré qui offre une technologie avancée et rentable dans le domaine des sources d'énergie pour les secteurs industriel et de l'aérospatiale du monde entier.

JE SUIS TOUJOURS COMBLÉ AU
GERMAIN • DES • PRÉS
HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC
1-800-463-5253

Si votre voiture ne représente pas le luxe à son apogée,
composez le 1 800 387-9333.

La nouvelle LINCOLN CONTINENTAL 1995
LE LUXE À SON APOGÉE.

Des gens d'affaires au ministre Paillé : les grappes industrielles sont incontournables

La stratégie des grappes industrielles est suffisamment implantée dans plusieurs secteurs industriels pour qu'elle apparaisse désormais comme un acquis. Le gouvernement québécois doit donc en tenir compte dans sa démarche de redéfinition de la politique industrielle.

C'est ce qui se dégage de plusieurs entrevues réalisées avec des gens d'affaires depuis que le ministre de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie**, **Daniel Paillé**, a remis en cause la politique des grappes industrielles de son prédécesseur, **Gérald Tremblay**.

Concluant que certaines grappes avaient donné « des raisins secs » et que d'autres grappes « sont venues à maturité et vont s'éteindre », le ministre a souligné la nécessité de resserrer les orientations et de prendre en compte la spécificité des secteurs. M. Paillé a promis une nouvelle politique industrielle orientée vers les régions et vers les PME. « Ce qui s'applique à Harvard ne s'applique pas nécessairement à Baie Saint-Paul », a- t-il dit pour montrer que la politique des grappes découle de travaux d'un professeur de Harvard.

Le concept des grappes industrielles consiste à favoriser les alliances stratégiques entre les entreprises et les institutions d'un même secteur d'activité. Il fait appel à la concertation, au maillage et aux échanges entre industriels, financiers, professionnels et chercheurs qui avaient plutôt l'habitude de s'ignorer les uns les autres. Le ministre Gérald Tremblay en avait fait une des idées maîtresses de sa politique industrielle.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Gérald Tremblay, le père du concept des grappes industrielles, affirme que « Nous n'avons plus la patience et encore moins le temps d'accepter que l'on puisse balayer du revers de la main ou de détruire cette politique, sans en évaluer les conséquences et surtout sans rien proposer de mieux ».

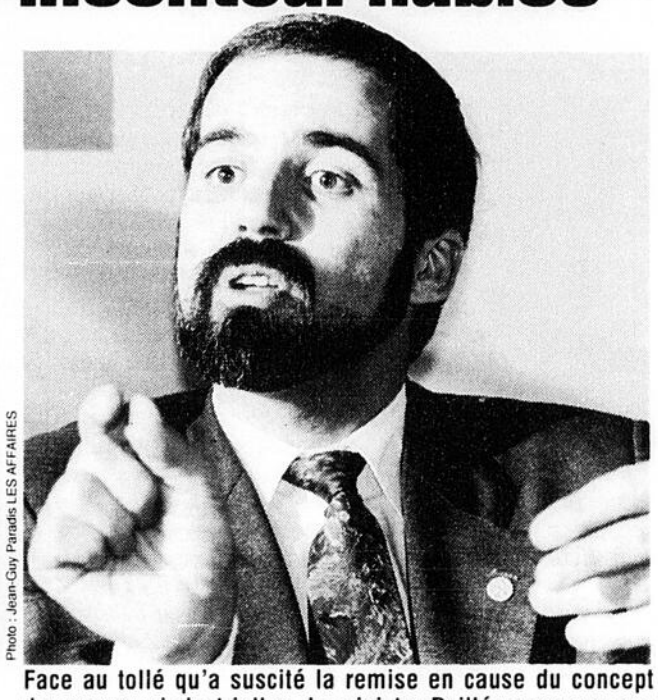


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Face au tollé qu'a suscité la remise en cause du concept des grappes industrielles, le ministre Paillé a reconnu que les grappes industrielles avaient un mérite certain.

Réaction de l'industrie

La réaction de l'industrie ne s'est pas fait attendre. « Notre stratégie industrielle doit s'inscrire dans la mondialisation des marchés », affirme **Gérald Ponton**, président de l'**Association des manufacturiers québécois**.

« Telle que nous l'avons vécue, cette politique nous apparaît carrément incontournable, affirme de son côté **Louis Archambault**, président du **Groupe conseil Entraco** et président de la grappe de développement des industries de l'environnement. Nous sommes entrés dans la phase action et nous voulons nous assurer que le ministre de l'Industrie et du Commerce comprenne bien ce que nous faisons. »

Tout juste rentré d'Espagne, où il a exposé la stratégie québécoise des grappes à ses interlocuteurs du pays basque, M. Archambault a sollicité immédiatement un rendez-vous auprès du nouveau ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie.

Michel Audet, président de la **Chambre de commerce du Québec**, admet que cette politique puisse faire l'objet d'un élagage, mais il n'est pas prêt pour autant à conclure à son échec. « Il y a eu beaucoup de secteurs industriels qui se sont mobilisés. Cela n'aiderait personne que de démobiliser les gens ».

Camille Gagnon, président du **Groupe conseil Inovitech** et membre de la grappe des technologies de l'information, affirme : « Il y a un momentum maintenant; il y a un réflexe dans l'industrie, qui reconnaît qu'il doit y avoir une mise en commun (des différents acteurs d'un même secteur) pour attaquer ensemble des marchés d'exportation. Tout le monde au Canada et à l'extérieur reconnaît qu'il se passe actuellement quelque chose de magique au Québec ».

Gérald Tremblay s'en mêle

Selon l'ex-ministre Gérald Tremblay, la politique des grappes industrielles n'entre pas en contradiction avec une démarche orientée vers les régions et les PME. « Nous n'avons plus la patience et encore moins le temps d'accepter que l'on puisse balayer du revers de la main ou détruire cette politique, sans en évaluer les conséquences et surtout sans rien proposer de mieux, d'autant plus que la politique industrielle privilégie les régions et la PME », a écrit Gérald Tremblay dans une lettre dans laquelle il a demandé au ministre Paillé de repenser cette décision.

M. Tremblay a joint à sa missive une copie de lettre que lui avait adressée le regretté **Doris Lussier**, militant péquiste bien connu, et dans laquelle il avait écrit qu'il fallait « non seulement appuyer, mais propager la philosophie et la substance de la politique des grappes industrielles...Il n'y a pas d'autre solution durable au problème de l'économie québécoise que celle que vous proposez. »

Daniel Paillé s'explique

En fait, les propos du ministre ont soulevé plusieurs interrogations même parmi ceux qui, comme à l'Association des manufacturiers québécois, ont déjà exprimé des réserves à l'égard de cette politique.

M. Paillé a donc nuancé sa pensée dans un communiqué et a reconnu que les grappes industrielles ont un mérite certain : « Les mécanismes de concertation établis au fil des ans doivent être réorientés pour passer au mode continu et être résolument tournés vers l'action. Considérant que les tables de décideurs associés au concept des grappes industrielles aient pu jouer un rôle de pionnières en ce sens, il nous faut renforcer et accélérer cette dynamique pour que l'ensemble des entreprises, quelque soit leur taille ou la région d'où elles originent, soit partie prenante au processus. »

Il entend, pour l'avenir, continuer à soutenir, comme partenaire, les tables sectorielles en place, et oeuvrer avec elles dans le sens de l'action.

« Peu importe comment on les appellera, dit **Pierre Archambault**, président de la société **Idil** et membre de la sous-grappe de la domotique. C'est le résultat qui compte. C'est là pour rester et je crois bien que les gens vont continuer d'appeler cela des grappes. Elles représentent une idée intéressante. »

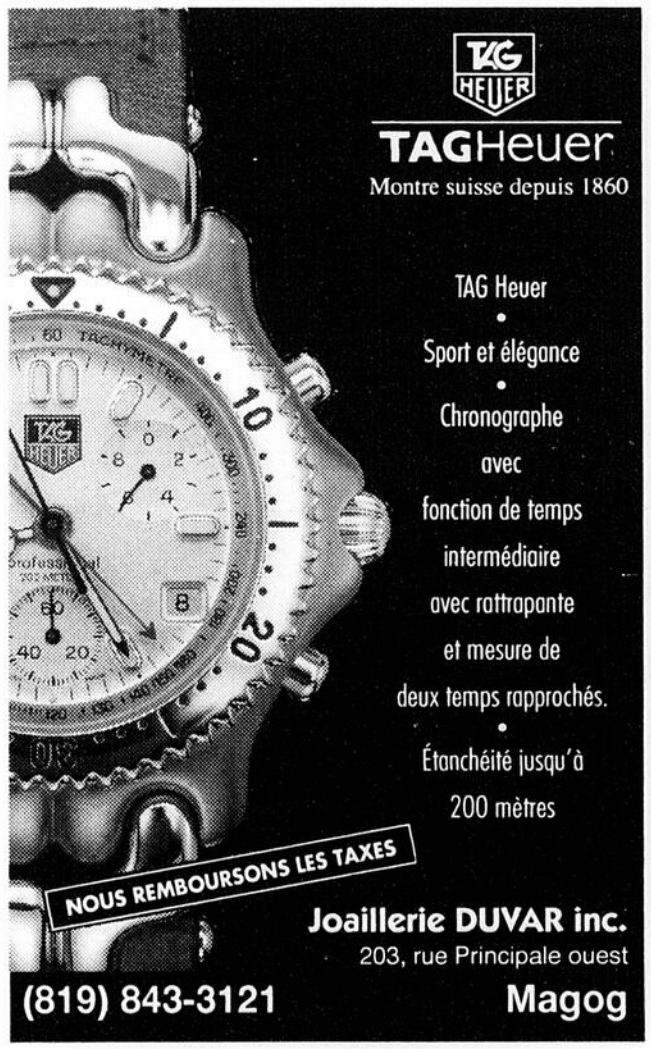
ALAIN DUHAMEL

Le remède miracle pour la prochaine saison fiscale

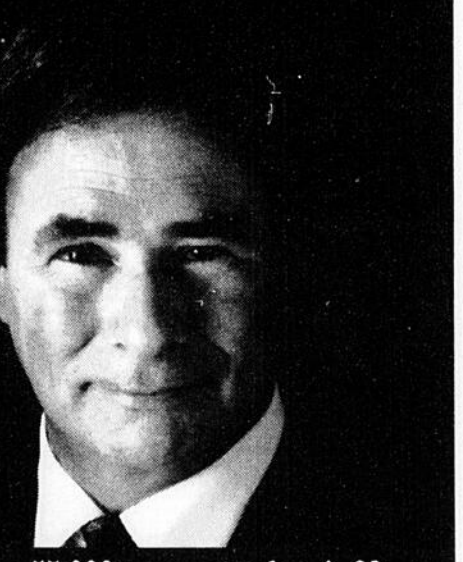
DR TAX

LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA

SANS FRAIS
1-800-663-7829



«AUGMENTEZ VOS VENTES»
Roger St-Hilaire



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

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

Inscrivez-vous maintenant!
Les places sont limitées

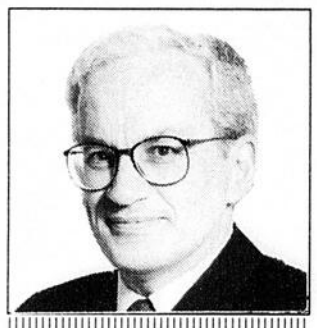
Montréal 12-13 décembre - 12-13 janvier,
Québec 15-16 décembre - 16-17 janvier

Cours de vente
Roger St-Hilaire

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

ÉDITORIAL

On ne peut ignorer les grappes industrielles



JEAN-PAUL GAGNÉ

Il est toujours tentant pour un nouveau ministre de balayer du revers de la main l'œuvre de son prédécesseur. C'est le piège dans lequel est tombé la semaine dernière **Daniel Paillé**, nouveau ministre de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie**.

Interrogé par des journalistes, Daniel Paillé a sonné le glas de la politique des grappes industrielles mise en place par son prédécesseur, **Gérald Tremblay**. Devant l'inquiétude suscitée par sa déclaration, le ministre a précisé sa pensée dans un communiqué, mais sans retirer ses déclarations chocs.

Des grappes ont produit des « raisins secs »..., d'autres « sont venues à maturité et vont s'éteindre d'elles-mêmes », a-t-il déclaré, selon un article du journaliste **Frédéric Tremblay** de la Presse canadienne. « Ce qui s'applique à Harvard ne s'applique pas nécessairement à Baie-Saint-Paul », a-t-il ajouté pour caricaturer la politique des grappes, inspirée des travaux du professeur **Michael Porter** de Harvard.

Cette déclaration surprend car le concept des grappes ou de l'entreprise-réseau est devenu inévitable. Aucune entreprise, aucun entrepreneur, fut-il de Baie-Saint-Paul, ne peut ignorer la nécessité de travailler en réseau avec ses fournisseurs et ses clients, d'où qu'ils soient, avec des entreprises complémentaires de sa région, et même avec le secteur non commercial, universités, collèges, centres de recherche, syndicats, etc.

Le Québec compte d'ailleurs de plus en plus d'exemples d'alliances stratégiques conclues entre des entreprises d'ici et de l'étranger, entre des entreprises d'une même région ou encore entre des entreprises et des institutions.

Velan, fabricant de robinetterie industrielle, qui vend 92 % de sa production dans 44 pays, a des alliances stratégiques avec des multinationales des États-Unis et d'Europe. Les entreprises du secteur de l'imprimerie, qui comptent des concurrents féroces, ont joint leurs efforts pour créer l'Institut des communications graphiques, un projet de 15,6 M$, qui sera financé en partie par le public. À Saint-Pie, une trentaine d'entreprises travaillent en grappe autour de **Lacasse**, concepteur et assembleur de mobilier de bureaux. À l'**Université du Québec à Trois-Rivières**, le professeur **Réal Jacob** s'intéresse non seulement aux partenariats étroits que la division des produits récréatifs de **Bombardier** entretient déjà avec ses fournisseurs, mais aussi aux alliances que ces fournisseurs tissent entre eux.

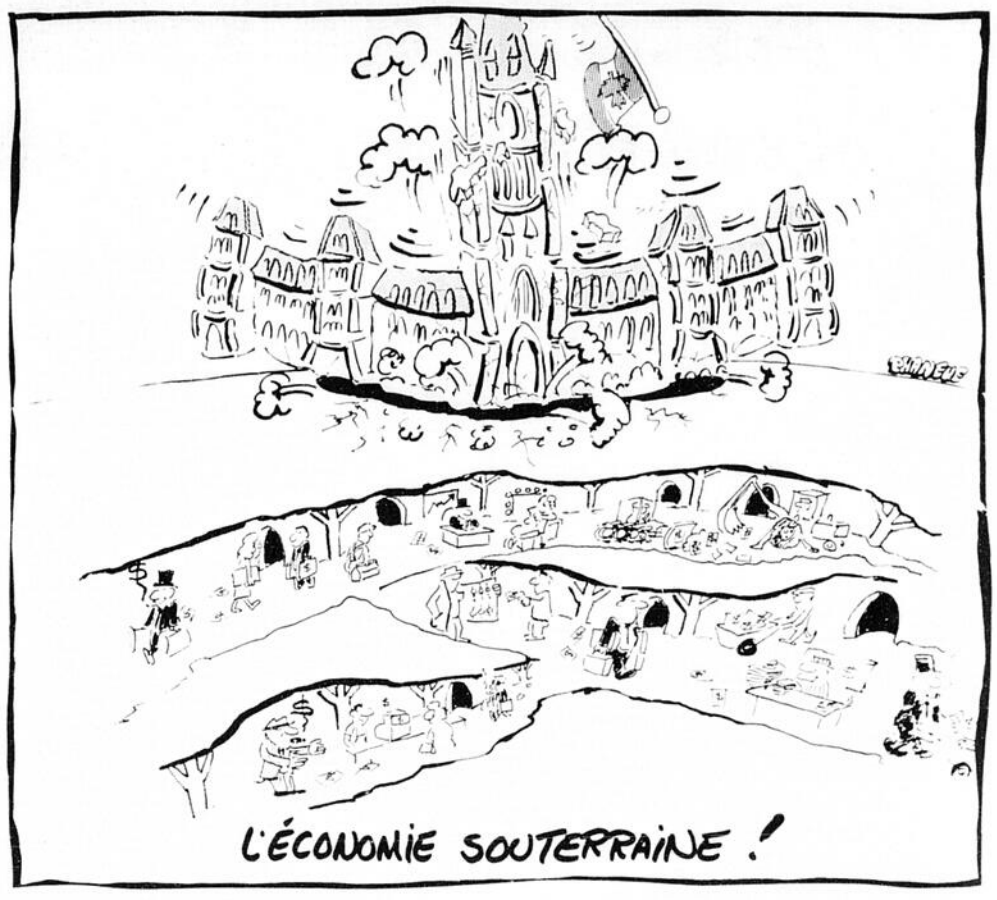
Certes, la politique des grappes n'est pas une panacée. Elle est une approche basée sur le réseautage et dont les effets se font sentir à moyen et à long termes. Fondé sur l'échange d'informations et la collaboration entre des entreprises d'une même industrie et même entre des concurrents d'un même secteur, le concept de l'entreprise-réseau est à la fois ancien et moderne.

C'est ce concept qui était à la base des puissantes keiretsus japonaises. Même si ces dernières ont été démembrées, les entreprises japonaises d'aujourd'hui fonctionnent toujours en réseau. S'opposer à ce concept, c'est presque être contre la vertu.

À la place des grappes, le ministre Paillé promet une politique industrielle qui « privilégiera les régions et les PME », deux clientèles que tout politicien s'emploie à cultiver et que, justement, n'ignore aucunement la politique des grappes. Comment ? Le ministre répond qu'il faut « cibler davantage ».

On ne retrouve pourtant pas cette volonté de « cibler davantage » dans le programme de garanties de prêts de 300 M$ aux entreprises en démarrage, qui peut, en principe, servir à financer aussi bien un dépanneur qu'une buanderie. Ce programme n'aurait pas dû servir à ouvrir d'autres commerces de détail, déjà trop nombreux au Québec. Il faudra compter sur les institutions financières, qui administrent le programme, pour faire le tri entre les bons et les mauvais projets.

Comme c'est le cas d'autres décisions du gouvernement, le nouveau ministre a agi précipitamment. L'improvisation est mauvaise conseillère.



LES AFFAIRES©

Fondé en 1928

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul Gagné**
Chef de pupitre: **Michel Clermont** *Adjoint au chef de pupitre:* **Jean-Luc Renaud**
Directeur cahiers spéciaux: **Normand Saint-Hilaire** *Adjoint:* **Gilles Gagnon**
Directeur section finance: **Bernard Mooney** *Directeur technologie-informatique:* **Yan Barcelo**
Journalistes: **Dominique Beauchamp, Claude Chiasson, , Gilles Des Roberts, Gilles Lajoie, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières**
Collaborateurs: **Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Dominique Froment, Michel De Smet, Raymond Prince**
Photographe: **Jean-Guy Paradis** *Superviseur de production:* **Donald Wells**

Publicité: *Directeur des ventes:* **Yvon Tremblay**
Adjoint, développement des ventes: **Joanne Proulx** *Adjoint administratif:* **Normand Bergeron**
Montréal: (514) 392-9000 - Toronto: (416) 324-2789 - Vancouver: (604) 984-7176
Maritimes: 1-800-361-5479 - États-Unis: 1-800-461-3773 - Paris: (1) 45-00-66-08

Tirage: *Directeur* **François Blondin** **Marketing:** *Directeur* **Gilles Robichaud**
Abonnement: *(514) 392-0297*
The Audit Bureau
***Les Affaires** publié 46 fois l'an.* **1 an: 41,02 $ 2 ans: 62,90 $**
***Les Affaires Trimestriel** publié 4 fois l'an* **1 an 6,84 $ 2 ans 13,67 $**
Au numéro: 2,22 $ *- Les taxes applicables sont incluses dans ces prix.*
PMB

Le journal LES AFFAIRES est publié par les **Publications Transcontinental Inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9
Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586
Président: **Alain Guilbert**
Directeur administratif: **Ginette Roy**
Directrice générale, division des Publications économiques: **Suzanne Paquet**

Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. ltée**
Président du conseil d'administration: **Rémi Marcoux**

Imprimé par l'Imprimerie Transmag inc., une division de l'Imprimerie Trans-Continentale inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 10 177
Dépôt légal - bibliothèque du Québec ISSN 0705-1859 Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

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

Vous songez
à informatiser
votre
force de vente?

MEI+ est le numéro un des logiciels de gestion des ventes. En plus d'être bilingue, il améliore le suivi des clients et accélère le cycle de vente en gérant les opportunités d'affaires. MEI+ facilite le travail des représentants sur la route munis d'un ordinateur portatif et fonctionne en réseau. Avec MEI+, les directeurs et vice-présidents ont accès rapidement aux résultats des ventes. S'intégrant aux systèmes corporatifs existants, MEI+ est une application Windows.

Découvrez pourquoi MEI+ est le choix des grandes entreprises canadiennes!

Demandez à Bell Canada, Gestion Financière Talvest, Mouvement Desjardins, Samson Bélair Deloitte & Touche et Sidbec-Dosco.

LE GROUPE INFORMATIQUE MEI
UNE RÉPUTATION ÇA S'ACQUIERT...UNE EXPERTISE ÇA SE PARTAGE.

9001, Boul. de l'Acadie, bureau 802, Montréal (Québec) H4N 3H5 Tél. : (514) 384-6411 poste 227 • Fax : (514) 384-6410

Gérald Ponton veut faire de la compétitivité son cheval de bataille au sein de l'AMQ

Contrairement à son prédécesseur, **Gérald A. Ponton** n'a pas l'intention de monopoliser les feux de la rampe à la tête de l'**Association des manufacturiers du Québec** (AMQ).

« Je veux favoriser un retour aux sources. Je veux qu'on soit une association où l'on brasse des affaires », a indiqué le président-directeur général de l'une des plus grandes associations patronales au Québec.

M. Ponton, 46 ans, fait partie des membres de l'ancienne garde de **Provigo** (Mtl, *PGV* 4,90 $) qui ont été congédiés à la suite du remaniement à la direction de la chaîne d'alimentation, l'année dernière.

L'ex-vice-président du développement immobilier et de l'ingénierie de **Provigo Distribution** vient de succéder à **Richard Le Hir** au poste de commande de l'AMQ. M. Le Hir a abandonné son poste, cet été, pour se lancer en politique avec le **Parti québécois**. À la suite de sa victoire, il a été nommé ministre délégué à la **Restructuration**.

Quand M. Le Hir dirigeait l'AMQ, il ne se passait pas une semaine sans qu'il n'émette ses commentaires sur un événement quelconque ou une décision politique. M. Ponton, avocat de formation, ne s'attend pas à être aussi loquace. On le sent plus à l'aise dans les coulisses. Il a d'ailleurs été l'un de ceux qui ont contribué à la modification de la *Loi des heures d'affaires des établissements commerciaux* quand il était chez Provigo.

GÉRALD A. PONTON

Âge: 46 ans

Titre: Président-directeur général de l'Association des manufacturiers du Québec

Défi: améliorer la compétitivité des fabricants québécois

Carrière : baccalauréat en droit civil (1972) et maîtrise en droit des affaires (1974) de l'Université d'Ottawa. Avocat au sein de l'étude Phillips & Vineberg (1972-73); conseiller juridique au ministère des Institutions financières (1973-74), au ministère des communications (1975-76), aux ministères de la Justice et du Revenu (1977); vice-président exécutif du Conseil québécois du commerce de détail (1978-80); il entre chez Provigo en 1981 et y occupe divers postes jusqu'en janvier 1994.

Nerf de la guerre

M. Ponton se voit comme le « procureur de la défense » des fabricants québécois. Sa principale préoccupation, au cours de son mandat, ne sera pas tant le jeu des politiciens que la compétitivité des manufacturiers québécois. « C'est le nerf de la guerre », a-t-il souligné.

« Les gouvernements doivent arrêtent d'ajouter des charges fiscales sur le capital. Il faut qu'on ait les programmes sociaux qu'on peut se payer. Les entreprises ont suivi leur cure d'amaigrissement, mais les gouvernements ne l'ont pas encore faite », a-t-il dit.

La rentabilité des fabricants québécois, la formation de la main-d'oeuvre et la satisfaction de ses membres représenteront d'autres priorités de M. Ponton au cours des prochaines années.

« En ce qui a trait à la rentabilité, il faut fournir un ensemble de services à nos membres qui leur permettront de croître. Il faut éveiller aussi leur curiosité à l'égard de l'exportation. La planète est maintenant devenue un village. »

Retour aux sources

« Sur le plan de la formation, je veux améliorer le fonctionnement du programme des crédits d'impôt à la formation. Il faut faire en sorte que le gars qui fait la même job depuis 20 ans puisse évoluer. Quand tout cela fonctionnera, dans un an ou deux, le gouvernement provincial pourra alors se mettre à parler de taxe de 1 % pour la formation.

« En termes de satisfaction des membres, je veux favoriser un retour aux sources. J'ai l'intention de faire passer le nombre de nos associations régionales de neuf à 12 ou 13. Je veux également favoriser un maillage entre les grandes entreprises et les PME au sein de notre association. »

Origines modestes

Gérald Ponton est originaire de Sainte-Thérèse-de-Blainville, au nord de Montréal. Le patron de l'AMQ vient d'un milieu modeste. Son père, **Jean-Baptiste**, était chauffeur de taxi, tandis que sa mère, **Marguerite**, était commis à un bureau de poste. M. Ponton n'a qu'une soeur, **Lise**, qui est maintenant professeur de français au **Collège Dawson**.

L'aîné des Ponton a fait son cours classique au **Séminaire de Sainte-Thérèse** avant de poursuivre des études en droit à l'**Université d'Ottawa**.

Association

À la fin de ses études, il a décroché un emploi au sein du réputé cabinet d'avocats montréalais **Phillips & Vineberg**. Trois ans plus tard, il est devenu conseiller juridique auprès du gouvernement provincial. « Ma femme, **Diane**, et moi voulions avoir des enfants. J'ai donc décidé d'aller à Québec », a expliqué le père de deux enfants : **Jean-Philippe** (19 ans) et **Catherine** (15 ans).

Après cet interlude au sein de la fonction publique, il a fondé le **Conseil québécois du commerce de détail** en compagnie, entre autres, du vice-président d'**Eaton**, **Jean Saint-Jacques**. « L'association canadienne-anglaise qui représentait les commerçants locaux se sentait mal à l'aise de discuter avec le PQ qui venait d'arriver au pouvoir. Les marchands locaux voulaient aussi se donner une image québécoise », a expliqué M. Ponton.

Provigo

M. Ponton a par la suite effectué un retour dans le secteur privé. Il s'est joint à Provigo, où il a gravi rapidement les échelons. Il a commencé sa carrière à la chaîne comme directeur corporatif et l'a terminée au poste de vice-président du développement immobilier et de l'ingénierie.

M. Ponton n'a pas encore digéré son congédiement cavalier, en janvier, même s'il dit avoir reçu une prime de séparation généreuse.

« C'est bien beau l'argent, mais c'est comme si ta maison venait de passer au feu. Tes assurances te dédommagent, mais ta maison a aussi une valeur sentimentale. Tu as vraiment l'impression d'avoir été violé. »

GILLES LAJOIE

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

SUITES LUXUEUSES
MONTRÉAL CENTRE-VILLE
Hôtel Appartement
La Riche Bourg
50$ / JOUR
2170, avenue Lincoln
Montréal (Québec)
H3H 2N5
315$ / SEMAINE
Tél.: 1-800-263-2593
Tél.: (514) 935-9224 Téléc.: (514) 935-5049

OMEGA
Omega Seamaster
Chronomètre automatique
en or 18 ct et acier
Étanche jusqu'à 120 m.
Fabriqué en Suisse
depuis 1848
OMEGA
Le signe d'excellence
J. Omer Roy & Fils Ltée
Tél:(514) 527-2951
1658, ave du Mont-Royal Est, Montréal (Québec) H2J 1Z5
À VOTRE SERVICE DEPUIS 75 ANS

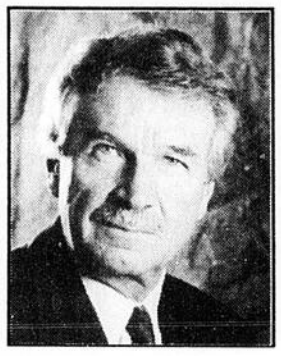
Maîtriser l'art de conclure une Vente
La technologie sensationnelle des années 2000 d'Ibrahim Elfiky.
"Excellent séminaire" A.Dostie, Chrysler Canada
"Exceptionnel" R. Sollazzo AT&T
Ibrahim Elfiky
APPRENEZ:
- Les 7 règles d'or pour surmonter les objections.
- Comment obtenir un rendez-vous avec les prospects.
- Comment éliminer la peur du téléphone ou celle du rejet.
- 10 clés pour créer un rapport.
- 10 secrets d'une présentation réussie.
- PNL...modèle de motivation, stratégie de confiance.
- 12 techniques pour conclure une vente.
- Démonstration et Atelier.
Ne perdez pas une vente de plus,
Appelez (514) 685-0673
ou 1-800-661-7661
Durée: 8h30 à 17h00
Longueuil: 7 déc. ou 18 janv.
Montréal: 6 déc. ou 24 janv.
Québec: 13 déc. ou 25 janv.
CHEOPS SÉMINAIRES
Informez-vous sur comment ce séminaire peut être adapté et présenté à votre compagnie, sur nos conférences, nos cours de PNL, de mémoire, de télémarketing et de gérance de vente.
- Auteur du "best-seller" Top Vendeur
- Spécialiste avec distinction dans la vente et marketing de AHMA
- Maître certifié de la PNL par Dr Grinder
- Conférencier international

LE GROUPE CONSEIL PVM
PARISELLA, VINCELLI & MOUSSEAU INC.
«Votre partenaire dans l'atteinte de l'excellence par le développement de la gestion et de la productivité»
2540, BOUL. DANIEL-JOHNSON
TOUR TRIOMPHE II, SUITE 1006
LAVAL (QUÉBEC) H7T 2S3
1-800- 668-8606
TÉL.: (514) 686-8606

L'ACTUALITÉ

Les pharmaciens du Québec sont menacés de perdre la vente de produits du tabac

cadä



Jean-Paul Lambert

La Corporation des Associations de Détaillants d'Automobiles (CADA) est heureuse d'annoncer la réélection de Jean-Paul Lambert, Adm.A., au poste de président du conseil.

Il est concessionnaire Ford (Yamaska Automobile Inc.) à Saint-Hyacinthe, au Québec. Six autres concessions d'automobiles font aussi partie du Groupe Yamaska Inc. Jean-Paul Lambert est aussi directeur de plusieurs compagnies. Il a été président de la Chambre de Commerce de la province de Québec, président de la Commission Politique, récipiendaire de la médaille commémorative du 125e anniversaire de la Confédération du Canada...

La Corporation des Associations de Détaillants d'Automobile (anciennement la *Federation of Automobile Dealer Associations of Canada*) est l'association professionnelle nationale des concessionnaires automobiles franchisés qui, au Canada, comptent plus de 100,000 employés dans leurs concessions d'automobiles construites au pays et importées.

Décidément, les cigarettes ne portent pas bonheur aux pharmaciens.

Ces commerçants ont d'abord perdu des millions de dollars de revenus, au cours des dernières années, à cause de la contrebande de cigarettes. Maintenant que celle-ci a été éliminée, les pharmaciens risquent de ne plus pouvoir vendre des cigarettes ou du tabac à partir de 1995 et de voir ainsi des dizaines de millions de dollars de recettes s'envoler à nouveau en fumée.

Jugement déclaratoire

C'est ce qui risque de se produire si le propriétaire d'une pharmacie **Uniprix** (Montréal-Est), **Normand Bonin,** est débouté en Cour supérieure, le 4 janvier prochain. M. Bonin, qui vend des produits du tabac dans son commerce, a déposé une requête en jugement déclaratoire, le 17 octobre, contre l'**Ordre des pharmaciens du Québec**.

Un jugement déclaratoire est une procédure où l'on invite un juge à trancher rapidement au sujet d'une disposition d'une loi susceptible de provoquer un litige.

Dans ce cas-ci, c'est l'article 59.2 du nouveau Code des professions qui pose problème.

L'honneur de la profession

Cet article stipule qu'un professionnel ne peut exercer un commerce « qui est incompatible avec l'honneur, la dignité ou l'exercice de sa profession ».

JE SUIS TOUJOURS COMBLÉ AU
GERMAIN • DES • PRÉS
HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC
1-800-463-5253

De l'avis de l'Ordre, un pharmacien n'aurait pas le droit, par conséquent, de vendre des produits du tabac dans son établissement ou par l'entremise d'une compagnie dont il est l'actionnaire majoritaire.

« Le terme incompatible s'applique à un commerce dont la finalité est en contradiction avec l'exercice de sa profession. De tous les articles commerciaux actuellement vendus par des pharmaciens ou des compagnies appartenant à des pharmaciens, seul le commerce du tabac est considéré comme répondant à ce critère », a indiqué le président de l'Ordre, **Jean-Pierre Grégoire,** dans une lettre adressée à ses membres, le 6 octobre.

Pour sa part, M. Bonin prétend que l'article 59.2 serait contraire à l'article 7 de la *Charte canadienne des droits et libertés*.

Source importante de revenus

Si le tribunal accepte l'interprétation de l'Ordre, le jugement à venir donnera un coup de massue aux pharmacies du Québec. La majorité des 1 470 pharmacies de la province vendent des cigarettes et du tabac dans leur établissement.

Les produits du tabac représentent d'ailleurs l'un des piliers de l'offre commerciale des pharmacies.

Certains établissements peuvent réaliser jusqu'au quart de leur chiffre d'affaires grâce à la vente de produits du tabac (voir tableau).

C'est le cas principalement des pharmacies à grande surface appartenant à des chaînes ou qui sont membres de groupes d'achat.

Selon **A.C. Nielsen,** les pharmacies québécoises ont enregistré des ventes de 2,6 milliards, en 1993.

L'**Association des bannières et des chaînes de pharmacies du Québec**, qui représente 80 % des pharmacies, estime qu'il s'est vendu annuellement 225 M$ de produits du tabac dans les pharmacies au Québec, entre 1986 et 1990, avant que la contrebande ne fasse des ravages dans ces commerces.

LES REVENUS D'UNE PHARMACIE COMMERCIALE

Produit	Ventes (prorata)	Marge brute
Produits du tabac	25 %	7-8 %
Cosmétiques	20 %	40 %
Articles divers	20 %	23 %
Médicaments vendus sur ordonnance	35 %	55 %

Source : IMS Canada **Tableau : LES AFFAIRES**

Certaines chaînes ont préféré depuis ne plus vendre de produits du tabac. Cet été, le réseau de pharmacies **Brunet** a fait écraser, par exemple, des stocks de cigarettes par un bulldozer.

« On met l'accent sur les produits pharmaceutiques et de santé », a déclaré alors **Raymond Cloutier,** directeur de la bannière regroupant 49 pharmacies.

Projet avorté

Le débat en cours n'est pas qu'une question de sous. L'avenir de certains pharmaciens est également en jeu.

L'Ordre pourrait imposer des amendes et même, à la limite, radier les pharmaciens qui persistent à vouloir vendre des cigarettes.

Ce n'est pas d'hier que l'Ordre cherche à interdire la vente de cigarettes et de tabac dans les pharmacies québécoises.

« Depuis 1991, nous considérons que c'est incompatible avec la profession », précise le directeur général et secrétaire de l'Ordre, **Alain Boisvert**.

L'Ordre a même proposé un projet de loi à l'ancien gouvernement libéral, mais le projet est demeuré sur les tablettes faute d'unanimité parmi les pharmaciens.

Les pharmaciens du Québec pourraient donc se retrouver, dès l'an prochain, dans le même bateau que leurs confrères de l'Ontario.

Controverse en Ontario

Le gouvernement de l'Ontario vient d'adopter un projet de loi (*Bill 119*) qui interdit la vente de cigarettes et de tabac dans les pharmacies. Des chaînes de pharmacies locales sont en train de mettre sur pied un fonds afin de pouvoir en appeler de la décision du gouvernement.

Le vice-président exécutif de la chaîne **London Drugs, Mark Nussbaum,** a déclaré au quotidien *The Globe & Mail* qu'il s'attendait à ce que d'autres provinces suivent l'exemple de l'Ontario au cours des prochains mois.

La chaîne américaine de grands magasins **Wal-Mart Canada,** qui compte exploiter une pharmacie dans ses 122 établissements, a choisi de prévenir plutôt que de guérir. Elle va éliminer la vente des produits du tabac dans ses commerces.

Le ministre québécois de la **Santé et des Services sociaux, Jean Rochon,** examine la possibilité d'interdire la vente de produits du tabac dans les pharmacies.

« Nous sommes en train de regarder cela. Nous voulons vérifier certaines dispositions légales. Nous ne voudrions pas favoriser les dépanneurs au détriment des pharmaciens », explique son attaché de presse, **Michel Martin**.

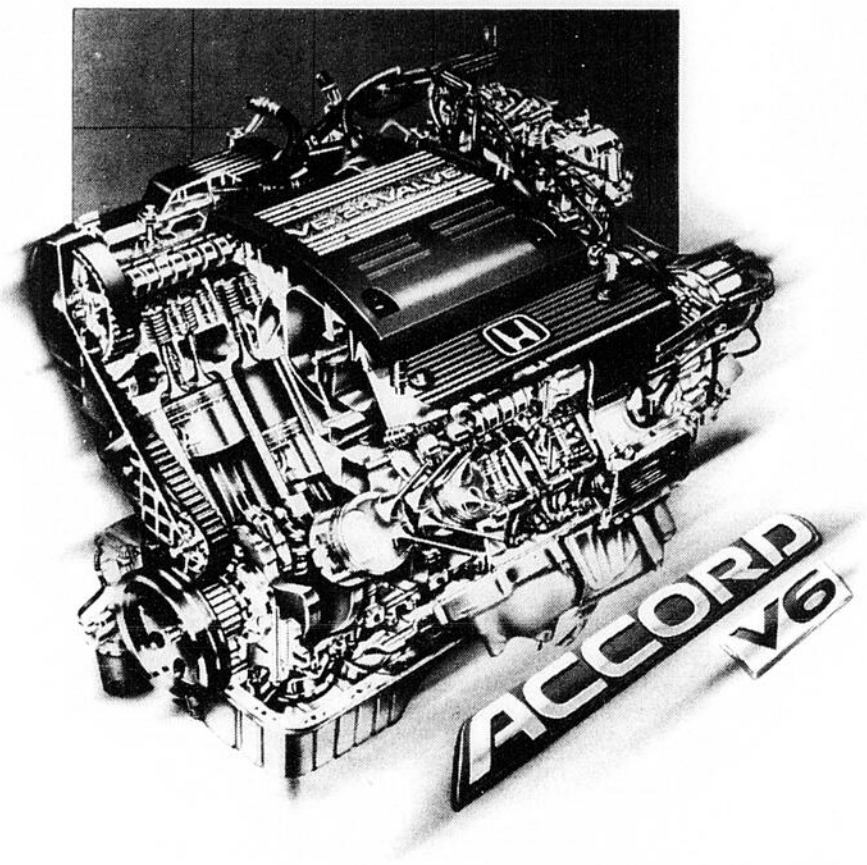
GILLES LAJOIE

Vous allez à Londres?
Filez à l'anglaise.

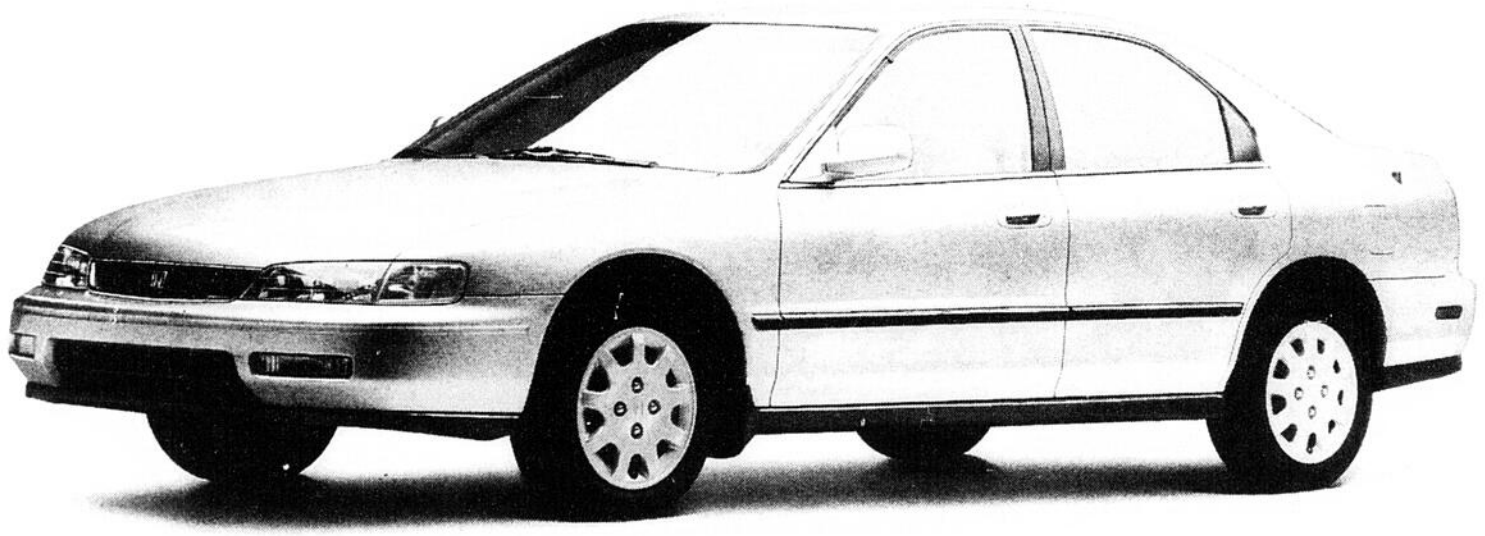
Grâce à notre nouveau service spécial «Fast Track» conçu pour répondre aux besoins spécifiques des voyageurs d'affaires, vous passez moins de temps à régler les procédures d'aéroport. Cette voie rapide vous permet de passer par les points de vérification habituels calmement et sans problème à votre retour. En fait, dès que vous entrez à Heathrow, on vous montre la porte.

CLUB WORLD
BRITISH AIRWAYS
La préférée à travers le monde.

Le V6 redéfini.



Pour les ingénieurs Honda, qui n'avance pas, recule.



La nouvelle Accord V6

Honda a revu le moteur V6 de A à Z, motivé par ce vieil adage : « qui n'avance pas, recule ».
De cette remise en question découlent une douceur, un silence et une efficacité extraordinaires.
Grâce à son potentiel énergétique élevé, notre V6 vous permet de maximiser la vivacité, la maniabilité et la tenue de route légendaires de l'Accord. Rien n'a été oublié. Poussoirs de soupape sans entretien. Tubulure d'admission à double profil. Vibrations réduites par des supports de moteur à commande électronique.
Un V6 qui développe silencieusement 170 chevaux trépignant d'impatience, cela frise la perfection.
Un tel attelage saura combler toutes vos attentes.
Les Accord : aussi peu que 19 395 $* ; modèle illustré, à partir de 27 795 $**

HONDA

La ceinture de sécurité, on s'y attache.

*Coupé Accord LX 1995 à 5 vitesses. **Berline Accord EX V6 1995. Transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindre. Photo à titre indicatif seulement. Informez-vous chez le concessionnaire.

L'ACTUALITÉ

Le budget de la SEBJ passe de 768 M$, en 1994, à 450 M$, en 1995

Baie James : du travail jusqu'en 1996, mais après...

La **Société d'énergie de la Baie James** (SEBJ) a des contrats qui la tiendront occupée jusqu'en 1996. Cependant, au-delà de cet horizon quasi immédiat pour une société habituée à un fonctionnement s'étalant sur plusieurs années, elle n'a aucune commande ferme.

« Nous sommes en attente, a affirmé le président-directeur général de la SEBJ, **Jean-Guy René**. Le prochain projet, c'est *Eastmain 1*. Cependant, pour qu'Eastmain commence, il faut que les conditions économiques le commandent. »

Le projet de construction d'une centrale hydroélectrique sur la rivière Eastmain comptait, avec les projets des rivières Sainte-Marguerite et Grande-Baleine, parmi les principaux projets d'**Hydro-Québec** pour augmenter sa capacité de production d'ici l'an 2010.

Plus tôt cette année, le gouvernement du Québec a donné le feu vert à Hydro-Québec pour le projet Sainte-Marguerite, sur la Basse Côte-Nord.

Il y a quelques jours, Québec a reporté à une date indéterminée, mais certainement éloignée, la mise en chantier de *Grande-Baleine*.

Il subsiste donc, « dans les cartons », le projet Eastmain 1, pour lequel la SEBJ attend un ordre de travail qui ne devrait pas venir avant la conclusion d'une consultation publique sur la politique énergétique du Québec, le printemps prochain.

Éviter les erreurs

Jean-Guy René espère, dans ce débat, que les discours des uns et des autres éviteront les erreurs de perspectives. « J'ai lu, dans certains journaux, que la demande diminue. C'est faux ! C'est le taux de croissance de la demande qui fléchit, mais il reste une croissance, même en comptant les économies d'énergie. »

Les hypothèses prévisionnelles d'Hydro-Québec sur la demande d'électricité d'ici à 2002 font désormais état d'une croissance d'un peu plus de 2 % par année.

Décrire le projet de Grande-Baleine comme un mégaprojet lui paraît aussi, à certains égards, une enflure puisqu'il ajouterait au réseau québécois un peu moins de 10 % de sa puissance installée actuelle (34 250 mégawatts). Les trois centrales de la rivière Grande-Baleine devaient fournir 3 210 mégawatts.

La construction de ce projet, en faveur duquel plusieurs associations d'affaires et des syndicats ont fait coalition, est évaluée à 13,3 milliards de dollars et doit soutenir l'emploi de plus de 66 700 personnes/année.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Jean-Guy René, président-directeur général de la SEBJ : « L'expérience demeure, mais nous devons moduler notre structure. »

Projet *Eastmain 1*

En comparaison, le projet Eastmain 1 paraît bien modeste : des immobilisations d'environ 1,7 milliard de dollars; un ajout de 480 mégawatts au réseau québécois et de l'emploi pour l'équivalent de 4 748 personnes/année. En période de pointe, on estime à 1 800 le nombre de personnes au travail dans un chantier de cette taille. Il faut compter environ cinq années de travaux avant les premières livraisons d'électricité.

À moins qu'elle ne reçoive une nouvelle commande, la SEBJ n'a donc du travail que pour deux ans. Dans le territoire de la Baie James, elle a presque terminé les travaux aux centrales *La Grande 1*, *Laforge 1* et *Brisay* et effectue des travaux de réfection des digues; elle a aussi en chantier les routes d'accès *Wemindji* et *Eastmain* et le réseau d'égouts de Chisasibi. Le plus important chantier est celui de *Laforge 2*, qui emploiera 1 200 personnes en période de pointe l'été prochain.

La réduction probable des activités de la SEBJ aura un impact sur l'économie régionale et particulièrement sur la vie économique des populations autochtones. Entre 1987 et 1993, la SEBJ a confié pour plus de 255 M$ de travaux à des sociétés cries.

Au siège social de la SEBJ, à Montréal, la restructuration de la société a supprimé la direction de l'approvisionnement de son organigramme et ramené l'effectif total de la société à 450 personnes. Le budget annuel passe de 768 M$, cette année, à 450 M$, l'an prochain. « Nous ne sommes plus que le cinquième de ce que nous étions en 1991 », a affirmé M. René.

Hors territoire

Hors de son territoire d'origine, la SEBJ a reçu le mandat de construire les campements du chantier de la Sainte-Marguerite et les bureaux d'Hydro-Québec à la centrale de Beauharnois. Ce sont là les premiers contrats de la SEBJ à l'extérieur du territoire de la Baie James.

L'expérience de la SEBJ pourrait-elle servir ailleurs dans le monde ? M. René n'exclut pas cette hypothèse, bien qu'il n'ait pas, en ce moment, de projet précis.

« J'aimerais que notre première expérience ailleurs soit sur la scène internationale. On en a déjà discuté avec Hydro-Québec. Les gens de l'extérieur sont bien curieux de nous entendre parler de notre formule de gérance qui est unique. Notre façon de faire est très particulière. »

La SEBJ est une corporation à géométrie variable, selon les contrats qu'elle exécute. Elle recrute à l'extérieur, dans des firmes privées, la quasi-totalité des services professionnels de toute nature dont elle a besoin pour administrer les projets confiés par contrats à des sociétés privées.

ALAIN DUHAMEL

Nomination

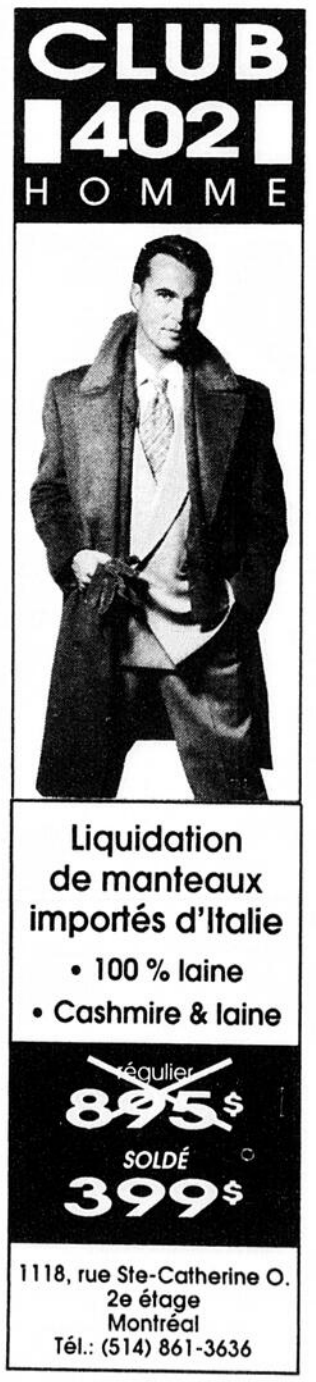
La Maritime, compagnie d'assurance-vie, est heureuse d'annoncer, en reconnaissance de l'expansion de ses activités de placement, la nomination de **M. Peter A. Stuart** au poste de vice-président principal et chef des finances, où il aura la responsabilité de la stratégie, de la politique et de l'exploitation de la Division des placements.

M. Stuart a à son actif plus de 27 ans d'expérience dans le domaine de la gestion des fonds, des investissements des entreprises et des opérations financières. Avant de se joindre à La Maritime, M. Stuart était président d'Aetna Capital Management à Toronto. Il est bachelier en commerce de Queen's University et analyste financier agréé.

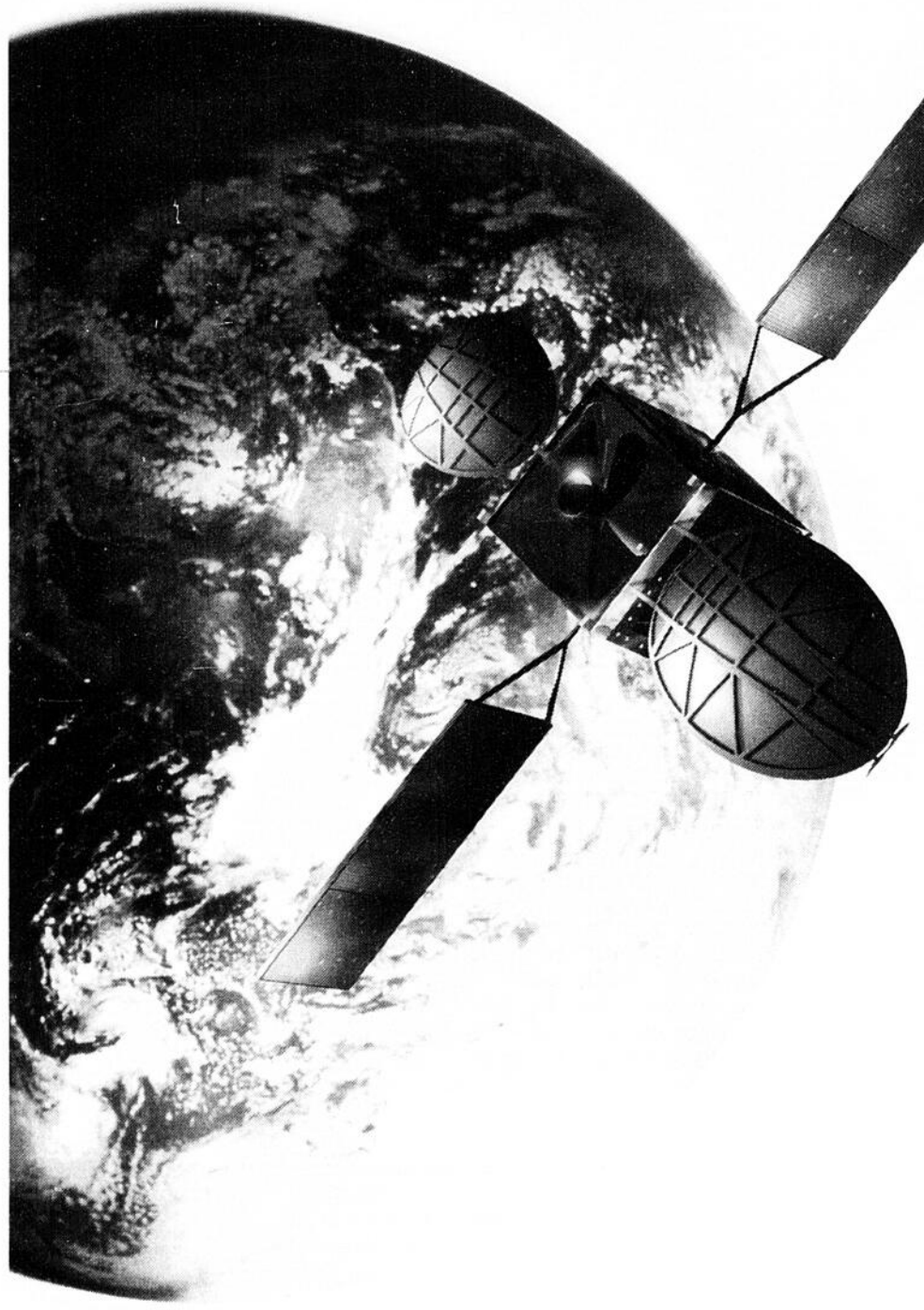
La Maritime est une compagnie nationale de services financiers qui commercialise dans tout le Canada des produits individuels et collectifs d'assurance-vie, d'assurance-maladie et de placement. C'est une filiale à propriété exclusive de la John Hancock Mutual Life Insurance Company et le commanditaire officiel – assurance-vie – des Jeux Olympiques de 1996 (Atlanta). La Maritime est fière d'être le plus grand assureur canadien à faire affaire exclusivement avec des agents et courtiers indépendants.

LA MARITIME

HALIFAX TORONTO MONTRÉAL VANCOUVER



L'avenir des nouveaux systèmes de communications personnelles a bien failli se perdre dans le vide sidéral en raison de leurs coûts astronomiques.

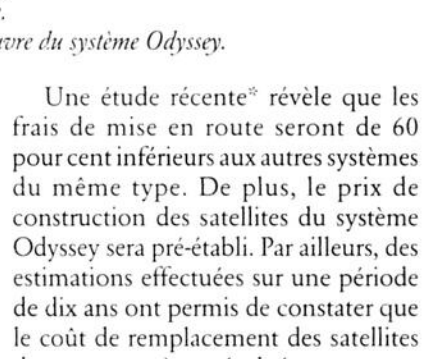


Il fallait bien quelqu'un pour les ramener sur Terre.

Aujourd'hui, le marché réclame des systèmes de communications personnelles véritablement portatifs et universels. Mais les coûts de tels systèmes – que les consommateurs devront tôt ou tard payer – sont demeurés jusqu'à aujourd'hui outrageusement élevés. Cette période est révolue, car nous entrons aujourd'hui dans l'ère du système Odyssey™ et de sa constellation de satellites sur orbite médiane (MEO).

Dans un monde où la majorité des gens n'ont même pas accès au service téléphonique de base, ce système de télécommunications mobiles par satellite offrira un service pratique, efficace et fiable aux abonnés de toutes les régions du monde, et ce, à un prix se comparant avantageusement à celui du service cellulaire.

Les satellites sur orbite médiane (MEO) éliminent virtuellement les délais de transmission de la voix des satellites géostationnaires (GEO) et limitent considérablement l'effet d'écho produit par les immeubles et autres obstacles qui interrompent les liaisons par satellite sur orbite basse (LEO) et les liaisons cellulaires.



La couverture d'antenne à faisceau dirigé concentre le service sur les masses continentales, tandis que la couverture à deux satellites offre l'assurance de communications encore plus fiables.

DES GRANDS CENTRES URBAINS AUX RÉGIONS LES PLUS RECULÉES DU GLOBE

Le combiné téléphonique Odyssey, qui est en quelque sorte une station terrienne de poche, fonctionnera en mode cellulaire et satellite. Dans les régions desservies par un service terrestre, le système Odyssey le complétera sans aucune contrainte de compatibilité. Par contre, dans les régions où le service est absent ou interrompu, ce combiné reliera directement l'abonné en toute transparence à un satellite Odyssey.

UN PROJET CONJOINT DE TÉLÉGLOBE ET DE TRW

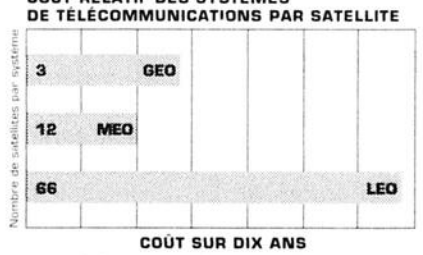
À l'avant-scène des télécommunications spatiales depuis plus de trois décennies, TRW jouit d'une solide réputation en matière d'innovation, de fiabilité et d'excellence technique. Pour sa part, Téléglobe exploite par le biais de ses filiales l'un des plus vastes réseaux de télécommunications numériques au monde et s'affirme désormais comme l'un des leaders des télécommunications mobiles à l'échelle planétaire.

Téléglobe et TRW : architectes et maîtres d'œuvre du système Odyssey.

LE MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ-PRIX POUR L'USAGER

Une technologie moins complexe et des délais de démarrage plus courts permettront la mise en service du système Odyssey à l'échelle planétaire dès 1999, devant tous ses concurrents. Par ailleurs, un service supérieur conjugué à des frais d'utilisation minimes attireront de nouveaux abonnés de toutes les régions du monde.

COÛT RELATIF DES SYSTÈMES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS PAR SATELLITE



La délivrance de toutes les licences d'exploitation nécessaires du système Odyssey est prévue pour le début de 1995. Contrairement aux autres systèmes, celui-ci utilisera des fréquences déjà réservées pour ce genre de service ainsi que des composants faisant appel à la technologie éprouvée de TRW.

Une étude récente* révèle que les frais de mise en route seront de 60 pour cent inférieurs aux autres systèmes du même type. De plus, le prix de construction des satellites du système Odyssey sera pré-établi. Par ailleurs, des estimations effectuées sur une période de dix ans ont permis de constater que le coût de remplacement des satellites des autres systèmes évalués procure au système Odyssey un avantage encore plus marqué sur le plan des coûts, sans compter que les projections relatives au nombre d'abonnés indiquent que notre système offrira le meilleur rapport qualité-prix aux usagers.

Le système Odyssey est le fruit d'une nouvelle alliance que forment aujourd'hui Téléglobe et TRW. Pour obtenir un complément d'information, veuillez composer l'un des numéros suivants :

Amérique du Nord et du Sud (New York) (212) 903-4267
Europe (Londres) (081) 247-0123
Asie (Hong-kong) (852) 845-1008

L'aube d'une nouvelle aventure

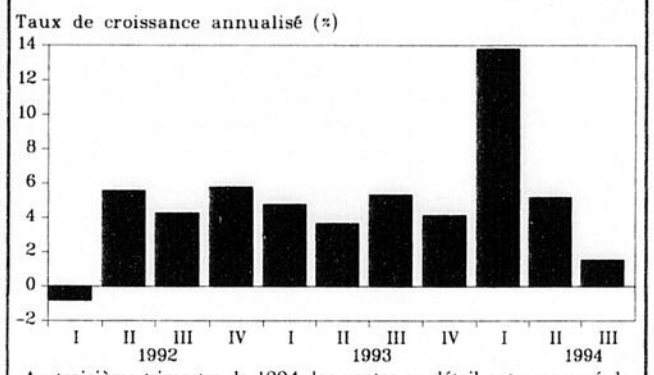
ODYSSEY

* *Réévaluation des systèmes de télécommunications mobiles par satellite Ellipso, Globalstar, Iridium et Odyssey. 1994, The Mitre Corporation*

™ TRW et Odyssey sont des marques de commerce de TRW Inc. dont Téléglobe Inc. est l'usager inscrit.

CROISSANCE TRIMESTRIELLE DES VENTES AU DÉTAIL - CANADA

BANQUE NATIONALE



Au troisième trimestre de 1994, les ventes au détail ont progressé de seulement 1,5 %, soit la plus faible hausse depuis deux ans. Cette tiédeur des consommateurs pourrait cependant n'être que passagère dans la mesure où le marché du travail demeure très robuste.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en % Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
Ventes au détail	oct.	1,1	0,5	7,5
Nouv. commandes	sept.	- 0,2	- 4,7	8,6
Commandes en carnet	sept.	0.1	- 0,2	- 4,3
Mises en chantier (000)	oct.	1,419	1,497	1,439
Production industrielle	sept.	- 0,0	0,7	5,2
Balance commerciale (M$)	sept.	- 13 524	- 12 758	- 139,9
Prix à la consommation	oct.	0,1	0,2	2,6
Prix à la production	oct.	- 0,5	- 0,5	0,4
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	oct.	5,8	5,9	6,2
Revenu personnel	sept.	0,6	0,4	5,1
Indicateur avancé US	sept.	0,0	0,5	2,5

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	août	0,9	0,6	4,6
Indicateur avancé (Stat. Canada)	oct.	0,5	0,5	8,0
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	sept.	- 0,1	0,9	6,1
Ventes de voitures (000)	sept.	6,2	1,1	13,1
2. Livraisons manufacturières	sept.	- 1,2	2,4	10,0
Nouvelles commandes	sept.	- 0,7	2,5	10,8
dont : biens durables	sept.	- 1,0	5,1	15,4
3. Inventaires manuf. (M$)	sept.	1,0	1,0	5,4
Ratio stocks/expéditions	sept.	1,30	1,27	1,34
4. Mises en chantier (000)	oct.	150	155	157
- Québec	oct.	19,4	21,4	26,8
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	août	0,5	- 0,1	3,5
Production industrielle	août	1,1	0,7	5,4
dont : manufacturière	août	1,7	0,6	5,4
Construction	août	- 0,4	0,2	2,5
Services	août	0,4	- 0,3	2,8
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	sept.	0,5	1,6	17,2
Importations de marchandises	sept.	- 1,2	6,5	16,8
Balance commerciale (M$)	sept.	1 641,8	1 338,0	12 135,3
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	sept.	0,2	0,2	0,7
Prix industriels [4]	sept.	- 0,2	0,7	4,5

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)			
- Canada	oct.	10,0	10,1	10,7
- Québec	oct.	11,9	12,2	12,3
Rémunération hebdomadaire	août	- 1,2	- 0,4	1,2

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1993
PIB CANADA †	II-94	6,4	4,5	2,2
Investissements †	II-94	18,1	1,0	1,4
Revenu personnel disponible †	II-94	0,7	10,8	0,8
Profits des entreprises ‡	II-94	26,3	83,4	20,3
% d'utilisation des capacités industri.	II-94	81,7	79,4	78,9
PNB ÉTATS-UNIS ‡	III-94	3,4	4,1	3,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

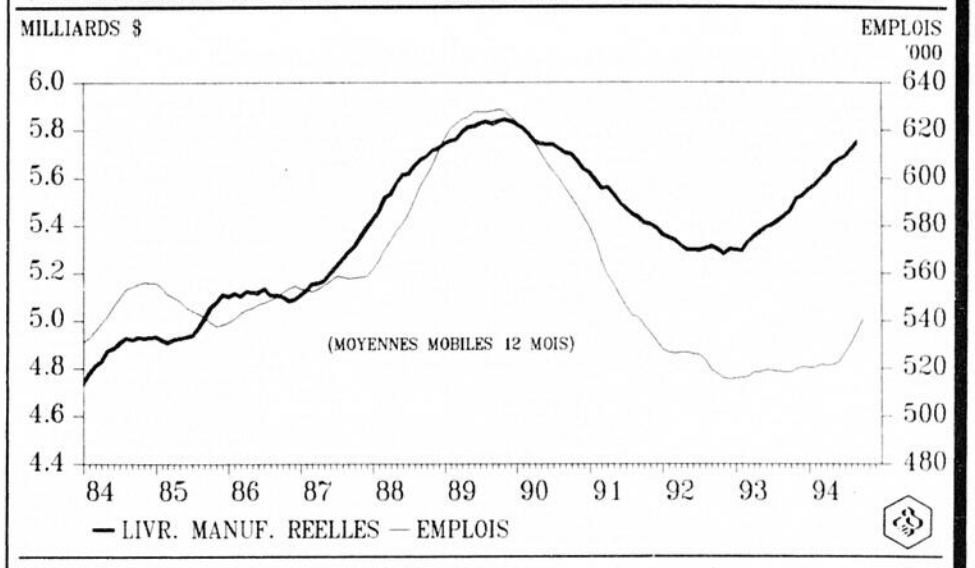
Le secteur manufacturier enfin générateur d'emplois

Depuis 1989, les efforts de rationalisation et de diminution de coûts ont éliminé près de 100 000 emplois manufacturiers au Québec. Toutefois, dans un contexte d'une libéralisation accrue du commerce international, le Québec n'avait pas d'autre choix que d'orienter ses actions dans ce sens pour accroître sa productivité et, par la suite, sa production. Pour récolter, il fallait d'abord semer !

En dépit d'une croissance régulière depuis le début de 1993, la reprise des livraisons manufacturières n'avait pas réussi, jusqu'ici, à stimuler la création d'emplois. La récolte tardait à venir.

Par contre, depuis quelques mois, on remarque un retour des travailleurs dans ce secteur, essentiel au dynamisme d'une économie. Il contribue à environ 21 % du produit intérieur brut au Québec.

LIVRAISONS ET EMPLOIS MANUFACTURIERS - QUÉBEC



Source : Statistique Canada **Graphique : Mouvement des caisses Desjardins**

Les livraisons manufacturières, exprimées en dollars constants, ont connu une hausse de 4,3 % en 1993. Nos prévisions de croissance s'établissent à 6,3 %, pour 1994, et à 4,5 %, pour 1995.

Le ralentissement prévu pour l'an prochain tirera sa source d'une croissance économique plus faible du côté des États-Unis et du reste du Canada.

La progression enregistrée depuis deux ans est essentiellement attribuable à l'explosion du secteur du matériel de transport. Il a profité non seulement de la reprise des activités de **General Motors** (GM), dont les produits connaissent un franc succès, mais aussi de l'essor de **Bombardier** sur les marchés américain et international, tant dans le domaine de l'aéronautique que dans celui du matériel ferroviaire, et du dynamisme de plusieurs autres entreprises de moindre envergure, mais toutes aussi efficaces.

Des secteurs comme le plastique, le bois, la première transformation des métaux ou les pâtes et papiers méritent également d'être mentionnés comme éléments majeurs de croissance des livraisons manufacturières du Québec. Ils ont plus que contrebalancé les faibles performances de l'industrie des boissons, des produits chimiques et de l'imprimerie, qui souffrent d'une concurrence accrue.

Axés vers les marchés d'exportation, les secteurs en forte croissance ont majoritairement bénéficié de la reprise économique américaine, puisque la demande intérieure québécoise s'est maintenue à un niveau plutôt anémique en 1994.

De plus, la faible valeur du taux de change, qui devrait osciller autour de 0,76 $ US en 1995, a contribué de façon non négligeable à l'accroissement de nos échanges commerciaux sur les marchés internationaux. Au Québec, les exportations internationales de biens devraient croître de 15 %, en 1994, et de 10 %, en 1995.

Retour lent de l'emploi

Ce n'est que depuis l'été dernier qu'on constate un retour de la création d'emplois dans le secteur manufacturier au Québec. On y retrouvait, en moyenne, durant les 10 premiers mois de l'année, 24 000 emplois de plus que l'an dernier.

Les secteurs du bois, du textile de première transformation, de la machinerie et des plastiques sont ceux qui en auraient profité le plus.

Compte tenu de la croissance prévue des livraisons et du taux d'utilisation élevé de la capacité de production actuelle des entreprises, taux qui dépasse la moyenne des 25 dernières années, la situation de l'emploi devrait s'améliorer rapidement au cours des prochains mois.

De plus, les investissements en immobilisation au Québec, en 1994, devraient se concentrer dans la machinerie et l'outillage au niveau du secteur manufacturier et les effets sur la production et l'emploi se feront sentir dès 1995.

Parmi les autres indicateurs qui montrent des signes de redressement, notons le nombre d'heures hebdomadaires travaillées, qui poursuit sa hausse depuis près de deux ans. Ce chiffre donne une bonne indication du temps supplémentaire fait par les employés. Lorsque la demande s'accélère dans une entreprise, la première réaction est d'utiliser le temps supplémentaire pour augmenter la production.

Cette mesure n'est toutefois que temporaire. Lorsque les pressions sont trop fortes, qu'elles apparaissent permanentes et que le personnel a du mal à soutenir le rythme de travail, l'entreprise se résigne à embaucher. De toute évidence, c'est le phénomène qui se produit depuis l'été.

Pas de répit pour l'instant

Après avoir rejoint leur niveau d'avant-récession, les livraisons manufacturières ne devraient pas avoir de répit avant la fin de l'an prochain. L'emploi devrait aussi poursuivre sa croissance, tant et aussi longtemps que les livraisons ne s'essoufflleront pas.

Le seul élément qui pourrait freiner la croissance actuelle est le ralentissement de l'économie américaine et du reste du Canada.

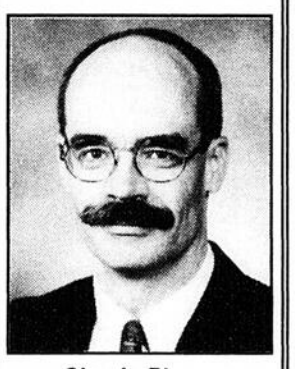
En revanche, les données canadiennes montrent que le niveau des stocks des entreprises manufacturières demeurent faibles. Les commandes en carnet en septembre étaient de 36 % supérieures à celles de l'an dernier, ce qui donne aux entreprises un coussin important avant d'être dans l'obligation de ralentir leur cadence de production.

Enfin, les nouvelles commandes entrent à un rythme toujours plus important dans les entreprises manufacturières, assurant ainsi la production future.

YVES ST-MAURICE

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

ASSOCIATION DU CAMIONNAGE DU QUÉBEC



Claude Pigeon

L'Association du camionnage du Québec est heureuse d'annoncer la nomination de Monsieur Claude Pigeon au poste de vice-président exécutif.

Monsieur Pigeon a évolué pendant plus de quatorze ans dans le domaine des affaires corporatives et publiques. Son expertise, jumelée à une formation juridique, lui a permis de jouer un rôle de premier plan dans le rassemblement des forces vives d'une industrie dominante au Canada et dans la création du Conseil canadien de la distribution alimentaire.

Société à but non lucratif vouée à la promotion et à l'essor de l'industrie du transport routier des marchandises, l'Association du camionnage du Québec compte près de 600 membres, répartis entre transporteurs publics et privés, et fournisseurs de produits et de services à l'industrie. À elles seules, les entreprises qu'elle regroupe contrôlent au Québec 80 % des opérations de transport contre rénumération.

ENTREPRISE

DES FOURNISSEURS QUÉBÉCOIS SE RÉVOLTENT CONTRE LES AMENDES IMPOSÉES PAR SEARS
Selon le nouveau programme de Sears Canada, si un fournisseur se trompe, il doit payer une amende minimum de 100 $ ou 10 % de la valeur de la commande **p. 17**

CAPITAL DE RISQUE : UN MILLIARD DE DOLLARS DE LIQUIDITÉS ET ÇA VA ENCORE AUGMENTER
L'essor fulgurant des fonds d'investissements à crédit d'impôt, comme le Fonds de solidarité, a provoqué un afflux de liquidités qui inquiète certains experts **p.18**

LES AFFAIRES

Wink commence à profiter de son investissement en technologie textile de pointe

Quand **Wink** a ouvert une usine de tissage ultramoderne en 1990, son président, **Edwin Kenny**, voyait enfin se réaliser l'une de ses ambitions d'affaires.

L'entreprise de confection d'articles de literie qu'il avait fondée 20 ans plus tôt et qui employait maintenant quelque 500 personnes dans ses usines de la région de Montréal, allait enfin s'affranchir des fournisseurs de tissus étrangers au profit d'une production interne exclusive de meilleure qualité.

Ce pari de l'intégration verticale, au prix d'un investissement de 35 M$ en technologie textile de pointe, s'avéra cependant beaucoup plus difficile que prévu.

Moins d'un an après l'ouverture de la nouvelle usine, à Caraquet au Nouveau-Brunswick, Wink se retrouva aux prises avec une récession qui provoqua un remue-ménage sans précédent parmi ses clients, les grands détaillants canadiens.

Dans leur effort de rationalisation, ces détaillants se tournèrent notamment vers leurs fournisseurs.

Conséquence pour Wink et les autres : une déflation forcée des prix et des critères de livraison encore plus sévères.

Cette tempête surgit alors que Wink venait d'investir des millions afin, justement, de pouvoir rehausser la gamme et les prix moyens de ses produits de literie grâce aux tissus exclusifs de meilleure qualité, provenant de sa nouvelle usine.

Cette tempête dura trois ans. « Nous venons de retrouver la rentabilité en 1994, après trois ans de déficit. L'année 1995 s'annonce excellente, affirme Edwin Kenny. Ce fut une période difficile, mais qui aurait sans doute été pire si nous n'avions pas pu nous distinguer sur le marché avec des articles de literie de tissus exclusifs venant de notre propre usine.

« Cette usine a coûté cher à court terme parce que nous y avons installé la meilleure technologie disponible. Nous avons d'ailleurs dépassé en six mois le niveau d'efficacité de production que nous avions prévu atteindre en 18 mois.

« Wink a maintenant une usine de tissage dont la qualité et l'efficacité surpassent tout ce qui existe ailleurs dans notre industrie à l'échelle nord-américaine et ce, pour de nombreuses années à venir.

« Nous pouvons aussi en augmenter la capacité par étapes jusqu'à un maximum de 18 M de mètres linéaires par an, en investissant graduellement après que l'infrastructure de base ait été installée. »

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Edwin Kenny, président des Industries Wink : « Nous sommes passés du marché canadien au marché nord-américain, grâce à notre nouvelle capacité d'offrir des produits plus distinctifs. »

Vers 100 M$ de ventes annuelles

Le tempête passée, Edwin Kenny estime que les Industries Wink peuvent remettre le cap vers la croissance.

Il vise rien de moins que de doubler les revenus d'ici cinq ans aux environs de 100 M$, dont une part majoritaire proviendra du marché américain.

Pour y arriver, l'entreprise devra cependant réorganiser sa structure interne.

« Wink doit se doter d'un système de gestion pour passer du niveau d'une PME, où la direction est parfois paternaliste, à celle d'une entreprise de plus grande taille. Ce défi est celui de toute entreprise qui connaît une croissance aussi rapide », indique **Michel Fortin**, de la firme de conseillers en gestion **Fortin Tremblay**, de Montréal.

Michel Fortin a obtenu un mandat d'un an des Industries Wink pour guider sa réorganisation interne.

Cet effort vient d'obtenir l'appui de la **Société de développement industriel** (SDI), sous la forme d'une garantie de prêt de 2,7 M$. C'est la quatrième intervention financière de la SDI chez Wink depuis 1980.

L'entreprise a aussi bénéficié d'un important coup de pouce financier au Nouveau-Brunswick, pour l'implantation de son usine de tissage qui crée 120 emplois à Caraquet. Cette aide gouvernementale n'est pas étrangère au choix de cette province, reconnaît Edwin Kenny, au-delà du fait qu'il soit lui-même originaire des Maritimes.

En tout, quelque 20,1 M$ ont été mis à la disposition de Wink par le ministère du Développement économique du Nouveau-Brunswick et l'*Agence de développement économique du Canada atlantique*, qui est financée par le gouvernement fédéral.

De la somme globale de 20,1 M$, quelque 9,2 M$ ont été versés en subventions et en remboursement d'intérêts sur des prêts bancaires.

Le reste de la somme, soit 10,2 M$, a été consenti à Wink sous la forme d'achat d'actions privilégiées, de contributions remboursables et de garanties de prêts.

Intégration

Le principal objectif de l'intégration verticale pour Wink était de rapatrier le contrôle complet de la production de ses tissus, plutôt que de continuer à dépendre de fournisseurs situés jusqu'en Asie.

« Nous voulions des tissus de design exclusifs et de qualité à l'européenne, mais à des prix à la nord-américaine, indique Edwin Kenny.

« Mes années d'expérience avec le marché international des tissus m'avaient convaincu que cet objectif ne serait réalisable qu'avec notre propre usine équipée de la plus récente technologie. »

L'implantation de l'usine de Caraquet a donné un avantage compétitif à Wink. L'entreprise a pu enrichir sa gamme d'ensembles de literie de design exclusifs et de couleurs coordonnées.

Ces nouveaux produits lui ont permis d'effectuer une percée sur le marché américain depuis 1991, en pleine récession. Trois ans plus tard, le marché américain représente déjà 30 % des ventes de Wink. Edwin Kenny prévoit doubler rapidement ce pourcentage à 60 %.

La clientèle américaine de Wink comprend déjà des détaillants majeurs comme la chaîne de magasins à rayons **J.C. Penney** et **Spiegel**, un géant de la vente par catalogue (ventes de 3,2 milliards de dollars US par année).

« Wink est capable de nous fournir des produits de design exclusif que nous ne pouvons pas obtenir ailleurs aux États-Unis chez de grands fabricants », affirme **Joseph Bruni**, directeur des produits de literie chez Spiegel, depuis son bureau de la banlieue de Chicago.

Au Canada, Wink était déjà un fournisseur chevronné de plusieurs grands détaillants, dont **Sears Canada**, **Zellers** et **La Baie**. Le renforcement du caractère distinctif de ces produits, après l'ouverture de l'usine de tissus de Caraquet, a permis à Wink de resserrer ses liens avec les détaillants canadiens.

Elle peut maintenant leur proposer des produits au design exclusif, même à volume réduit, et à des prix compétitifs face aux importations. Chez Sears Canada, où Wink a obtenu plusieurs mentions de qualité depuis 10 ans, l'acheteur des produits de literie, **Bob Diamond**, confirme que « Wink a considérablement amélioré ses produits au cours des dernières années, au point de devenir notre plus gros fournisseur.

« La plupart des produits provenant de Wink nous sont maintenant exclusifs, dans le secteur des ensembles coordonnés. Nous prévoyons maintenant ajouter de plus en plus de ses produits de gamme supérieure, par rapport à ceux de gamme intermédiaire que nous avions auparavant. »

MARTIN VALLIÈRES

INDUSTRIES WINK EN UN COUP D'OEIL

Activités	tissage et fabrication d'articles de literie
Siège social	Anjou (Montréal)
Chiffre d'affaires	45-50 M$ (cie privée)
Marché	Canada, États-Unis
Effectif	environ 600
Actionnaires	Edwin Kenny (président-fondateur) et sa famille
Date de fondation	1970

Premier Choix: TVEC Inc. AVIS DE NOMINATION

Andréanne Bournival

M. Pierre Roy, président-directeur général de Premier Choix: TVEC Inc., est fier d'annoncer la nomination d'Andréanne Bournival au poste de vice-présidente, Programmation de Canal D, le nouveau service spécialisé de télévision dont le lancement est prévu le 1er janvier 1995.

Comptant plus de 25 années d'expérience tant en télévision publique que privée, Mme Bournival possède une expérience exceptionnelle et reconnue en télévision, tout particulièrement dans le domaine de la programmation, des acquisitions et des coproductions. Elle était, jusqu'à tout récemment, directrice des programmes de TV5 Québec-Canada.

Outre Canal D, Premier Choix: TVEC Inc. exploite un service spécialisé de langue française, Canal Famille, et un service de télévision payante, Super Écran. Premier Choix: TVEC Inc. est membre du groupe Astral Communications Inc. dont les secteurs d'activités se situent principalement dans le domaine de la radiodiffusion et de distribution de films.

Promexpo prend le contrôle du créneau des expositions liées à l'habitation

Promexpo crée un guichet unique pour les expositions liées à l'habitation en acquérant deux salons spécialisés dans ce secteur.

L'entreprise, dirigée par **Pierre Parent**, a conclu l'achat d'*Expo habitat*, qui était la propriété de l'**Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec** (APCHQ), et du *Salon de la cuisine, de la salle de bains, des portes et fenêtres et de la rénovation intérieure*, qui appartenait à **Ginette Gadoury**.

« Le secteur des expositions et des événements spéciaux n'échappe pas au courant de consolidation qui touche toute l'industrie des médias », a déclaré aux AFFAIRES M. Parent.

Fondé en 1980, Promexpo exploite 12 salons regroupés sous les thèmes du tourisme, du sport, des franchises et de l'habitation. Parmi les plus connus, on retrouve le *Salon du tourisme-voyage*, le *Super salon des sports et plein air de Montréal*, le *Salon national de l'habitation* et le *Salon des franchises et réseaux d'affaires*.

70 employés

La société emploie 70 personnes sur une base permanente. Ces deux transactions, qui ont été réalisées pour une contrepartie totale de 1 M$, font passer son chiffre d'affaires de 10 à 12 M$.

Soulignant que, « dans un marché comme le Québec, il est préférable de regrouper nos forces plutôt que de les diviser », M. Parent fusionnera *Expo habitat* au *Salon national de l'habitation* en 1996. « Pour 1995, *Expo habitat* garde son format et son emplacement à la *Place Bonaventure*, mais, l'année suivante, il sera intégré à notre événement au *Stade Olympique* et prendra le nom de *Salon de la maison neuve* », a souligné le responsable de Promexpo.

À sa dernière saison, le *Salon national de l'habitation* avait accueilli 300 000 visiteurs, alors que 60 000 personnes avaient fréquenté *Expo habitat*.

Quant au *Salon de la cuisine et de la rénovation intérieure*, il sera rebaptisé *Salon de la rénovation domiciliaire* et il se tiendra à l'automne, également à la *Place Bonaventure*.

« Nous couvrirons ainsi les deux moments forts en habitation : le printemps, avec une exposition consacrée aux maisons neuves, et l'automne, avec un événement positionné dans le créneau de la rénovation », a souligné Pierre Parent.

GILLES DES ROBERTS

Sun Life

Danielle Dansereau

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie annonce la nomination de M^me^ Danielle Dansereau au poste de directeur des Affaires publiques pour le Québec.

M^me^ Dansereau sera responsable de la gestion de tous les aspects des affaires publiques de la Sun Life, pour le Québec.

La Sun Life, qui exerce ses activités depuis 1871, est la plus importante compagnie d'assurance-vie du Canada sur le plan de l'actif total qu'elle gère, soit plus de 88 milliards de dollars, et elle compte parmi les principaux établissements du monde offrant une gamme diversifiée de services financiers.

ENTREPRISE

Privatisation des routes : une solution intéressante, mais l'État devra contribuer

Québec devra participer au financement s'il souhaite aller de l'avant avec la privatisation d'infrastructures routières.

« Le gouvernement ne pourra pas dire qu'il ne fait rien. Il devra s'impliquer. Les autoroutes privées, au sens strict du terme, ça n'existe pas, à part quelques rares exceptions », affirme le président-directeur général de **Transroute International, Gilles Leservot**.

Transroute est une filiale de la société française **Groupe Scétauroute**, pionnière de la privatisation de réseaux routiers sur le continent européen. Elle compte sept concessions routières, en France. Une concession est un droit d'exploitation obtenu par une société privée qui s'occupe, en totalité ou en partie, du financement, de la construction et de l'exploitation. La société peut percevoir un péage pour financer ses opérations.

M. Leservot, qui est aussi directeur général de Scétauroute, est de passage, cette semaine, à Montréal, à l'invitation de la **Chambre de commerce française du Canada**.Il doit prononcer une conférence, le 5 décembre, à Montréal, sur la privatisation d'infrastructures routières.

Des hauts fonctionnaires du ministère des **Transports** tendront assurément l'oreille. Depuis quelques années, le gouvernement provincial parle de la possibilité de confier au secteur privé la construction, le financement, l'exploitation et l'entretien d'autoroutes.

La société d'ingénierie **SNC-Lavalin**, en collaboration avec Scétauroute, vient de terminer une étude à ce sujet pour le compte du ministère des Transports. Cette analyse n'a pas encore été rendue publique.

« La situation financière du gouvernement limite sa capacité de dépenser. Ces contraintes nous forcent à freiner les investissements liés au développement et aux dépenses d'entretien du réseau routier », avait déclaré l'exministre des Transports, **Sam Elkas**, au moment de l'annonce de l'étude, en novembre 1993.

« L'étalement de projets importants sur plusieurs années entraîne des coûts énormes et de l'inefficacité. En l'absence d'un fonds dédié aux routes, nous sommes devant un grave problème. Nous devons donc trouver de nouveaux modes de financement du réseau routier », avait-il indiqué dans un communiqué. Selon M. Leservot, Québec ne pourra pas se dérober, même s'il estime que ses coffres sont vides.

« Il a fallu que l'État donne des garanties aux banquiers ou des avances remboursables aux promoteurs pour que le réseau privé, en France, soit créé au milieu des années 1950. »

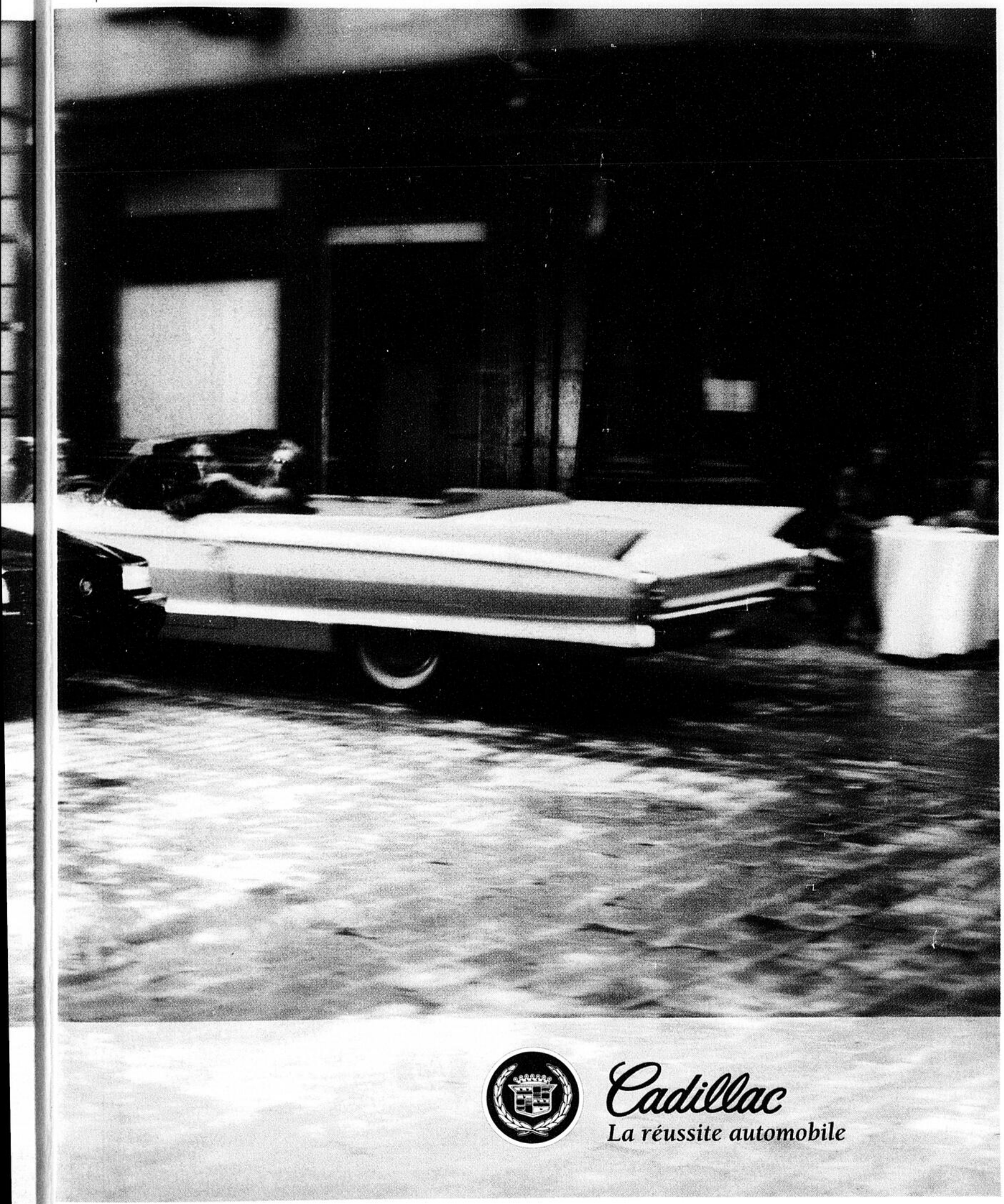
Le p.-d.g. de Transroute ne croit pas que le gouvernement engloutira des sommes colossales s'il participe à la privatisation d'infrastructures routières. « La garantie du gouvernement porte sur les première années du projet. Elles deviennent ni plus ni moins caduques une fois que la pompe est amorcée, c'est-à-dire que l'autoroute est ouverte. En somme, le gouvernement ne fait que fournir une caution. »

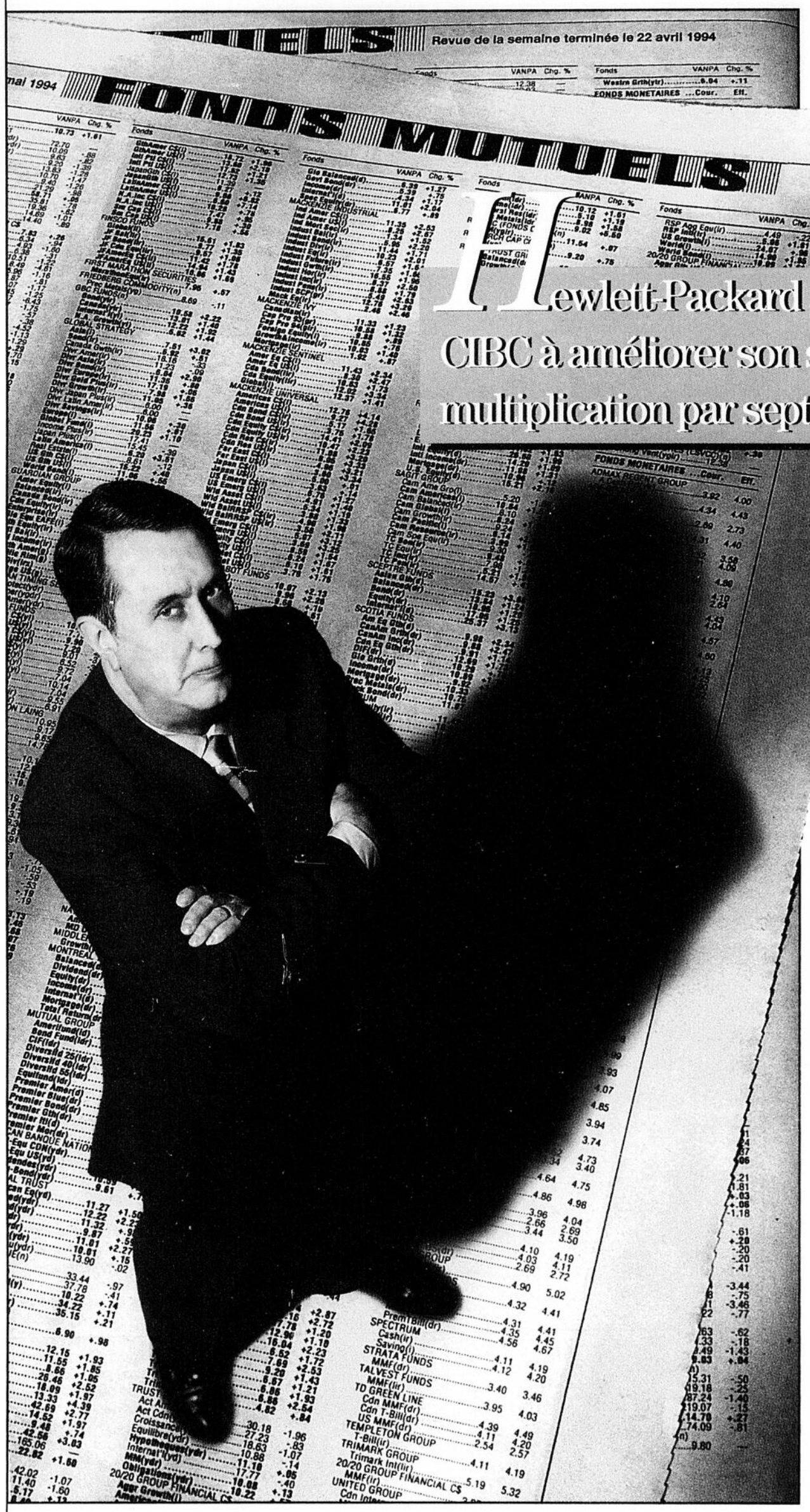
La privatisation est-elle une voie incontournable ? « Il faut être pragmatique », souligne M. Leservot.

« Prenons l'Allemagne et l'Angleterre, qui ont toujours été hostiles au péage. Or, elles ont adopté récemment une législation pour autoriser le péage. Comme leurs budgets sont saturés, elles doivent faire face à de coûts de construction lourds.

« En Europe de l'Est, tous les pays ont des besoins massifs en infrastructures. Tous se lancent dans le péage. Les mêmes causes produisent les mêmes besoins. »

GILLES LAJOIE





Hewlett-Packard a aidé Placements CIBC à améliorer son service après la multiplication par sept de ses fonds mutuels.

«Hewlett-Packard partageait notre conviction que pour offrir la meilleure qualité de service, il faut considérer un client comme un associé.»

John Vivash, chef de la direction Placements CIBC

Placements CIBC a excellé dans un secteur où la concurrence est de plus en plus vive, en grande partie parce que l'entreprise était profondément convaincue que ses clients méritaient un service vraiment «exceptionnel».

Et c'est ce service exceptionnel qui lui a permis de multiplier par sept ses opérations de fonds mutuels.

Une croissance phénoménale... au point que le système de traitement de données de Placements CIBC ne suffisait pas à la tâche. Alors, plutôt que de risquer sa réputation en matière de service de qualité, l'entreprise s'est adressée à HP, son associé en technologie de l'information.

Pour permettre cette croissance, Hewlett-Packard a collaboré avec Placements CIBC à la mise à jour des systèmes d'information sur une base continue, sans interruption des opérations régulières et tout en améliorant le service aux clients de fonds mutuels.

Le succès que nous avons partagé avec Placements CIBC reflète non seulement notre engagement comme associé d'affaires, mais aussi notre engagement envers tout le secteur financier.

Pour savoir comment votre entreprise peut bénéficier d'une association d'affaires avec HP, composez le 1 800 387-3867, service 673.

HEWLETT® PACKARD

Des fournisseurs québécois se rebellent contre les amendes imposées par Sears Canada

Le torchon continue de brûler entre **Sears Canada** et environ 150 de ses fournisseurs québécois de vêtements.

Ces fournisseurs et la chaîne américaine de grands magasins sont à couteaux tirés depuis que le nouveau président et chef de la direction de Sears, **Donald Shaffer**, a annoncé, il y a quelques mois, l'introduction d'un programme d'approvisionnement appelé *Sears Way Supplier Compliance*.

En vertu de ce programme basé sur l'échange électronique de données (EDI), un fournisseur sera passible d'amendes sévères si, par exemple, il ne livre pas sa marchandise à temps ou ses produits sont mal étiquetés.

Sears deviendrait ainsi le premier détaillant canadien à adopter cette politique qui gagne en popularité aux États-Unis.

Photo : Jean-Guy Parades LES AFFAIRES

Si un fournisseur de Sears fait une bourde, elle lui coûtera 100 $ ou 10 % de la valeur de sa commande, selon le montant le plus élevé.

Solution imminente ?

Selon le quotidien torontois *The Financial Post*, les fournisseurs québécois de vêtements menacent de recourir aux tribunaux ou même de bouder la chaîne si les amendes sont conservées.

« Si rien ne change, je n'hésiterai pas à les abandonner », a affirmé aux AFFAIRES, sous le couvert de l'anonymat, un fabricant de vêtements pour enfants de la région de Montréal.

« Je ne veux émettre aucun commentaire pour l'instant. Nous espérons trouver un terrain d'entente d'ici une semaine », a déclaré aux AFFAIRES le président du **Bureau national des vêtements** (Montréal), **Bert Lafford**.

M. Lafford est le porte-parole de fabricants et d'importateurs de vêtements approvisionnant les grandes chaînes de détail au pays. Environ 200 des 500 membres de son Bureau, dont 150 du Québec, s'opposent à la nouvelle politique de Sears.

Sears n'entend pas y aller avec le dos de la cuillère quand elle imposera ses amendes. Si un fournisseur fait une bourde, elle lui coûtera 100 $ ou 10 % de la valeur de sa commande, selon le montant le plus élevé.

Ainsi, si un fabricant expédie en retard pour 20 000 $ de vêtements à Sears, il devra verser 2 000 $ à Sears.

Sears imposera une amende qui atteindra 1 000 $ ou correspondra à 15 % de la valeur d'une commande, selon le montant le plus élevé, dans le cas d'une deuxième erreur et ainsi de suite. L'amende sera calculée automatiquement grâce au logiciel intégré au système EDI.

Si elle est plus sévère, la nouvelle politique de Sears s'inspire un peu de ce qui se passe actuellement dans l'industrie. « Quand un fournisseur se trompe dans sa livraison, son acheteur lui demande généralement un escompte ou annule souvent la commande », explique **Robert Daigle,** analyste de l'industrie du vêtement au ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie**.

Partenaires inséparables

Depuis quelques semaines, M. Lafford et des représentants de la **Fédération canadienne du vêtement** négocient avec la haute direction de Sears dans l'espoir de régler ce dossier épineux.

Les négociations persistent parce que la chaîne et les fournisseurs peuvent difficilement se passer l'un de l'autre. La chaîne américaine, qui réalise un chiffre d'affaires supérieur à trois milliards de dollars par année, est le principal détaillant de vêtements au Canada.

Les fournisseurs locaux représentent également un maillon important dans la chaîne de Sears.

« Comme il y a de plus en plus de saisons et comme le cycle de vie d'un produit est de plus en plus court, un détaillant doit compter sur des fournisseurs locaux qui l'approvisionneront rapidement », explique la directrice de l'**Institut des manufacturiers de vêtements du Québec, Raymonde Fréchette**.

Outil stratégique

Le système EDI revêt un caractère stratégique pour Sears. Grâce à cette technologie, la chaîne pourra communiquer directement avec les manufacturiers et importateurs et adapter plus rapidement sa marchandise en fonction des goûts des consommateurs.

Elle lui permettra aussi d'améliorer ses livraisons juste-à-temps (*just in time)* et de réduire ses coûts d'exploitation.

Sears pourra ainsi rivaliser d'égal à égal avec son nouveau concurrent, la chaîne américaine **Wal-Mart**, qui a acheté plus tôt dans l'année 122 magasins **Woolco**, convertis en autant de Wal-Mart. Le système d'approvisionnement du réseau de Wal-Mart Canada utilise aussi l'échange électronique de données.

Sears ne fait pas cavalier seul. Les autres chaînes de grands magasins du pays, **Zellers, La Baie** et **Eaton** ont aussi l'intention d'imposer le même système à leurs fournisseurs au compter du 1er janvier 1995.

Désert technologique

L'EDI représente un défi de taille pour l'industrie du vêtement. À l'exception de quelques fabricants, la quasi-totalité des entreprises de ce secteur ne sont pas reconnues pour leur innovation technologique.

« Malgré leur importance, les nouvelles technologies ne pénètrent que très lentement dans les entreprises », révèle une étude du **Conseil de la science et de la technologie** sur l'industrie québécoise du vêtement, publiée en 1992.

« La très faible sensibilisation des dirigeants d'entreprises aux questions technologiques constitue un obstacle majeur. Plusieurs dirigeants ne sont pas conscients du fait que la survie de leur entreprise à moyen terme et à long terme repose en bonne partie sur sa propre capacité à adopter les nouvelles technologies. »

GILLES LAJOIE

1

Un milliard de milles AIR MILES[MC] se sont déjà envolés...

Le Programme de récompense AIR MILES[MC] a atteint une étape importante en attribuant le milliardième mille AIR MILES. Cette étape importante a été franchie grâce à plus de 3,5 millions de fidèles Adhérents au Programme AIR MILES qui, ensemble, ont dépensé plus de 17,5 milliards de dollars dans des entreprises canadiennes. Nous sommes donc fiers de souligner l'événement et nous en profitons pour remercier nos nombreux Commanditaires : L'Actualité, Aggies chaussures, Agnew chaussures, AVS Technologies Inc., Banque de Montréal, Bell, Bell Mobilité Cellulaire, Bell Mobilité Pagette, Centre Japonais de la Photo, Century 21, Châtelaine, Expansol, Financial Post, Goodyear, Le Groupe Dentocliniq, Le Groupe Ro-Na Dismat, Le Groupe Ultima, Holiday Inn, Hôtels et villégiatures Canadien Pacifique, Lunetterie New Look, Les Nettoyeurs Daoust et Michel Forget, Produits de bureaux Basics[MC], Les Supermarchés Provigo, Sears, Shell, Steamatic-service de nettoyage, Tilden Interrent, United Van Lines et Vidéo One.

Magasinez Comme Avant. Voyagez Comme Jamais.[MC]

[MC] AIR MILES est une marque de commerce d'AIR MILES International Holdings N.V., employée en vertu d'une licence par Loyalty Management Group Canada Inc.

ENTREPRISE

Un milliard de liquidités dans les fonds de capital de risque au Québec et ça va encore augmenter

L'essor fulgurant des fonds d'investissement à crédit d'impôt, comme le **Fonds de solidarité** au Québec, a provoqué un afflux de liquidités qui préoccupent des gestionnaires de capital de risque au Canada.

On craint que le coût moindre du capital pour ces fonds subventionnés crée une pression artificielle à la baisse sur le rendement de tout le capital de risque, au détriment d'un équilibre normal entre l'offre et la demande.

Des quatre milliards de dollars en capital de risque sous gestion au Canada, près de la moitié, soit 1,9 milliard, est constituée de liquidités en attente de placement à plus long terme.

Ce montant de 1,9 milliard en liquidités a pratiquement doublé depuis deux ans. Il était d'environ un milliard en 1991 et de 1,2 milliard l'an dernier, selon des données divulguées au congrès annuel du capital de risque canadien, tenu la semaine dernière à Montréal.

Par ailleurs, la part des liquidités détenues par des fonds d'investissement à crédit d'impôt a presque doublé depuis deux ans et atteint près d'un milliard de dollars.

« Le succès des levées de capital de ces fonds grâce aux avantages fiscaux a créé une situation où il y a maintenant énormément de capital de risque à investir au Canada. Certains de ces fonds d'investissement ont été bons, mais n'y en aurait-il pas trop maintenant ? », lance **Sandy Slator**, président de l'*Association canadienne des sociétés d'investissement en capital de risque*. M. Slator est président de **Vencap Equities Alberta**, d'Edmonton, une société d'investissement à capital ouvert.

Les cinq principaux fonds d'investissement à crédit d'impôt, dont le Fonds de solidarité au Québec et **Working Ventures Canadian Fund** en Ontario, ont acquis un poids dominant dans le capital de risque au Canada.

Or, huit autres fonds d'investissement se sont ajoutés cette année, dont celui de la **Fédération du travail du Nouveau-Brunswick**.

« L'afflux de liquidités provoqués par ces fonds comportant des avantages fiscaux a un effet de distorsion sur le marché du capital de risque », estime Sandy Slator.

À Ottawa, le rapport sur le financement des PME déposé en octobre dernier par le Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes faisait état de cette situation.

Reprenant le témoignage de dirigeants du Fonds de solidarité, le Comité écrit « qu'il vise un rendement annuel de 20 à 25 %, tandis que les sociétés non subventionnées de capital de risque du secteur privé recherchent un rendement de l'ordre de 25 à 40 %. »

Le Comité constate aussi que, jusqu'à présent, le Fonds de solidarité a « un rendement annuel moyen de seulement 12 % de ses placements, ce qui a donné un rendement d'environ 6 % aux actionnaires. »

Québec a 52 % du capital de risque

Au Québec, l'afflux de liquidité dans le capital de risque atteint des proportions encore plus préoccupantes. La province a 52 % de tout le capital de risque sous gestion au Canada, le double de sa part de l'activité économique totale du pays.

Les liquidités des fonds de capital de risque du Québec atteignent près d'un milliard de dollars, par rapport à 151 M$, il y a deux ans. Cette augmentation marquée a été provoquée par deux sources principales : l'essor continu du Fonds de solidarité et la création de la société d'investissement **Innovatech du Grand Montréal**, avec des fonds gouvernementaux.

Cet afflux de liquidités pourrait s'accentuer de nouveau à moyen terme. Québec a créé une autre société Innovatech à Québec. Ensuite, le gouvernement du **Parti québécois** a levé le plafond de capitalisation de 100 M$ par année qui avait été imposé au Fonds de solidarité par le gouvernement précédent.

En outre, la **CSN** prépare la mise sur pied de son propre fonds d'investissement à crédit d'impôt. Ce fonds devrait être fonctionnel pour la prochaine année fiscale qui se terminera en février 1996, dans le cas des achats de parts pour un régime enregistré d'épargne-retraite (REÉR).

Préoccupant

« Cette affluence de liquidités devient préoccupante. Ces fonds d'investissement sont de plus en plus en concurrence avec les autres sociétés d'investissement privées, commente **Pierre Brunet**, vice-président d'**Investissement Desjardins**.

« Cette concurrence provoque des pressions sur le coût des placements. Or, le coût d'un placement est l'un des principaux facteurs qui déterminent son rendement. Nous n'avons pas de marché boursier comme le *Nasdaq* aux États-Unis pour augmenter la valeur de revente d'une participation. »

Au Fonds de solidarité, **Marcel Prud'homme**, vice-président, qui préside le **Réseau Capital** qui réunit les intervenants québécois, soutient que « le Québec n'est pas saturé de capital de risque. »

« Quant à une prétendue distorsion du marché, je n'y crois pas. Notre fonds et les sociétés d'investissement travaillent de plus en plus ensemble. L'afflux de liquidités pour le capital de risque a permis de diriger beaucoup d'argent vers le démarrage d'entreprises, qui est plus risqué. Par ailleurs, il y a encore peu de capital consacré au redressement d'entreprises. C'est aussi une mission du Fonds de solidarité. »

M. Prud'homme estime que la multiplication des fonds d'investissement à avantages fiscaux au Canada « va forcer une réflexion au niveau fédéral. »

Sandy Slator est plus inquiet. « La question est devenue fondamentale : Quand en sera-t-il assez des fonds d'investissement subventionnés par des avantages fiscaux ? Vous savez, on a déjà vu au Canada des débâcles financières dans des secteurs qui avaient eu une forte croissance grâce à des avantages fiscaux... »

MARTIN VALLIÈRES

Bell est l'entreprise la plus admirée des Québécois

La mission première des entreprises québécoises doit être d'offrir des biens et services de qualité au consommateur.

C'est ce que conclut un sondage réalisé par **Léger et Léger** auprès de 1 003 Québécois en août dernier. Le sujet de cette étude réalisé pour le mensuel *Commerce* (une publication de **Publications Transcontinental**, société éditrice des AFFAIRES) et le **Cabinet de relations publiques National** : les entreprises les plus admirées des Québécois.

Pour arriver à les identifier, Léger et Léger a d'abord demandé aux participants de s'exprimer sur onze facteurs en les évaluant sur une échelle de zéro (importance nulle) à 10 (très grande importance).

On retrouve à la tête de ce palmarès l'offre de produits et services de qualité, avec une note moyenne de 9,3/10. Suivent la création d'emplois (9,1/10), le service à la clientèle, (9/10), l'offre des bonnes conditions de travail (8,9/10) et la responsabilité face à l'environnement (8,8/10).

Le sixième facteur de saine gestion identifié est la rentabilité et solidité financière (8,4/10), suivi du développement et l'innovation (8,1/10), de la capacité concurrentielle (7,8/10), des relations publiques et de l'image en général (7,6/10), du marketing (7,5/10) et de l'engagement social par l'entremise de dons et de commandites (6,7/10).

En utilisant ces 11 facteurs comme balises, Léger et Léger a demandé aux participants quelle était l'entreprise qu'ils admiraient le plus.

Cette palme revient à **Bell Canada**, qui est la société préférée de 18 % des répondants, dont 48,8 % lui accordent ce titre pour son service à la clientèle et 17,1 % pour son engagement dans la recherche et le développement.

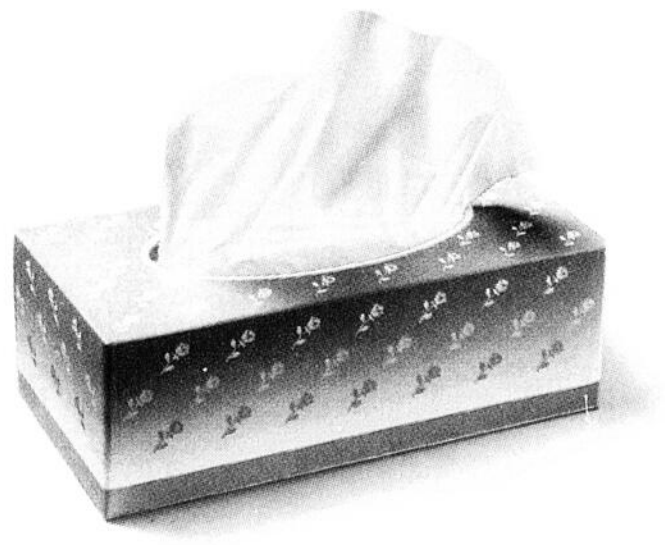
Hydro-Québec occupe le deuxième rang de ce classement (8,8 % en font leur préférée), suivie de **Bombardier** (8,6 %), du **Groupe Jean Coutu** (3,9 %), de **General Motors** (3,2 %) et des **Caisses populaires Desjardins** (2,9 %).

Une ventilation par catégories démontre qu'au chapitre du meilleur service à la clientèle, Bell arrive aussi en première place (11,7 % soutiennent que l'entreprise offre le meilleur service), suivie de **Sears** (11,6 %).

Et les cinq entreprises pour lesquelles les participants à cette enquête aimeraient travailler ?

Ils demeurent en terrain de connaissance en identifiant d'abord Bell (préférée par 11,2 % des répondants), ensuite Hydro-Québec (10,6 %), Bombardier (5,1 %), les Caisses Populaires Desjardins (2,6 %) et, surprise, les hôpitaux et CLSC (1,9 %).
(GDR)

Voici deux façons de réagir aux variations de taux d'intérêt.



Si les variations de taux d'intérêt vous arrachent les larmes, consolez-vous avec notre nouveau CPG. Si les taux montent, vous pourrez, à la fin de la deuxième année, prolonger le terme pour une période minimum de deux ans *au nouveau taux pondéré*. Alors, ne vous laissez plus abattre par les taux d'intérêt, rendez-vous dans une succursale de la Banque Scotia et renseignez-vous sur notre gamme complète de placements garantis.

LE NOUVEAU CPG *de* TROIS ANS À TAUX PONDÉRÉ

Banque Scotia

Desjardins mise 3 M$ dans le rachat de l'usine de bâtons de hockey Sherwood

Investissement Desjardins, qui gère les participations en entreprise du géant coopératif, vient d'investir 3 M$ dans le rachat du fabricant des articles de hockey *Sherwood*, de Sherbrooke, par sa famille fondatrice et ses dirigeants.

Desjardins a obtenu 30 % de la nouvelle entreprise, le **Groupe Drolet**, créée pour racheter Sherwood de la firme américaine **Figgie International**. Ce rachat permet aux frères **Denis** et **Michel** Drolet et à leur père **Léo-Paul** de reprendre le contrôle de l'entreprise qui avait été cédée à Figgie, en 1969, pour assurer sa relance après un incendie.

Le Groupe Drolet possède deux autres entreprises qui étaient déjà exploitées en parallèle avec Sherwood par la famille Drolet. Il s'agit d'**Inglasco**, fabricant de rondelles et d'articles promotionnels de hockey, et **Sport-Lam**, fabricant de bâtons de hockey de rue.

Ces trois entreprises comptent 300 employés, dont 200 pour Sherwood. Le chiffre d'affaires du Groupe Drolet est de l'ordre de 35 M$.

Figgie avait mis Sherwood en vente au printemps dernier pour lui permettre de se sortir d'une situation financière difficile. Sherwood était l'une des filiales les plus rentables de Figgie dans le secteur des articles de sport, qui comprenait aussi la marque *Rawlings*.

En entrevue aux AFFAIRES au lendemain de la signature de la transaction avec Desjardins, le 23 novembre, le président de Sherwood, Denis Drolet, a indiqué qu'il avait déposé avec ses principaux adjoints une offre d'achat à Figgie, en juillet, même si le financement n'était encore qu'à moitié prêt.

« J'avais fait un choix personnel : nous réussissions ce rachat ou je quittais l'entreprise, a-t-il indiqué. Nous avions prouvé nos qualités de gestionnaires. Nous n'avions cependant plus l'intention de continuer à faire progresser Sherwood pour un autre actionnaire et, surtout, pas pour les concurrents (dans le hockey), qui avaient un oeil sur la compagnie. »

Les négociations avec Investissement Desjardins ont mené à son offre de participation à la fin de septembre, puis à la conclusion finale de la transaction avec Figgie deux mois plus tard.

Croissance

« Le Groupe Drolet est une excellente compagnie qui peut devenir encore meilleure et qui a un bon potentiel de croissance », a indiqué **Pierre Brunet**, vice-président d'Investissement Desjardins.

Selon Denis Drolet, les revenus consolidés des trois entreprises du Groupe Drolet s'accroissent de 10 à 15 % par année et la rentabilité est bonne. L'exportation compte maintenant pour 40 % des ventes; elle se fait surtout aux États-Unis et en Europe.

L'essor du marché des articles promotionnels de hockey ainsi que du hockey de rue, particulièrement aux États-Unis, sont deux importantes sources de croissance.

Dans le marché de l'équipement de hockey, Denis Drolet mise sur le renforcement de l'image de qualité de Sherwood. Cette marque prétend à 30 % du marché canadien des bâtons.

Il y a deux ans, Sherwood a introduit avec succès une gamme d'équipement de protection pour les hockeyeurs.

La confection de ces produits est faite par des sous-traitants spécialisés, dont la division *mode* de **Camoplast**, de Richmond en Estrie.

Selon Denis Drolet, les produits Sherwood sont utilisés par quelque 250 joueurs professionnels de la Ligue nationale de hockey, dont une quarantaine bénéficie d'un contrat de promotion. « On a bien hâte que le conflit de la Ligue se règle... ».

MARTIN VALLIÈRES

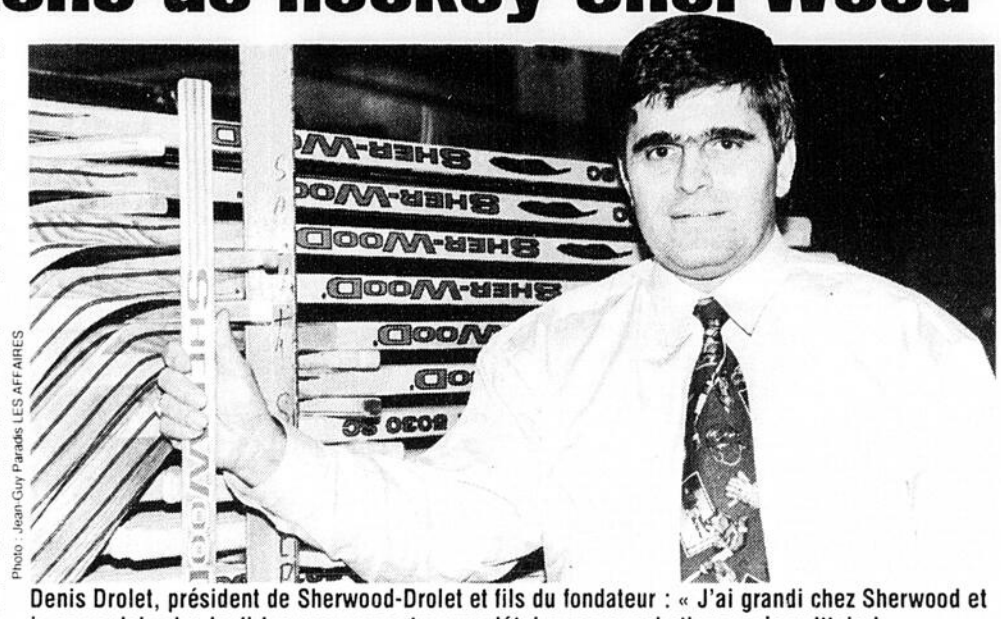


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Denis Drolet, président de Sherwood-Drolet et fils du fondateur : « J'ai grandi chez Sherwood et je ne voulais plus la diriger pour un autre propriétaire; nous rachetions ou je quittais ! »

Novacap investit dans Bertec Médical

Investissement Novacap, qui gère du capital de risque pour des institutions financières et des caisses de retraite, vient d'acquérir un intérêt important dans **Bertec**, fabricant de lits et de mobilier de chambres d'hôpital de L'Islet, au nord-est de Québec.

Novacap appuiera ainsi les projets d'expansion des deux dirigeants et co-fondateurs de l'entreprise, **Bertrand Poitras** et **Jean-Guy Marier**. Le montant et le pourcentage de la prise de participation de Novacap n'ont cependant pas été divulgués.

Bertec emploie de 90 à 100 personnes et elle a un chiffre d'affaires d'environ 10 M$ par année.

Sa croissance s'est accélérée au cours des dernières années grâce à des percées commerciales hors Québec, jusqu'en Colombie-Britannique et sur certains marchés d'outre-mer.

Avec l'appui de Novacap, Bertec prévoit 30 M$ de revenus d'ici cinq ans; elle pourrait faire des acquisitions.

« Nous avons déjà quelques cibles en vue pour des produits complémentaires dans le secteur médical. L'investissement de Novacap nous apporte aussi un expertise dans la croissance par acquisition », a indiqué Bertrand Poitras.

Bertec a été fondée en 1987 en reprenant la fabrication de lits d'hôpitaux qui avait démarré cinq ans plus tôt chez **Machinerie Poitras**, entreprise de la famille de **Joseph Poitras**, industriel connu de la région.

Le président de Bertec, Bertrand Poitras, est le frère de **Martin Poitras**, président du fabricant de meubles de tubes d'acier **Industries Amisco** (Mtl, 1,20 $), également de L'Islet. (MV)

Cartons St-Laurent Inc., emballée de déballer chez nous

Cartons St-Laurent inc., important fabricant canadien de carton couverture, de carton à canneler, de carton entièrement blanchi pour l'alimentation et de cartonnages ondulés, a signé un bail à long terme à la Maison Trust Royal. L'entreprise s'ajoute à la liste des prestigieux locataires qui ont fait du 630 René-Lévesque ouest, leur siège social. À l'instar de tous les locataires de la Maison, Cartons St-Laurent inc. jouira d'un environnement de travail exceptionnel, lequel réunit les exigences les plus rigoureuses de la technologie de pointe en matière d'espaces de bureaux, des systèmes de climatisation, de ventilation et d'électricité qui surpassent les normes établies, un parc de stationnement agrandi, une lumière naturelle abondante, des ascenseurs ultra-modernes, des corridors et des halls d'ascenseurs redécorés avec goût, un majestueux hall d'entrée et un centre de conférences polyvalent. Si vous cherchez une adresse de prestige pour y loger vos bureaux, n'hésitez pas à composer le **842-8636** pour de plus amples détails. Canderel et Cartons St-Laurent inc. désirent remercier Devencore Ltée pour son concours à titre de courtier immobilier.

Courtiers protégés.

CANDEREL

Montréal·Ottawa·Calgary·Vancouver

Nortech Fibronic : une PME de Québec à la conquête

C'est pour conquérir une part du marché mondial des capteurs à fibre optique que deux jeunes ingénieurs, **Claude-Adrien Noël** et **Michel Bédard**, ont créé **Nortech Fibronic**.

Ce marché, évalué à 30 M$ en 1992, passera à 300 M$ en 1999, prévoit M. Noël, président de la jeune entreprise : « Plus la production s'automatise, plus les entreprises ont besoin de mesures fiables. »

Nortech Fibronic, qui a son siège social à Québec, emploie 16 personnes, dont cinq ingénieurs et cinq techniciens ; son effectif passera à 30 employés d'ici septembre 1995.

À son troisième exercice financier, terminé en septembre 1994, Nortech a réalisé un chiffre d'affaires de 1,2 M$, comparativement à 480 000 $ l'année précédente. M. Noël prévoit des ventes de 3,6 M$, en 1994-95, dont 85 % proviendront de l'extérieur du Canada.

Ingénieur en physique, M. Noël a d'abord travaillé pour l'**Institut national d'optique** et quelques entreprises privées dans le domaine de l'instrumentation à fibre optique. Cette expérience lui a permis de déceler un potentiel intéressant pour les capteurs à fibre optique. L'idée de créer son entreprise pour profiter de cette occasion d'affaires lui a d'ailleurs longtemps trotté dans la tête.

C'est en 1990 que la **Fédération des cégeps**, associée à plusieurs partenaires, lui a fourni la motivation pour aller de l'avant avec son projet. C'est l'année où la Fédération a lancé la première édition de son concours *Devenez entrepreneur-e*, que M. Noël remporta.

Pas de problème de financement

En travaillant au plan d'affaires requis pour y participer, M. Noël, qui est d'une nature plutôt impulsive, s'est rendu compte qu'il lui fallait l'aide d'un associé plus terre-à-terre, un électronicien, pour être plus précis.

C'est pourquoi, il a demandé à Michel Bédard, ingénieur en électronique et ancien confrère de travail, de se joindre à lui, pour les besoins du concours. L'association de circonstance a connu une suite heureuse.

Contrairement à d'autres jeunes entreprises technologiques, Nortech Fibronic n'a pas eu de problème de financement. L'industrie de la fibre optique est un petit monde et MM. Noël et Bédard s'y étaient acquis une réputation enviable.

« Des entreprises, même des États-Unis, sont venues frapper à notre porte pour nous donner des contrats de développement de produits », a déclaré M. Noël, qui a la particularité, singulière pour un spécialiste en optique, d'être daltonien.

Ces contrats ont procuré à Nortech des revenus suffisants pour financer la recherche et le développement (R&D) de ses propres produits.

Thermomètre à fibre optique

Le premier de ces appareils fut le *Noémi-TS*, un thermomètre à fibre optique portatif qui a nécessité 300 000 $ en R&D. Le **Conseil national de recherches du Canada** a contribué pour 100 000 $, sans compter les crédits d'impôt à la R&D.

Ce thermomètre sert à mesurer la température là où il y a de fortes tensions électriques ou des champs magnétiques, comme dans les transformateurs à haute tension et les fours industriels à micro-ondes.

« Les autres thermomètres peuvent être faussés par les hautes tensions; ils peuvent détruire les équipements ou, même, électrocuter leurs utilisateurs. La fibre optique est un isolant électrique et est insensible aux perturbations électromagnétiques », a expliqué M. Noël.

Le modèle de luxe de Nortech mesure la température de - 200° à + 400° Celsius. C'est également, selon M. Noël, le seul appareil portatif du genre au monde, ce qui permet de relever la température n'importe où. Le modèle standard (- 80° à + 250° Celsius) non portatif est vendu 2 550 $ US, le modèle portatif, 3 500 $ US, et le modèle portatif à quatre canaux de lecture, 6 500 $ US.

Le Noémi-TS, lancé sur le

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Claude-Adrien Noël (à gauche en compagnie du directeur général, Michel Bédard) : « Une entreprise américaine qui voulait en acquérir une autre dans le domaine de la fibre optique en Californie nous a mandatés pour évaluer sa technologie. »

Nous sommes les premiers au Québec...

Il y a de quoi être fier... Plus de 2 500 employés, au-delà de 1 700 agents et un actif qui dépasse les 13 milliards de dollars. Issu du regroupement de l'Assurance-vie Desjardins, de la Laurentienne Vie et de L'Impériale, compagnie d'assurance-vie, le Groupe vie Desjardins-Laurentienne jouit d'une solidité certaine. Nous sommes de loin le chef de file dans le domaine des assurances de personnes au Québec et nous nous classons parmi les cinq premiers au Canada. Mais quelle que soit l'ampleur de notre réussite, **vous** serez toujours les premiers.

Nous faisons partie du **réseau financier le plus vaste** au Québec, le Mouvement des caisses Desjardins, dont la nature coopérative exige que nous nous consacrions entièrement à vos intérêts.

Aussi, notre organisation entière est-elle orientée vers un seul objectif : faire tout ce qui est en son pouvoir pour **mieux vous servir!** Nous ne nous contenterons jamais de simplement répondre à vos besoins financiers. En effet, nous sommes déterminés à nous ajuster à leur évolution. Innover pour nous, c'est plus qu'une volonté... c'est une façon de penser! Qu'il s'agisse d'assurances de personnes offertes sur une base individuelle ou collective ou de services financiers, tous sont adaptés à une société en changement!

Une organisation, si dynamique soit-elle, **c'est d'abord des personnes**. Voici donc celles qui ont été choisies pour orienter notre organisation autour de cette vision : faire passer les intérêts de nos clients et de la collectivité en premier!

Groupe vie Desjardins-Laurentienne

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

du marché des capteurs à fibre optique

marché en mars dernier, est vendu directement par Nortech, en Amérique, et distribué par un réseau indépendant dans huit pays d'Europe, ainsi qu'en Australie et au Japon.

Nortech Fibronic a deux concurrents dans le monde, tous deux américains, dont les appareils sont de qualité équivalente aux siens. Toutefois, Nortech vend ses thermomètres deux à trois fois moins cher, parce que sa technologie est plus simple, si simple que l'entreprise de Québec refuse de la faire breveter pour ne pas révéler ses secrets à ses concurrents.

Le wattmètre *MOP*

Le wattmètre *MOP*, pour *Miniature Optical Power Meter*, constitue la deuxième gamme de produits de Nortech.

Cet appareil évalue la puissance optique d'une fibre. Il est utilisé principalement dans les réseaux de communication locaux, comme ceux des banques, des hôpitaux et des universités.

La concurrence dans ce domaine est plus forte puisqu'il existe une centaine de fabricants dans le monde des wattmètres, dont **Exfo Ingénierie Électro-optique**, entreprise de Vanier, en banlieue de Québec.

Cette concurrence n'intimide pas M. Noël. « Nos concurrents fabriquent des voltmètres avec une interface à fibre optique. Nous, nous produisons seulement l'interface optique qui convertit le voltmètre en wattmètre. Notre appareil est le plus petit, le plus résistant et le moins cher au monde. »

Le MOP, lui, fera l'objet d'un brevet. Lancé en juin dernier, il est offert à 189 $ US.

Sa mise en marché est fort simple : il suffit de l'annoncer dans des revues et catalogues spécialisés.

Le multimètre à fibre optique

Nortech a aussi conçu un multimètre à fibre optique, appareil que M. Noël qualifie de « plus complet instrument de vérification de la fibre optique dans le domaine des autoroutes électroniques ». Concrètement, il permet de vérifier plusieurs paramètres de la fibre optique (puissance, pertes, longueur d'onde, etc.) en un seul branchement, remplaçant ainsi plusieurs appareils.

Unitel, **Vidéotron** et **Hydro-Québec** s'en sont d'ailleurs déjà procuré un. L'appareil, qui se vend de 6 000 à 14 000 $ CA selon le modèle, est distribué sous la marque de **Nextest**, distributeur international qui l'a commandé à Nortech.

Capteur à 128 canaux

La jeune entreprise technologique de Québec poursuit intensément ses travaux de R&D (1,2 M$ au cours des trois prochaines années). Elle a récemment commencé à travailler sur un capteur (thermomètre) à 128 canaux, au lieu de quatre actuellement, qui permettrait de réduire les coûts par point de lecture. L'appareil se vendrait autour de 25 000 $ US.

Les ingénieurs de Nortech Fibronic envisagent aussi de concevoir un supercapteur pouvant lire des températures allant de - 300° à + 1 500° Celsius. Un capteur, à fibre optique lui aussi, pour mesurer la pression, les vibrations et les champs électriques est également en gestation.

DOMINIQUE FROMENT

mais pour eux, vous êtes toujours les premiers!

Dans un monde en plein changement, il est rassurant de pouvoir compter sur des valeurs solides et une philosophie de gestion qui placent le client au premier rang de nos préoccupations. Fiers de nos racines et de notre appartenance, nous partageons tous cette même vision.

Michel Thérien
Président et chef de la direction

Le prolongement naturel de notre action passe par l'offre de services de qualité à de nouvelles clientèles dans le reste du Canada et ailleurs dans le monde.

Robert J. Ferguson
Premier vice-président Chef des opérations hors Québec

Notre appartenance au Mouvement des caisses Desjardins signifie que nous nous engageons à tout mettre en oeuvre pour bien servir ses membres en tout temps et par tous les moyens.

Camille Fortier
Premier vice-président Réseaux institutionnel et direct

Devancer les besoins des gens, s'ajuster et innover, c'est de toujours offrir des services financiers d'avant-garde à nos clients. C'est ainsi que nous contribuons à leur sécurité.

Richard Fortier
Premier vice-président Développement des services aux clientèles

Chez nous, deux principes orientent nos efforts : sécurité et rendement... Nos partenaires en profitent.

Jacques V. Goyer
Premier vice-président Placements

Préserver et diffuser la mission et les valeurs de l'entreprise en faisant preuve d'intégrité et de transparence, voilà l'expression du respect que nous avons pour les personnes.

Gilles Juneau
Secrétaire général

La qualité de vie des gens est fondamentale pour nous. Pour y contribuer, notre façon de faire est d'offrir un service personnalisé à nos clients par des réseaux multiples et efficaces d'agents et de courtiers en assurance de personnes.

Michel Pelletier
Premier vice-président Réseau individuel

La solidité financière de notre groupe prend appui sur la rigueur de notre gestion. Solvabilité, croissance et rentabilité, voilà comment nous contribuons à assurer la tranquillité d'esprit de nos clients.

Marcel Pepin
Premier vice-président Finances et Administration

Notre dynamisme en affaires fait de nous un partenaire compétent, prêt à partager les défis du développement pour les PME, les grandes entreprises, les groupes ou les associations.

André Vincent
Premier vice-président Réseau collectif

Groupe vie Desjardins-Laurentienne

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

Camionnage : le cabotage sera assoupli au Canada et aux États-Unis

Tout indique que les règles de cabotage seront bientôt assouplies dans l'industrie du camionnage, aux États-Unis et au Canada.

C'est en effet ce qui devrait résulter de la rencontre que le gouvernement canadien a tenue avec les représentants de l'**Association canadienne du camionnage** et de l'**American Trucking Association**, le 29 novembre, à Ottawa.

« On veut libéraliser complètement l'utilisation de la semi-remorque entre les deux pays. C'est un assouplissement des règles de cabotage », a affirmé **Gilles Bélanger**, président de l'Association canadienne du camionnage.

Le cabotage consiste à livrer un produit d'un point A à un point B dans un même pays. Il y a cependant un hic : les lois ne sont pas les mêmes au Canada et aux États-Unis.

La loi américaine interdit aux camionneurs canadiens de transporter un produit d'un point A, situé aux États-Unis, à un point B, également situé aux États-Unis. Toutefois, la réglementation canadienne est moins sévère : les Américains ont droit à un voyage de repositionnement avant de retourner dans leur pays.

Selon plusieurs transporteurs canadiens, il n'est pas rare de voir un camionneur américain faire plus qu'une livraison au Canada. Cette pratique donne des ulcères aux transporteurs canadiens.

Claude Robert, président du **Groupe Robert**, de Boucherville, déplore l'inaction du gouvernement canadien face à ce cabotage illégal : « Les transporteurs américains font du dumping chez nous, c'est connu, mais pas reconnu. »

Deux solutions

Face au problème, il y a deux solutions : exiger un plus grand contrôle ou assouplir les règlements.

Les Canadiens ont convaincu leurs vis-à-vis américains d'opter pour la deuxième solution, qui demande toutefois plus de travail.

En effet, l'industrie du camionnage est truffée de restrictions de toutes sortes. Il y en a sur la semi-remorque, sur le camion et sur le chauffeur.

La rencontre du 29 novembre a porté uniquement sur l'utilisation de la semi-remorque.

C'est une première étape. « La question des semi-remorques favorise l'ouverture d'esprit des transporteurs. Ensuite, on s'attaquera aux choses sérieuses », a souligné **Claude Pigeon**, vice-président exécutif de l'**Association du camionnage du Québec**.

Dès décembre, les représentants canadiens et américains entameront les pourparlers pour assouplir les règles qui touchent le camion et le chauffeur.

Selon **Arthur Servant**, président de **Transport Cabano**, de Saint-Laurent, cette partie sera beaucoup plus difficile puisque qu'un nouveau ministère sera impliqué.

« En plus des douanes (division du ministère du **Revenu**), il faudra convaincre l'**Immigration**, mais, avec le temps, on va finir par y arriver ! »

Pour effectuer des livraisons à l'intérieur même des États-Unis, Transport Cabano a dû créer une filiale américaine, **Kingsway**. « Si on pouvait utiliser les semi-remorques sans tenir compte du pays d'immatriculation, la gestion serait plus facile », a déclaré M. Servant.

Il existe quand même une réticence de la part de certains transporteurs. « Le transporteur qui fait des affaires seulement au Canada ne veut pas voir les Américains venir sur le marché, c'est évident », a déclaré Gilles Bélanger.

Cependant, M. Bélanger a ajouté que l'assouplissement des règles de cabotage ne servirait pas seulement la cause des compagnies qui ont des activités internationales.

Les règles du jeu seraient beaucoup plus simples et il serait plus difficile de transporter du matériel à rabais, comme le feraient certaines compagnies américaines.

Des prix plus élevés

L'industrie du camionnage fait de plus face à d'autres préoccupations. D'abord le nombre de chauffeurs est insuffisant. Tous les transporteurs le disent : les chauffeurs qualifiés pour de longs trajets sont une denrée rare et les salaires devront augmenter.

Par ailleurs, les transporteurs doivent renouveler leur parc de véhicules. La récession est terminée et ils ne peuvent plus retarder l'achat de nouveaux camions.

Toutefois, à 100 000 $, un camion représente un investissement de taille.

« Le volume a augmenté de 15 % depuis huit mois : on ne peut plus attendre », a précisé **Robert Papineau**, de **Transport Papineau** (Saint-Jérôme).

« Les coûts vont augmenter. L'Association du camionnage du Québec recommande à ses membres de hausser les tarifs de 5 % en janvier.

L'assouplissement des règles de cabotage arrive-t-il trop tôt ?

« Les textes de lois ne sont pas encore écrits et les procédures vont prendre un certain temps. Les camionneurs canadiens ont tout le temps voulu pour s'ajuster », a dit Gilles Bélanger.

STÉPHANE LABRÈCHE

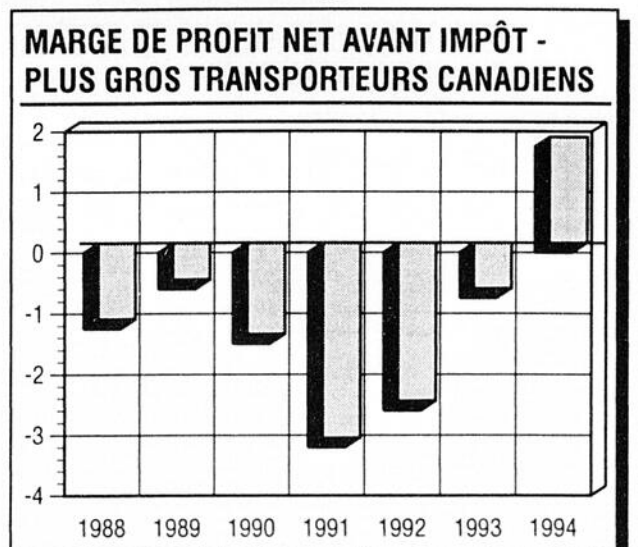
Hausse des profits dans l'industrie du camionnage

Pour la première fois en six ans, la marge de profit des transporteurs routiers a augmenté au cours du premier trimestre de 1994.

Selon l'**Association du camionnage du Québec**, cette hausse est attribuable aux programmes de réduction des coûts ainsi qu'à l'augmentation des exportations et des contrats locaux.

L'association suggère quand même à ses membres d'augmenter les tarifs de 5 % pour permettre l'achat de nouveaux véhicules.

Les transporteurs reportent le renouvellement de l'équipement depuis quelques années à cause de la récession.



Source : Association canadienne du camionnage
Graphique : LES AFFAIRES

Du capital de risque « sur mesure »

La clé d'un sain équilibre entre la dilution et l'endettement

Vous pensez à une acquisition, vous voulez racheter l'entreprise de vos employeurs, vous cherchez des fonds pour une société à forte croissance ? N'hésitez pas à nous en parler. Nos solutions vous surprendront.

Nous pouvons vous consentir un prêt à terme conventionnel, accepter une dette subordonnée ou prendre une participation à votre capital social. Ou encore vous offrir un montage de ces trois possibilités, judicieusement adapté aux circonstances.

Nous vous apporterons ainsi le financement qu'il vous faut, jusqu'au maximum de vos moyens de crédit, sans compromettre votre capacité de remboursement. Et en améliorant votre bilan par surcroît.

La juste mesure, voilà ce qui distingue RoyNat des prêteurs conventionnels.

FINANCEMENT D'ENTREPRISES

RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville, (819) 477-3801, Laval (514) 682-1515
Longueuil (514) 670-9210, Pointe-Claire (514) 426-4200, Québec (418) 683-2177

SÉMINAIRE

FISCALITÉ DES GENS D'AFFAIRES DES PREMIERS PEUPLES

L'ASSOCIATION D'AFFAIRES DES PREMIERS PEUPLES
FIRST PEOPLE'S BUSINESS ASSOCIATION

8 décembre 1994, 8 h 30 à 16 h 30
Hôtel Le Méridien, Montréal
en collaboration avec :
SAMSON, BÉLAIR, DELOITTE, TOUCHE

VENEZ DÉCOUVRIR LES AVANTAGES CONCURRENTIELS À TRAVAILLER AVEC LES GENS D'AFFAIRES DES PREMIERS PEUPLES

- Principes généraux de la fiscalité autochtone
- Structures juridiques des entreprises exploitées conjointement par des Autochtones et des non-Autochtones
- Accès à un nouveau réseau d'affaires
- Possibilité d'alliances stratégiques

Entreprise privée autochtone
Membre: 225$
Non-membre: 325$

Entreprise privée Non-autochtone
Corporation autochtone et non-autochtone
Membre: 325$ + 150$ pers. add.
Non-membre: 525$ + 200$ pers. add.

NOMBRE DE PLACES LIMITÉ
RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT AU
TÉLÉPHONE: (418) 843-4535
TÉLÉCOPIEUR: (418) 843-1529

ON N'INVESTIT PAS 1,3 MILLIARD DE $ EN R&D SI ON A L'INTENTION DE PLIER BAGAGE.

C'est peut-être une vérité de La Palice, mais c'est le genre de vérité qu'il vaut parfois la peine de répéter. Nous avons en effet remarqué que la majorité des entreprises les plus florissantes telles que Ford, AT&T et General Electric ont toutes une chose en commun.

Elles ont foi en l'avenir. Et elles investissent en conséquence.

Bon an mal an, ces entreprises figurent parmi les 10 plus gros investisseurs en matière de recherche et de développement.

Et parmi ces 10 entreprises, juste avant Motorola, en septième position, se trouve Digital.

Notre engagement de longue date envers la R&D a permis le développement de toute une série de produits révolutionnaires.

Le premier processeur 64 bits au monde, Alpha AXP. Les stations et serveurs les plus rapides de l'industrie. Des logiciels de pointe tels que LinkWorks[MC], notre collecticiel primé.

La version du système d'exploitation UNIX[MD] la plus conforme aux normes et d'une qualité inégalée, DEC OSF/1[MD]. Une percée décisive en matière de serveurs vidéo de même que d'autres technologies d'information vidéo et interactive.

En fait, ces technologies ouvrent la voie à toutes les récentes innovations telles que la vidéo sur demande, le téléachat et l'enseignement interactif.

Chez Digital, notre engagement dans la R&D reste inchangé. Ce qui a changé, c'est notre façon de l'aborder.

Auparavant, le plus difficile en R&D ne consistait pas à trouver des idées, mais à les faire adopter par le système. C'est pourquoi nous avons changé le système.

D'une complexité byzantine, nous l'avons rendu clair comme de l'eau de roche. Ce que nous avons aujourd'hui chez Digital, c'est un système où le scientifique travaille en étroite collaboration avec le pragmatique.

Un système où les idées naissent et grandissent non seulement pour le plaisir de l'innovation, mais plutôt pour aider les clients de façon concrète et significative.

Bref, Digital était, est et restera l'un des plus fervents adeptes au monde de la recherche et du développement.

Pour une simple raison.

Nous croyons qu'investir dans l'avenir constitue le meilleur moyen d'assurer le sien.

Pour obtenir des renseignements sur les plus récentes activités de Digital, composez le 1 800 DIGITAL.

digital[MC]

© 1994 Digital Equipment Corporation. Digital, le logo de Digital et LinkWorks sont des marques de commerce de Digital Equipment Corporation. UNIX est une marque déposée aux États-Unis et dans d'autres pays, offerte exclusivement par l'intermédiaire de X/Open Company, Ltd. OSF/1 est une marque déposée d'Open Software Foundation, Inc.

Prix Gutenberg : GTC et Quebecor dominent

Les **Artisans des arts graphiques de Montréal** viennent de remettre leurs prix aux entreprises québécoises qui se sont particulièrement signalées dans le secteur des arts graphiques en 1994.

Le *Prix Gutenberg* a été remporté par l'**Imprimerie Quebecor Magog**, qui appartient aux **Imprimeries Quebecor**. Le *Prix d'Or* a été remis l'**Imprimerie Litho Acme**, filiale du **Groupe Transcontinental GTC**.

Le *Prix d'Argent* est allé à l'**Imprimerie Interglobe**, autre filiale de GTC. Le *Prix de Bronze* a été accordé à l'**Imprimerie Quebecor Montréal**.

Le *Prix Prorata* a été attribué à deux finalistes ex-aequo : **Imprimerie L.G. Chabot** et **Imprimerie d'Édition Marquis**. Les lauréats ont été honorés au cours d'un gala (le 12e) qui a réuni plus de 600 personnes. Il y avait 37 entreprises finalistes. (JPG)

Patricia Pitcher a reçu le *Prix Guy Charette*

Le *Prix Guy Charette*, accordé par **Samson Bélair/Deloitte & Touche** à l'auteur du meilleur article publié dans la revue *Gestion*, vient d'être attribué à **Patricia Pitcher**, auteure d'un article intitulé *L'Artiste, l'artisan et le technocrate dans les organisations* (mai 1994). Mme Pitcher vient de publier un ouvrage sur le même sujet.

Gestion est publiée par l'**École des Hautes Études Commerciales**, où enseigne Mme Pitcher. Celle-ci a reçu une plaque souvenir et une bourse de 1 000 $ des mains de **Marcel Daoust**, associé senior de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Guy Charette est un ex-associé de Touche Ross, maintenant fusionné dans le cabinet commanditaire du prix.

Le choix de l'article de Mme Pitcher a été fait par **Nycol Pageau-Goyette**, présidente de **Pageau-Goyette et associés**, et **Jean Douville**, président et chef de la direction d'**UAP**. (JPG)

Trois professeurs de l'UQAM s'illustrent

Les professeurs **Jean-Charles Chebat**, **Pierre Filiatrault** et **Claire Gélinas** viennent de remporter le *Stephen J. Shaw Award* de la **Southern Marketing Association**, au cours de ses assises annuelles, tenues à la Nouvelle-Orléans.

Attribué pour la première fois à des non-Américains, ce prix couronne la meilleure recherche d'ensemble présentée à ce congrès. Une bourse en espèces, financée par l'éditeur d'ouvrages universitaires **Richard D. Irwin**, s'y rattache.

La recherche primée porte le titre de *Impact on Waiting Attribution and Consumers' Mood on Perceived Services Quality* et sera publiée dans *The Journal Of Business Research*. (JPG)

Prix à une hôtelière de Rivière-du-Loup

Une hôtelière de Rivière-du-Loup, **Rachel Lea**, directrice générale du motel *Comfort Inn*, établissement de la chaîne **Journey's End**, a gagné le *Prix d'excellence*, la plus haute distinction de l'entreprise.

Elle a reçu une plaque souvenir, une somme en argent et un ordinateur personnel. Les autres employés recevront aussi une plaque souvenir, un montant d'argent et des *T-shirts* portant l'inscription *Prix d'excellence*.

Journey's End administre 120 hôtels partout au Canada. (JPG)

Jean-Marie Toulouse, directeur des HEC

Jean-Marie Toulouse sera le prochain directeur de l'**École des Hautes Études Commerciales** de Montréal (HEC). Il succédera, le 1er janvier 1995, à **Jean Guertin**, qui termine actuellement son deuxième mandat.

M. Toulouse est professeur et titulaire de la *Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*. Son mandat a une durée de quatre ans.

Le nouveau directeur détient un doctorat en psychologie sociale de l'**Université de Montréal** et un *Post doctoral fellow* en administration de l'**Université de Californie**, de Los Angeles. Il est entré aux HEC en 1973. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages, dont *L'entrepreneurship au Québec*, *Gestion 2001* et *L'entrepreneurship technologique*. (GDR)

Serge Gouin, MBA de l'année

C'est au président et chef de l'exploitation du **Groupe Vidéotron**, **Serge Gouin**, qu'a été attribué le titre de *MBA de l'année 1994*. Cette reconnaissance est accordée annuellement par l'**Association des MBA du Québec**.

M. Gouin avait auparavant dirigé **Télé-Métropole**. Il a obtenu son MBA de l'**Université Western**. Il a été honoré au cours d'un gala qui a réuni près de 350 personnes. (JPG)

Médisys acquiert des éléments d'actif de Santra

Le **Groupe Santé Médisys** vient d'acquérir des éléments d'actif de **Santra**.

« Médisys a certains équipements et la liste de clients de Santra. De plus, 15 des 20 professionnels qui oeuvraient dans cette firme joignent nos rangs », a indiqué aux AFFAIRES **France Mailhot**, vice-présidente, marketing, du Groupe Santé Médisys.

Santra était la propriété de **Lavalin Santé**, entreprise spécialisée dans les soins de santé, qui possède aussi l'**Hôpital Bellechasse**. L'ancien président du **Groupe Lavalin**, **Bernard Lamarre**, et des membres de sa famille détiennent la totalité du capital-actions de Lavalin Santé.

« Nous avions déjà intégré la clinique de santé pour cadres supérieurs et le service de médecine occupationnelle de Santra à nos activités. Cette acquisitions nous a permis de faire passer le chiffre d'affaires du groupe de 19 à 25 M$ », a noté Mme Mailhot.

La dernière transaction accélère le plan de développement international de l'entreprise. « L'ancien président de Santra, le Dr **Claude Lapierre**, devient notre vice-président aux affaires médicales. Le président de Médisys, le Dr **Sheldon Elman**, et ses collaborateurs prospectent des occasions à l'étranger. Nous négocions avec le gouvernement de l'Arabie Saoudite pour obtenir des mandats de recrutement de personnel infirmier et médical et un transfert d'expertise en informatique », a dit Mme Mailhot. (GDR)

Programme *Jeunes stagiaires*, en vigueur en 1995

Le programme d'enseignement coopératif baptisé *Jeunes stagiaires* entrera en vigueur en janvier 1995, et non en 1994, tel qu'il était écrit dans notre édition de la semaine dernière.

Nos excuses.

Emploi stratégique

...parce que la concurrence n'attend pas.

Vous désirez accroître ou entreprendre des activités de recherche-développement industrielle, de contrôle de la qualité, de design, d'ingénierie de production et de transfert de technologie.

Pour ce faire, vous avez besoin de **nouvelles ressources en personnel technique et scientifique.**

Ou encore, votre personnel doit mettre à jour ses compétences technologiques par des **stages de formation.**

Nous mettons une mesure d'aide à votre portée :

le SOUTIEN À L'EMPLOI STRATÉGIQUE.

Nous pouvons payer, pendant trois ans, une partie du salaire d'un diplômé de cégep ou d'université que vous embaucherez.

Nous rembourserons, d'autre part, une partie des frais de stages de votre personnel dans les centres collégiaux de transfert de technologie.

Renseignez-vous auprès des représentants de la direction régionale du MICST de votre territoire.

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

Québec

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

The Financial Post
Canada's Business Voice

LES AFFAIRES

PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES
1995

Conférenciers-invités

Benoît Durocher
Banque Royale du Canada

Greg Ip
The Financial Post

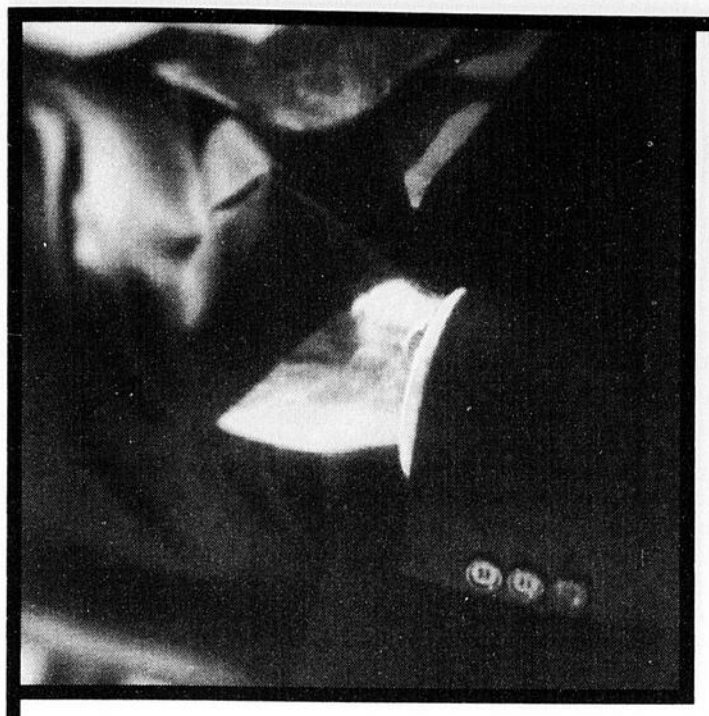
Bernard Mooney
Les Affaires

Jeudi 8 décembre 1994
de 7 h 30 à 9 h 30
Hôtel Le Reine Elizabeth

35 $ Membre / 45 $ Non-membre
Taxes en sus

Martineau Walker
AVOCATS
Fasken Martineau
Montréal Québec Toronto Vancouver (affilié) Londres Bruxelles

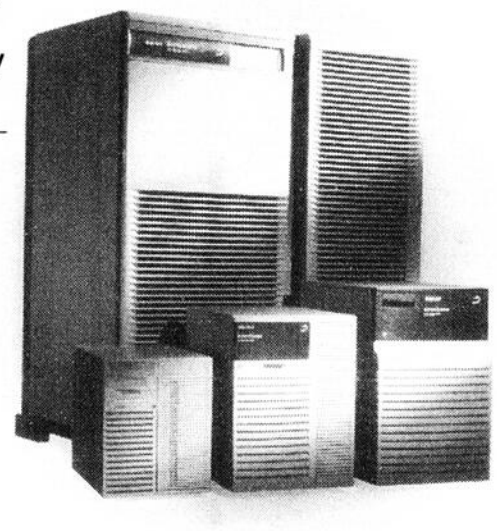
CANTEL



Payez moins cher.

Soyez moins inquiet.

Mais ne vous contentez pas de moins.



	AlphaServer 1000 4/200	AlphaServer 2000 4/200	AlphaServer 2100 4/200	AlphaServer 2100 4/275
Processeurs (SMP)	1	1-2	1-4	1-4
TPS	Jusqu'à 285	Jusqu'à 400	Jusqu'à 660	Jusqu'à 850
SPECint92	135,8	126,7	126,7	200,1
SPECrate92 maximum	3 135	5 778	11 113	15 470
Fentes d'E/S	2 PCI, 7 EISA, 1 PCI/EISA	3 PCI, 7 EISA	3 PCI, 8 EISA	3 PCI, 8 EISA
Largeur de bande E/S maximale	132 Mo/s	132 Mo/s	132 Mo/s	132 Mo/s
Mémoire maximale	512 Mo	640 Mo	2 Go	2 Go
Stockage interne maximum	14 Go	16 Go	32 Go	32 Go

VOICI LA NOUVELLE FAMILLE DE SYSTÈMES 64 BITS ALPHASERVER

Si vous désirez des performances RISC 64 bits époustouflantes et une évolutivité inégalée, vous seriez bien avisé de payer moins cher. Et d'acheter l'un de nos incroyables systèmes AlphaServer[MC]. Vous pourrez aussi être moins inquiet puisque ces produits sont d'une fiabilité à toute épreuve et bénéficient de la meilleure garantie qui soit sur le marché des serveurs.

Vous n'aurez toutefois pas à vous contenter de moins, car les serveurs de la famille AlphaServer vous permettent d'utiliser plus de 6000 applications UNIX[MD], Windows NT[MC] et OpenVMS[MC]. Ils supportent les options matérielles PCI standard, traitent un débit plus élevé d'E/S et disposent d'une plus grande capacité de stockage interne et de mémoire. En fait, la seule chose qu'ils vous donnent en moins, c'est le prix. Il vous faudra aller ailleurs si vous voulez payer plus cher. Communiquez avec le partenaire de Digital de votre région ou composez le 1 800 714-1211.

ALPHA GENERATION

digital™

© 1994 Digital Equipment Corporation. Digital, Unix & Digital... AlphaServer et OpenVMS sont des marques de commerce de Digital Equipment Corporation. Windows NT est une marque de commerce de Microsoft Corporation. UNIX est une marque déposée exclusivement sous licence par X/Open Company Ltd.

Un programme pour mieux évaluer les compétences et faciliter la gestion de carrière

Dans plusieurs organisations, les gestionnaires de ressources humaines naviguent à l'aveuglette quand vient le temps d'évaluer les compétences et le rendement des employés.

« Plus souvent qu'autrement, c'est une évaluation superficielle, qui se termine par des voeux pieux de la part de l'employé et de l'employeur », a indiqué **Jane Coppenrath**, du cabinet-conseil **Robert Coppenrath et Associés** (Montréal).

« C'est donc un exercice qui n'apporte rien aux deux parties. C'est pour corriger cette situation que nous avons acquis les droits canadiens du programme *Architecte de carrière*. »

Cet outil de gestion a été développé par deux chercheurs américains, **Michael M. Lombardo** et **Robert W. Eicheinger**, qui oeuvrent au *Center for creative leadership*. À partir de leurs travaux, les deux anciens cadres supérieurs ont identifié 67 habiletés et caractéristiques pour former un bon leader et 19 obstacles au développement d'une carrière.

Ces informations sont compilées dans un *dictionnaire de compétences* et un logiciel. « Le dictionnaire est en fait une série de 67 cartes. Chacune identifie une compétence déterminée par Lombardo et Eicheinger et la définit très clairement », a expliqué Mme Coppenrath.

« Par exemple, la carte *Savoir embaucher et bien s'entourer* décrit cette compétence comme : reconnaître le talent, embaucher la meilleure personne disponible, de l'interne ou de l'externe, ne pas avoir peur de sélectionner de fortes personnalités et être capable de rassembler les employés talentueux. »

Selon Jane Coppenrath, l'autre contribution de l'architecte de carrière est de donner des pistes pour la création d'un plan d'action visant à renforcer ou développer de nouvelles habiletés. « Les gestionnaires hésitent souvent à faire des suggestions pertinentes à leurs employés. Avec le dictionnaire de compétences, il peuvent identifier facilement les points faibles et expliquer clairement les corrections à apporter. »

Au Québec, 15 entreprises ont intégré l'architecte de carrière à leur gestion des ressources humaines, dont **Ciment Saint-Laurent**, **Alcan** et la **Banque CIBC**.

GILLES DES ROBERTS

FONDS MUTUELS TRIMARK

MIEUX PLACER POUR PERFORMER.

François Pintal

M. Pierre Novak, vice-président de Gestion de placements Trimark Inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de François Pintal à titre de vice-président régional pour le Québec. Diplômé de l'Université de Sherbrooke, M. Pintal apporte à l'entreprise une solide expérience de la communication avec les conseillers professionnels en placements et avec les investisseurs. Il est hautement estimé dans le milieu pour la qualité du service qu'il pratique.

Gestion de placements Trimark Inc. est une entreprise canadienne, fondée en 1981, qui gère avec succès une famille de onze fonds biens connus dans tout le Canada et le Québec, dont le tout nouveau FONDS INDO-PACIFIQUE TRIMARK.

Politiques d'emploi: des différences entre le Canada et les États-Unis

Au Canada, les entreprises accordent plus de congés et de vacances à leurs employés, et la semaine de travail est plus courte.

Il s'agit là d'une des conclusions d'une étude comparative sur les salaires et avantages sociaux au Canada et aux États-Unis, réalisée par la firme de consultants **Hewitt et Associés**. Autre différence : les cadres supérieurs américains sont mieux rémunérés que leurs collègues canadiens et leur rémunération compte plus d'éléments variables, tels des bonis annuels et des régimes d'intéressement à long terme.

Au chapitre de l'équité salariale, dans maintes juridictions canadiennes, une loi existe sur l'équité des salaires entre les hommes et les femmes, alors qu'au sud de la frontière, on continue de discuter de la possibilité d'adopter de telles lois.

Autre conclusion : nous payons plus d'impôt sur le revenu que les Américains. L'étude de Hewitt cite l'exemple d'un couple ontarien qui gagne 65 000 $ par an et qui paie 9 % plus d'impôt sur son revenu qu'un couple de l'État de New York qui gagne 50 000 $ US et ce, même si les deux ménages ont un revenu semblable en tenant compte de la conversion des devises. (GDR)

Rémunération: progressions entre juillet 1993 et juillet 1994

Entre juillet 1993 et juillet 1994, la rémunération hebdomadaire moyenne du travailleur québécois (heures supplémentaires comprises) a progressé de 1,6 % à 546,26 $.

Pour l'ensemble du Canada, la rémunération hebdomadaire moyenne augmentait de 1,8 % à 570,61 $, alors qu'en Ontario la hausse était de 2,7 % et se traduisait par une rémunération moyenne de 609,79 $ par semaine.

À titre comparatif, l'indice des prix à la consommation (IPC) a augmenté de 0,2 % durant la même période au Canada, mais il a diminué de 1,5 % au Québec et n'a pas varié en Ontario. (GDR)

◆ Carrières

FOREX

FOREXPORT INC., filiale de LE GROUPE FOREX INC., se spécialise dans la mise en marché de bois d'oeuvre et de panneaux gaufrés principalement destinés sur les marchés locaux, nord-américains et d'outre-mer. Les prévisions annuelles pour la mise en marché sont de l'ordre de 200 millions $ Nous recherchons des candidatures pour combler le poste suivant :

CONTRÔLEUR

Le candidat idéal devra posséder les aptitudes nécessaires pour effectuer le travail multidisciplinaire. Il aura le sens de l'initiative, des responsabilités et une facilité à diriger du personnel. Une bonne connaissance de l'informatique est essentielle.

Vous possédez un titre comptable reconnu tels c.a., c.g.a., ou c.m.a. Vous êtes bilingue et avez un minimum de trois années d'expérience à des postes similaires.

Dans le cadre de vos responsabilités, vous effectuez toutes les activités comptables de l'entreprise comprenant :

- Analyse des états financiers;
- Préparation et suivi des budgets d'opération;
- Application et suivi du contrôle interne;
- Gestion et analyse du crédit des clients des comptes recevables;
- Amélioration des systèmes informatiques;
- Toute autre tâche connexe.

Le salaire, des plus concurrentiels, sera déterminé en fonction des capacités à remplir le poste. Nous offrons d'excellentes conditions de travail et un ensemble d'avantages sociaux. Le lieu de travail est Montréal.

Toute personne intéressée peut faire parvenir son curriculum vitae avant le 15 décembre 1994 avec la mention "**CONFIDENTIEL, concours CONTRÔLEUR**".

FOREXPORT INC.
Place de la Cité (Tour Belle Cour 2)
2600, boul. Laurier, suite 2650
Sainte-Foy (Québec)
G1V 4M6

Ce poste est également offert aux femmes et aux hommes.

◆ Carrières

LES AFFAIRES

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

Représentant(e) senior

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

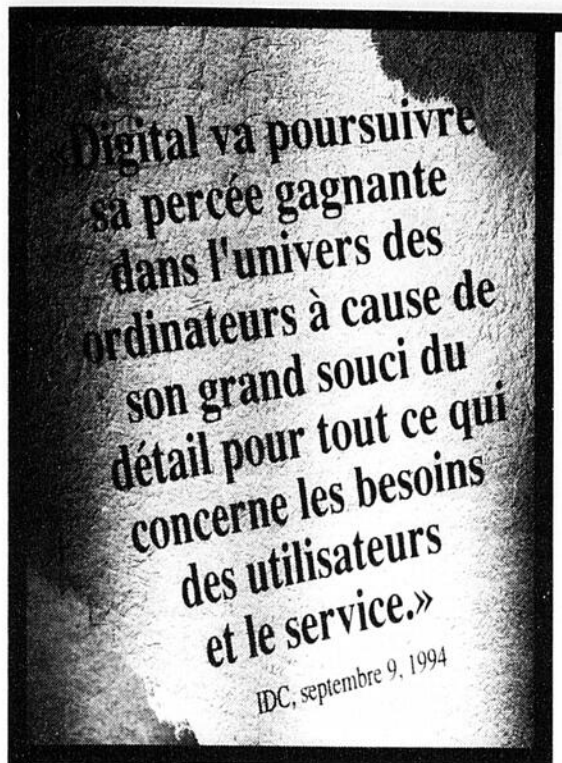
- Minimum de 5 ans d'expérience de vente et bilingue.
- Connaissance du ***PMB*** et ***NADBANK***.
- Sens de l'organisation et connaissance de l'utilisation d'un PC.
- Nous offrons un territoire établi et vous serez rémunéré(e) strictement à commission.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae à:

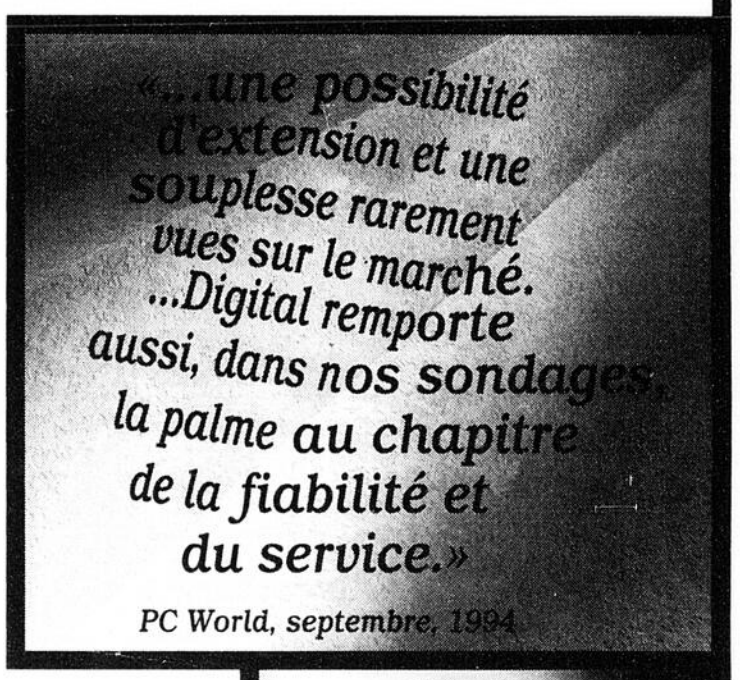
Mme Joanne Proulx, directrice adjointe,
1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage,
Montréal, Qc H3B 4X9

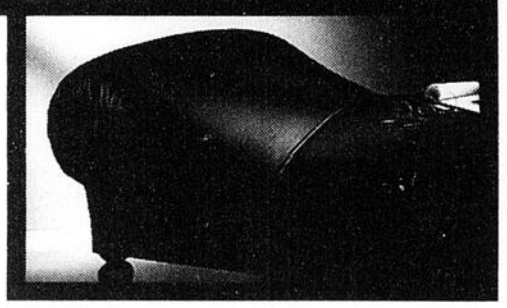
Membre du
GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous



Si *vous* pensez à un ordinateur autre *que le* nôtre, *vous devriez* peut-être penser à consulter *un* analyste.





Vous pourriez même rechercher une deuxième, puis une troisième opinion... Mais tous les analystes vous diront la même chose.

Nos nouveaux ordinateurs personnels sont vraiment conçus en fonction des besoins des utilisateurs. Ils sont très simples à utiliser, très simples à personnaliser et très simples à relier en réseau. Tout comme il est aussi très simple de faire affaires avec notre réseau de service et de soutien (lequel vous fait profiter d'une garantie complète de trois ans).

Rien d'étonnant donc à ce que de plus en plus d'utilisateurs et de professionnels des systèmes de gestion informatisés pensent aux ordinateurs personnels Digital et en fassent l'achat!

Composez le 1 800 DIGITAL pour connaître le détaillant le plus près de chez vous. (Mentionnez la référence 003). Du lundi au vendredi, de 8 h à 17 h (heure de l'Est).

digital[MD]
PC
Fabriqué au Canada

© Digital Equipment Corporation, 1994. Digital et le logo Digital sont des marques de commerce de Digital Equipment Corporation. Garantie limitée de trois ans sur le matériel informatique. Certaines restrictions s'appliquent. Réimprimé avec la permission de PC World © Bryan Hastings, septembre 1994 PC World.

MARKETING

Cadillac Fairview prend le virage du marketing par bases de données

Cadillac Fairview a abandonné la publicité télévisée au profit d'un programme de marketing par bases de données (*database marketing*). Depuis 15 ans, la société immobilière mettait en ondes des campagnes publicitaires pour mousser la visibilité de ses *Centres à la mode* (*Galerie d'Anjou*, *Carrefour Laval*, *Fairview Pointe Claire*, *Promenades Saint-Bruno*).

« Après avoir évalué l'impact et les retombées de ces publicités, nous avons décidé de modifier notre stratégie publicitaire », a indiqué aux AFFAIRES **Agnès Velenosi**, directrice régionale du marketing, est du Canada, de la Corporation Cadillac Fairview.

« Être à la télévision était quelque chose de prestigieux, mais avec ce média, nous nous adressions à tout le monde. Or, notre priorité était de conserver et de fidéliser les clients que nous avions déjà. » Pour atteindre cet objectif, Cadillac Fairview a introduit les *Points à la mode*, un programme qui permet d'accumuler 100 points pour chaque dollar d'achat effectué chez des marchands participants.

Un détenteur de la carte qui a accumulé un minimum de 25 000 points (250 $ d'achats) peut échanger ses points contre des certificats-récompenses.

« Avec cette démarche, on réalise trois choses. D'abord, on cible davantage notre marketing. Ensuite, on récompense nos bons clients, ceux qui nous fréquentent souvent. Enfin, les *Points à la mode* nous permettront de mieux connaître nos clients », a souligné Mme Velenosi. Cadillac Fairview recueillera les coordonnées de chaque adhérant au programme. Ces renseignements seront les fondements d'une base de données qui sera utilisée pour dresser les profils des consommateurs et identifier les changements dans leurs comportements d'achat. « Cette base de données nous permettra de faire des promotions beaucoup plus précises et efficaces, auprès de consommateurs qui nous fréquentent sur une base régulière ou qui dépensent de grosses sommes dans nos centres commerciaux. »

Cadillac Fairview prévoit accueillir 200 000 membres dans ce programme, dont la moitié d'ici la fin de janvier. Selon Agnès Velenosi, les coûts de cet exercice de marketing par bases de données sont inférieurs au budget qui était consacré à la publicité télévisée.

BCP récompense...Cossette Communication marketing

BCP a récompensé son grand rival, **Cossette Communication Marketing**, dans le cadre de la remise du prix *Jacques Bouchard*. Cette récompense est décernée par les clients et employés de BCP qui votent dans trois catégories : meilleur comédien pour une campagne de publicité, meilleur réalisateur et meilleur musicien.

C'est **Benoît Brière**, qui incarne *Monsieur B*, dans des messages créés par Cossette Communication-Marketing pour **Bell Canada**, qui a remporté le premier prix.

Ses collègues en nomination étaient **Pascale Bussières**, pour une publicité de **Sico** réalisée par BCP, **Luc Guérin** (campagne **Dunkin Donuts**, **Armada Bates**), **Macha Grenon** (campagne **Pharmaprix**, **PNMD Publitel**) et **Rose Ouellette** (**La Poune**) (campagne **Molson-La Rousse**, BCP).

Le prix du meilleur réalisateur est allé à **Charles Binamé**, pour la campagne Sico. **Sylvain Jacob** a décroché la palme du meilleur musicien. Il a réalisé les compositions pour les messages des **Lignes aériennes Canadien International**, de **Miller Genuine** et de **Draft Black Label**, tous des clients de BCP.

Au cours de son allocution, le président de l'agence, **Yves Gougoux**, a noté que « par la remise de ces prix, BCP veut stimuler le domaine de la création publicitaire ». Il a ajouté « que nous avons cherché à nous placer au-dessus de la vive concurrence qui règne entre les diverses agences ». Le nom de Cossette ou des autres agences mises en nomination n'apparaissent en aucun moment dans la missive qu'a expédiée M. Gougoux aux médias.

UAP : une bannière dédiée aux carrossiers

UAP diversifie l'offre de sa bannière *Autopro* en y ajoutant un réseau de carrossiers. « Nous avions la bannière *Autopro* bleue qui regroupe des garagistes spécialisés dans les freins, la suspension, les amortisseurs et les systèmes d'échappement, a indiqué **Marcel Dionne**, vice-président, groupe automobile, d'UAP.

« Nous introduisons maintenant la bannière *Autopro* verte, qui regroupe déjà 70 carrossiers au Québec; nous prévoyons doubler ce réseau l'an prochain. C'est un marché important pour nous, car il y a 9 000 carrossiers au Canada, dont 2 000 uniquement au Québec. »

Selon M. Dionne, les éléments distinctifs d'*Autopro* carrosserie sont la garantie à vie qui est offerte sur chaque réparation et une assurance protection déductible.

« À la première réparation, un client peut prendre une assurance de 12 $, qui couvre entièrement la franchise qui serait applicable à une seconde réparation chez nous. C'est unique dans l'industrie », a souligné le responsable d'UAP.

Le distributeur de pièces d'automobiles a aussi l'intention d'introduire une nouvelle bannière, *Autopro* rouge, au cours de 1995. Cette bannière serait consacrée aux garagistes spécialisés dans la mécanique générale.

Disparition de CJRP : les stations FM en profitent

Ce sont les stations FM de la région de Québec qui profitent de la disparition de la station AM *CJRP*, qui a fermé ses portes à la suite de la création de **Radiomédia**. Selon la firme **Impact recherche**, 15 % de la population de la région de Québec a changé ses habitudes d'écoute de la radio.

Dans ce groupe, 30 % l'on fait en faveur d'une station AM et 57 % ont opté pour un poste FM.

Selon l'analyse d'Impact Recherche, cette situation permet à **Télémédia** et à **Radiomutuel** de se renflouer indirectement par le biais de leur station FM dans ce marché. Quant aux perspectives de rentabilité de la station de Radiomédia qui reste, *CHRC*, ont peut lire que, « n'ayant récupéré que le quart des auditeurs qui ont changé leurs habitudes après la fermeture de *CJRP*, *CHRC* devra attendre encore plus longtemps avant de retrouver la rentabilité ».

Un prix américain pour Verge LeBel

La firme de design graphique **Verge LeBel** a remporté un certificat de distinction dans le cadre d'un concours organisé par le *Art Direction Magazine of New York*.

La société, établie à Québec, a remporté ce prix pour la conception de matériel promotionnel destiné aux entraîneurs et aux jeunes joueurs de soccer dans le cadre d'une campagne de sensibilisation dont l'objectif était de diminuer la violence dans ce sport amateur.

MasterCard était le commanditaire de cette campagne conçue par **Linda Larouche**.

GILLES DES ROBERTS

PRÉSIDENT
M. John Harbour
Directeur général
La Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

VICE-PRÉSIDENT
L'hon. Paule Gauthier
Desjardins, Ducharme, Stein, Moneat, avocats

TRÉSORIER
M. Denis Jalbert
Chef de la direction
Les Croustilles Yum Yum Enr.

SECRÉTAIRE
Me André Y. Fortier
Président
GeoNova

Doyenne des universités canadiennes et des universités francophones en Amérique, l'Université Laval appuie le progrès et l'ouverture de la société en alliant formation de qualité et développement du savoir.

UNIVERSITÉ LAVAL

La Fondation de l'Université Laval

LE SAVOIR DU MONDE PASSE PAR ICI

CONSEIL D'ADMINISTRATION
DE LA FONDATION
DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

À l'occasion de l'assemblée générale annuelle de La Fondation de l'Université Laval, les personnes ci-contre ont été élues au Conseil d'administration 1994-1995.

À CES PERSONNES SE JOIGNENT ÉGALEMENT :

M. Michel Gervais, recteur, Université Laval
Me Yves Gonthier, Ogilvy, Renault, avocats
M. Marcel Lacroix, président, Les Placements Marcel Lacroix
M. Émile Langlois, président, Roche Ltée, Groupe conseil
Me Yvon Marcoux, vice-président exécutif, Provigo
L'hon. Michaël A. Meighen, Meighen, Demers, avocats
L'hon. Benoît Morin, juge de la Cour supérieure du Québec
Me René Paquet, Langlois, Roberts, avocats
Me Isidore C. Pollack
M. Richard Poulin, associé-conseil, Les Consultants BPR
Me Lise Pratte, secrétaire de la Société, Bombardier Inc.
M. Bruno Riverin, président et chef de la direction, Investissement Desjardins
M. Louis Rochette, président, Gesconav Inc.
Mme Angèle St-Yves, directrice, Centre de recherche, Agriculture et agro-alimentaire Canada
M. André C. Sarasin, chef de l'exploitation, Les Produits forestiers Daishowa
Me Claudette Tessier-Couture, Martineau, Walker, avocats
M. Marc J. Trudel, directeur général, La Formation continue, Université Laval
M. Pierre Viger, premier vice-président, Ciment St-Laurent

CCRS Chambre de commerce de la Rive-Sud

MIDI-CONTACTS
UNE FENÊTRE SUR LE SUCCÈS

André Dion
Président
Unibroue inc.

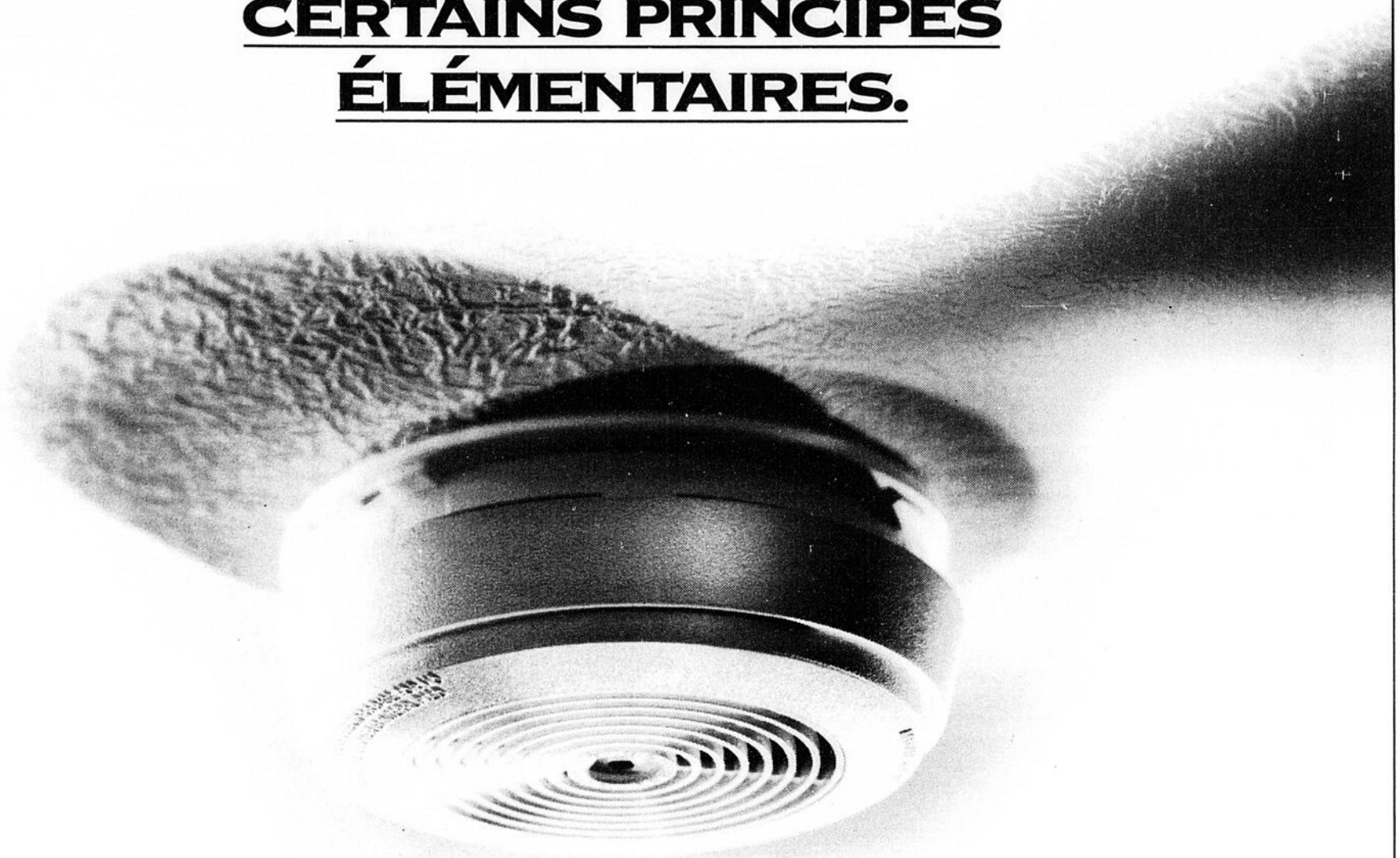
« UNE SOURIS CHEZ LES ÉLÉPHANTS »

Mercredi
14 décembre 1994 à 12h
Place Desaulniers
1023, boul. Taschereau, Longueuil

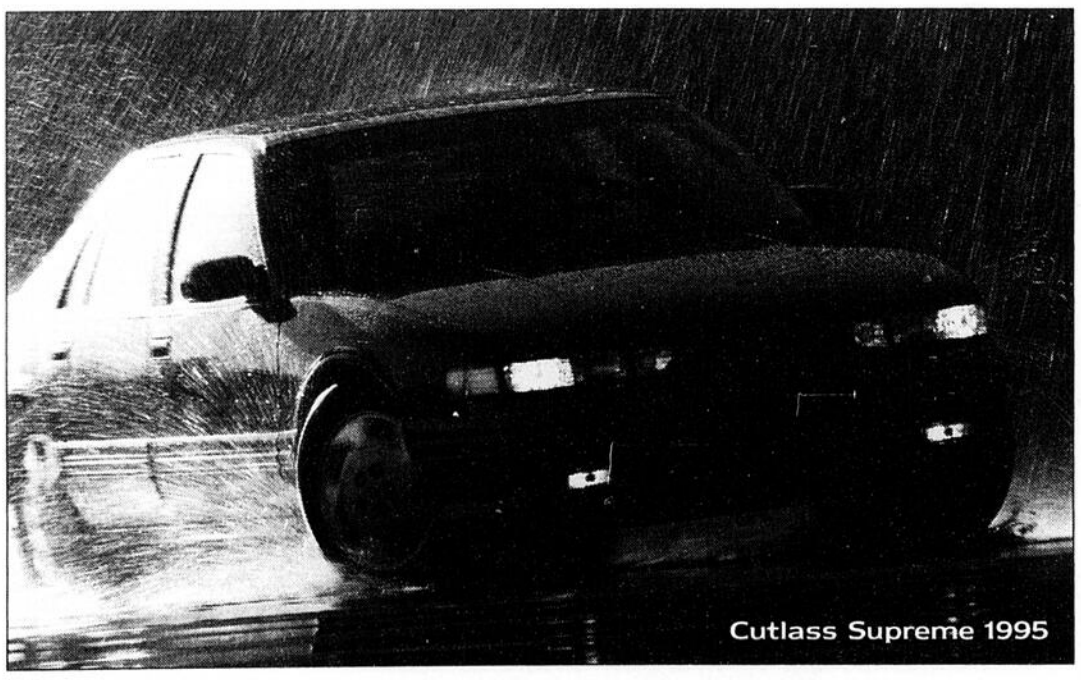
Réservations :
Tél. : (514) 463-2121

BANQUE LAURENTIENNE
Bell
DUNTON, RAINVILLE TOUPIN, PERRAULT AVOCATS
Le Groupe Mallette Maheu
ARTHUR ANDERSEN
Natrel La force du lait

QUAND ON POUSSE AUSSI LOIN LE RAFFINEMENT DES DÉTAILS, IL NE FAUT PAS PERDRE DE VUE CERTAINS PRINCIPES ÉLÉMENTAIRES.



Avertisseur de bas niveau d'huile. Contrairement aux voyants lumineux habituels, le dispositif de l'Oldsmobile Cutlass Supreme vous avertit avant qu'il ne soit trop tard. Et comme nous mettons autant d'énergie à éviter les problèmes qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.


Cutlass Supreme 1995

Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL

À bureau efficace,
personne efficace.

En affaires, tout change. La technologie nouvelle.

Pas assez de temps. Des clients toujours plus exigeants.

Chez Steelcase Canada, nous pouvons vous aider à

faire face à ces changements en vous offrant des solutions et du

mobilier de bureau qui répondent à vos besoins.

Et à votre budget. Notre vaste gamme de produits est conçue

dans le but de rendre votre compagnie plus efficace.

Pour mettre la force de Steelcase au service de votre entreprise,

appelez-nous. Nous vous communiquerons

l'adresse du concessionnaire Steelcase le plus proche.

La force de
Steelcase
1 800 741-7952

Un contrat d'emploi contenant un terme n'est pas automatiquement à durée déterminée

La fixation d'un terme dans un contrat d'emploi ne signifie pas automatiquement que ce contrat est à durée déterminée lorsque les parties au contrat se sont réservé le droit de le résilier moyennant un avis.

C'est la conclusion à laquelle est arrivée la Cour d'appel dans un récent jugement unanime rédigé par le juge **Jean-Louis Beaudoin**[1].

Deux clauses

Lucien Thibodeau avait été embauché par la **Corporation municipale de Sainte-Julienne,** le 3 janvier 1985, en tant qu'inspecteur municipal. Son contrat prévoyait une période de probation de trois mois. Sa permanence était acquise à l'expiration de cette période, si la municipalité décidait de l'embaucher.

Le contrat d'emploi de M. Thibodeau contenait aussi une clause stipulant que le contrat était en vigueur jusqu'au 31 décembre 1988. Toutefois, une autre clause prévoyait que les parties pouvaient mettre fin au contrat d'emploi sur simple préavis de 30 jours.

Le 6 mai 1985, la Corporation municipale adoptait une première résolution refusant à M. Thibodeau sa permanence d'emploi. Trois mois plus tard, soit le 5 août, une seconde résolution mettait fin au contrat de travail de M. Thibodeau à partir du 6 août 1985. Il reçut alors un chèque de la Corporation municipale représentant une compensation pour les congés-maladie, les congés-vacances et 30 jours de préavis.

Cour supérieure

Le salarié a alors intenté une action en Cour supérieure pour non-respect de son contrat d'emploi qui, selon ses prétentions, devait être en vigueur et honoré par la Ville jusqu'au terme fixé, soit le 31 décembre 1988.

Le juge **Jean Legault**, de la Cour supérieure, a rejeté l'action au motif que la clause de terminaison du contrat d'emploi avait une portée générale. Chacune des parties pouvait résilier le contrat d'emploi en tout temps en respectant l'avis de 30 jours. M. Thibodeau a porté sa cause devant la Cour d'appel.

Devant la Cour d'appel, le salarié a invoqué deux motifs pour attaquer le jugement de première instance.

En premier lieu, il a prétendu avoir acquis sa permanence d'emploi le 3 avril 1985, au terme des clauses 1 et 2 de son contrat d'emploi. Le juge Beaudoin, écrivant pour la Cour, a admis que ces clauses pouvaient porter à des interprétations contradictoires, mais il a refusé de se prononcer sur le motif, étant donné les conclusions auxquelles il est arrivé sur le second motif d'appel.

Le salarié a aussi prétendu que son contrat d'emploi était à durée déterminée, se terminant le 31 décembre 1988, et que la Corporation municipale ne pouvait aucunement y mettre fin avant cette date sans cause valable. La Cour a rejeté cet argument en affirmant qu'il fallait chercher la véritable intention des parties et donner un sens général à l'ensemble des diverses dispositions contractuelles.

Tout en admettant que chaque cas demeure un cas d'espèce, le juge Beaudoin a conclu que la fixation d'un terme dans un contrat d'emploi n'en faisait pas automatiquement un contrat à durée déterminée si les deux parties se réservaient le droit de le résilier moyennant un préavis.

De plus, la Cour a refusé la prétention du salarié à l'effet que la clause de terminaison d'emploi ne visait que l'hypothèse d'une reconduction du contrat postérieure à l'expiration d'emploi. Selon la Cour d'appel, les deux clauses en litige utilisent l'expression *présent contrat*, ce qui permet de déduire que les termes de la clause de terminaison d'emploi ont une portée générale par rapport au contenu de la clause prévoyant la durée du contrat.

Finalement, si les parties avaient voulu que la clause de terminaison d'emploi ne s'applique qu'à la suite d'une reconduction du contrat d'emploi, donc après le terme du 31 décembre 1988, la clause aurait été rédigée différemment et les parties auraient prévu de façon explicite cette hypothèse.

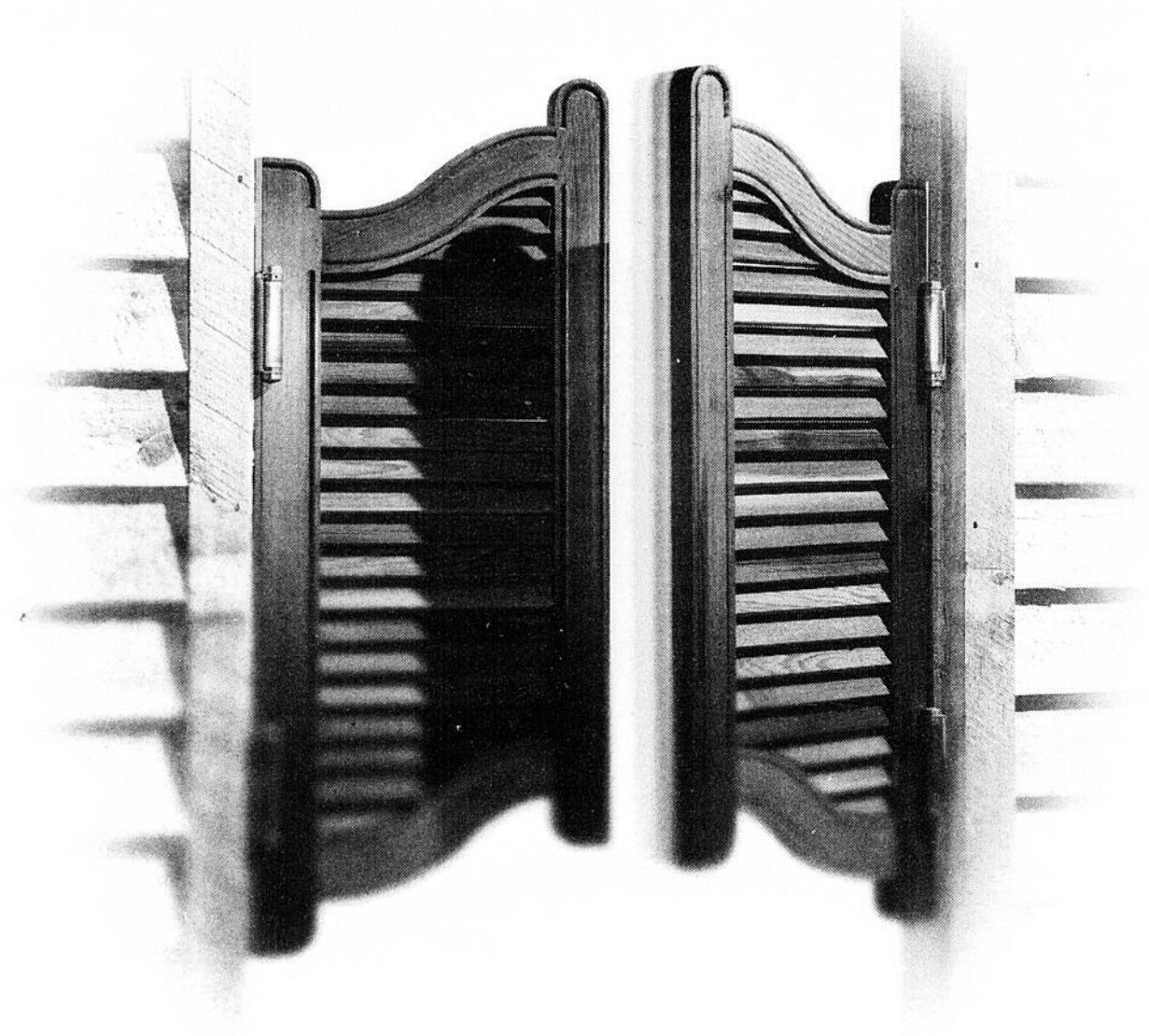
La Cour d'appel a donc rejeté le pourvoi et conclu que la Corporation municipale de Sainte-Julienne avait agi dans les limites des droits que lui conférait le contrat d'emploi du salarié, puisqu'elle avait mis fin à son contrat d'emploi tout en lui versant l'indemnité de préavis de départ de 30 jours prévue au contrat.

[1] Thibodeau c. Sainte-Julienne (Corp. municipale) DTE 94T-1252, 1994-10-24.

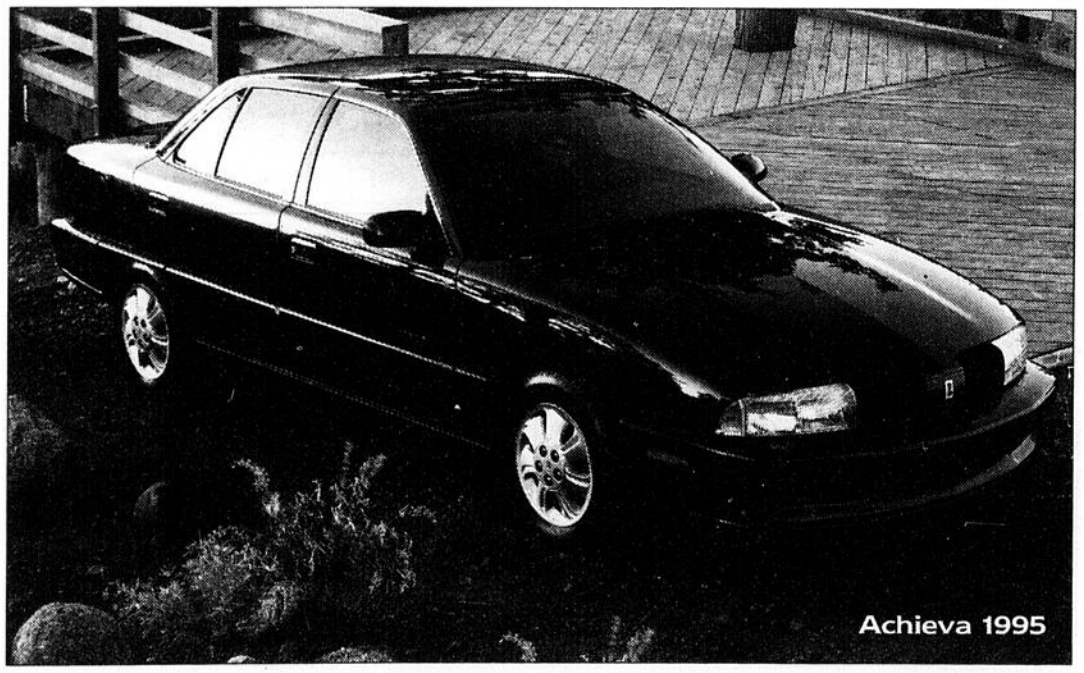
CARL PANET-RAYMOND

Me Carl Panet-Raymond fait partie de l'étude Loranger Marcoux.

INSPIRÉE D'ICI OU D'AILLEURS, UNE BONNE IDÉE RESTE UNE BONNE IDÉE.



Ouverture des portières arrière à 80°. Sur l'Oldsmobile Achieva quatre portes, nous avons conçu des charnières pouvant s'ouvrir à un angle assez grand pour faciliter l'accès aux sièges arrière. Et comme nous mettons autant d'énergie à raffiner le confort et l'espace qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.



Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL

L'entreprise de Baie d'Urfé a surtout fait sa marque dans les pâtes et papiers

E.QU.I.P. International s'affirme au Japon dans des produits qui protègent l'environnement

Depuis sa création, en 1988, **E.QU.I.P. International**, de Baie d'Urfé, tente de devenir le chef de file dans la fabrication de produits chimiques pro-environnementaux.

Ses clients oeuvrent dans les secteurs des pâtes et papiers, des mines, de la peinture, de l'électronique et de l'aluminium. Ses produits sont des solvants-nettoyeurs, des polymères-floculants et des lubrifiants synthétiques.

E.QU.I.P. doit avant tout sa réputation à ses actions dans l'industrie des pâtes et papiers, qui génère 75 % de son chiffre d'affaires de 6 M$.

Elle est reconnue, entre autres, pour son savoir-faire en matière de contrôle de systèmes et de procédés de traitement des eaux primaires et secondaires, ainsi que des boues usées pour les industries papetière et minière.

Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Le président d'E.QU.I.P., Daniel Pageau, avec Masako Tanzawa, sa directrice des ventes et du marketing au Japon.

Recherche

E.QU.I.P. a développé ses produits grâce à la collaboration de chercheurs du **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ), du **Centre de recherche de l'industrie des pâtes et papiers** (PAPRICAN) et d'universités québécoises et étrangères.

La recherche scientifique et le développement expérimental réalisés par E.QU.I.P. portent fruit.

Après 18 mois de travaux intensifs dans le domaine des solvants, en association avec la société japonaise **Asahipen**, E.QU.I.P. a réussi à créer une nouvelle famille de diluants et de solvants pro-environnementaux : les *Greensolv 270*, *273*, *277*, *900* et *920* (ces deux derniers sont utilisés dans la marine canadienne).

Ces produits présentent un taux de biodégradabilité de 80 à 90 %, tout en étant à la fois hydrophobes et hydrophiles, sans aucun hydrocarbure ni CFC; ils n'affectent pas la couche d'ozone.

Le *Greensolv 270* a démontré son efficacité sur les vernis de polyuréthane, les émulsions acryliques et la grande majorité des peintures utilisées pour les besoins domestiques et dans les industries du meuble, de l'automobile, de la construction, de l'imprimerie et du transport.

Percée japonaise

« Les Japonais ont comparé nos produits à ceux des grandes multinationales, comme **Dupont** et **3M**. Nous les avons convaincus de la supériorité des *Greensolv* au cours du processus de dégradation sans résidus dans l'environnement et pour leur emploi sécuritaire », a déclaré avec fierté **Daniel Pageau**, président d'E.QU.I.P., aux AFFAIRES.

Devenue un leader mondial dans le domaine des solvants biodégradables, E.QU.I.P. vient de décrocher un contrat au Japon. Ce pays a déjà choisi d'appliquer la réglementation établie par le *G-8* pour remplacer 50 % de tous les produits qui attaquent la couche d'ozone à partir du 1er janvier 1995.

E.QU.I.P. fournira, dès 1995, un minimum de 2 000 tonnes de solvants biodégradables à Asahipen, qui compte plus de 2 500 magasins de grande surface et plusieurs clients dans les secteurs de l'automobile et des transports, au Japon.

Cette commande, évaluée à 10 M$ US, ouvre 40 % du marché japonais à l'entreprise de Baie d'Urfé dans le seul domaine de la commercialisation des solvants pour le marché résidentiel.

Pour répondre à la demande, E.QU.I.P. agrandira son usine et portera de 40 à environ 55 son personnel, qui compte plusieurs ingénieurs, chimistes et autres spécialistes. Les employés participent au capital-actions et à la direction de l'entreprise.

« Cette percée avec les solvants au Japon se mène parallèlement à une autre que nous tentons aussi depuis plusieurs mois dans le domaine des pâtes et papiers, où nous offrons un savoir-faire qui a fait ses preuves au Québec. Si nous réussissons à vendre notre technologie dans ce secteur, les retombées seront encore plus intéressantes, d'autant plus qu'il existe peu d'acteurs dans ce créneau », a ajouté M. Pageau.

Grâce à ses nombreux brevets sur des polymères, qui augmentent la qualité de l'opacité du papier et facilitent le traitement des eaux usées, E.QU.I.P. compte prendre une part importante du marché japonais, deuxième producteur de pâtes et papiers au monde (135 usines).

Vers l'Europe

E.QU.I.P. travaille également à la commercialisation de ses solvants.

Pendant qu'Asahipen lui ouvre le marché asiatique, E.QU.I.P., qui détient les droits de diffusion des *Greensolv* pour l'Amérique du Nord et l'Europe, a profité du 10e *Salon international de l'environnement et des éco-industries*, tenu récemment à Lyon, pour trouver des distributeurs susceptibles de commercialiser ses produits à l'étalage et auprès des industries.

M. Pageau a confirmé avoir réussi à intéresser quatre compagnies françaises et une britannique. La France et l'Angleterre seraient donc les prochains à vendre les *Greensolv*.

« Du côté de l'Europe, on s'attend à une croissance graduelle. Avec un potentiel de 650 millions d'habitants, l'Europe est un marché cinq fois plus prometteur que celui du Japon. Nous faisons des plans pour produire 30 000 tonnes de solvants par année afin d'approvisionner nos clients étrangers. »

Conmat, entreprise française spécialisée dans la fabrication de lubrifiants industriels biodégradables, est en train de s'associer à E.QU.I.P. afin de distribuer, de ce côté-ci de l'Atlantique, ses procédés de nettoyage des outils et moteurs utilisés dans l'industrie papetière.

Enfin, deux autres entreprises françaises oeuvrant dans les traitements secondaires dans les mines seraient intéressées à établir un maillage avec l'entreprise de Baie d'Urfé afin de transférer leur technologie vers l'Amérique du Nord.

Marché local

Ironie du sort, les *Greensolv* ne sont pas encore disponibles chez nous. Cela ne devrait toutefois pas tarder, car des négociations sont en cours avec un distributeur afin de placer ces produits dans les magasins **Canadian Tire**, **Zellers** et **Wal-Mart**.

« Si tout va aussi bien que prévu, les consommateurs québécois et américains pourront acheter les *Greensolv* dès le 1er trimestre de 1995 », a précisé M. Pageau.

Selon le président d'E.QU.I.P., la commercialisation au Canada des solvants biodégradables devrait, à elle seule, faire tripler le chiffre d'affaires de l'entreprise au cours des trois prochaines années.

Daniel Pageau restera très présent dans les industries nord-américaines des pâtes et papiers et des mines afin de ne pas laisser ses concurrents envahir le marché qu'il a développé.

« Juste au Québec, c'est un marché de deux milliards de dollars qui s'en vient avec l'application, en 1996, des nouvelles normes environnementales de rejet des eaux usées des papetières. Au moment de notre création, nous voulions, par notre slogan, démontrer notre capacité de réussir grâce à notre travail d'équipe.

« Nous avons fait de notre slogan *Excellence, Qualité, Innovation et Performance* le nom de notre compagnie (E.QU.I.P.). C'est avec ces mots en tête que nous gérons la croissance. Je n'ai pas peur de l'avenir et je me sens capable d'y faire face. »

DENISE PROULX

Profitez des avantages de votre REER pour votre FERR.

Désormais, le choix et la souplesse dont vous bénéficiez déjà pour votre REER autogéré vous sont également offerts avec notre nouveau FERR autogéré. Choisissez parmi plus de 400 fonds communs de placement, ainsi que les CPG, bons du Trésor, actions, obligations, options, et plus encore. Vous pouvez même maximiser l'appréciation de votre capital à l'aide de notre Programme de réinvestissement des dividendes, offert sans frais. Passez à une succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal, ou appelez-nous sans frais.

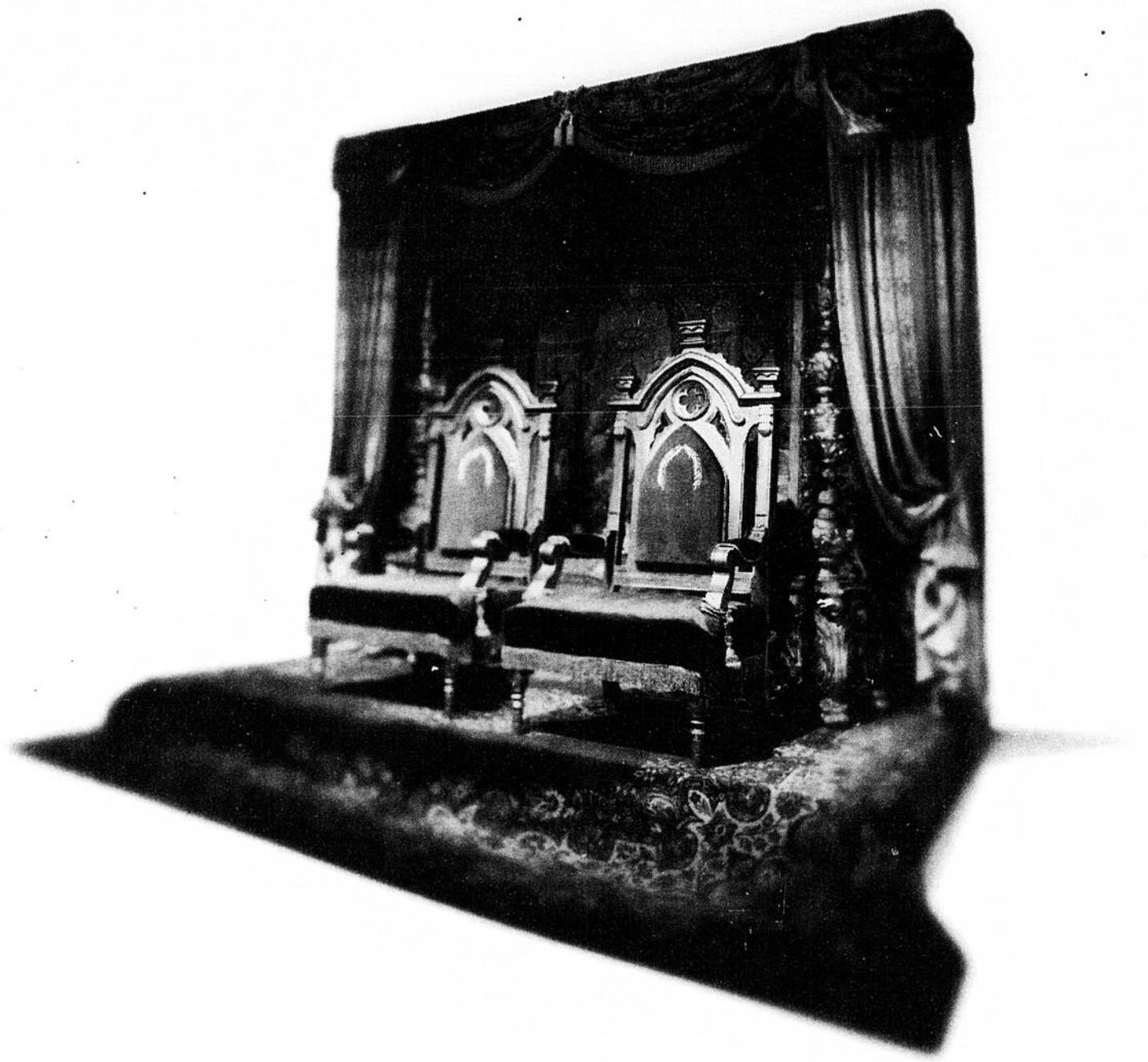
Montréal : 987-8000 En province : 1 800 363-3967

ACTIONS EN DIRECT®

Services de courtage à escompte

* Le symbole du *lion et du globe terrestre* et *Actions en Direct* sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada. Courtage Banque Royale Inc., filiale à part entière de la Banque Royale du Canada, licenciée de ces marques.

DE NOS COURS D'HISTOIRE, ON A SU TIRER DES LEÇONS.



Siège à positions mémorisées. Sur l'Oldsmobile Eighty Eight LSS, le siège de gauche peut mémoriser la position de conduite optimale de deux conducteurs. Ainsi, d'une simple pression du doigt, vous retrouvez automatiquement vos ajustements préprogrammés, même si quelqu'un d'autre a utilisé la voiture. Et comme nous mettons autant d'énergie à raffiner votre confort qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.

Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL

Signature d'un contrat : il faut bien identifier qui va payer la facture

Lors de la conclusion d'une vente, il est important d'identifier clairement la personne qui s'engage à payer le prix de la commande, comme en fait foi la décision rendue par le juge **Raoul P. Barbe** de la Cour du Québec, le 29 octobre 1992, dans l'action dirigée par **Conception G.F.** contre **Daniel Siless**. Par son action, Conception G.F. réclamait de M. Siless une somme de 4 579,60 $ pour des travaux de conception et de développement d'un logo, de préparation d'impression de cartes d'affaires, de factures ainsi que d'un document sur le Portugal avec plans et illustrations.

La commande initiale pour ces travaux avait été placée par M. Siless en vue de la formation d'une compagnie devant porter le nom de **Daniel Siless International**.

D'ailleurs, les travaux produits par Conception G.F. portaient en évidence le logo et le nom « Daniel Siless International ». La facturation pour ces travaux a été faite au nom de « Daniel Siless International Inc., à l'attention de M. Daniel Siless ».

Un premier paiement partiel adressé à Conception G.F. par la compagnie Daniel Siless International fut aussi encaissé par cette dernière.

À l'audition de cette cause, M. Siless a témoigné que si la particule « Inc. » n'apparaissait pas après les mots « Daniel Siless International » sur les documents produits par Conception G.F. Inc. cela était dû à une suggestion faite par cette dernière de laisser tomber cette particule « au motif que cela serait plus beau graphiquement ».

Le tribunal a cru ce témoignage d'autant plus que la documentation corporative de Conception G.F. omettait aussi la particule « Inc. »

Défense

Pour ces motifs, M. Siless a donc prétendu en défense qu'il n'était pas personnellement responsable des sommes dues à Corporation G.F. mais que, plutôt, sa compagnie « Daniel Siless International Inc. », laquelle n'avait été cependant constituée qu'après que la commande fut passée à Conception G.F., était la seule responsable du paiement de ces sommes.

Devant ce moyen de défense, les représentants de Conception G.F. ont invoqué que la facturation avait été faire par erreur au nom de Daniel Siless International Inc., qu'ils ignoraient l'existence de cette compagnie et qu'ils croyaient faire affaire avec Daniel Siless personnellement.

Pas de contrat écrit

Encore plus, ils ont invoqué un article de la *Loi sur les sociétés par actions* (la loi qui régit les compagnies formées en vertu de la Loi fédérale) qui stipule qu'une personne qui conclut un contrat écrit pour le nom d'une société avant sa constitution est liée personnellement par ce contrat à moins que certaines formalités ne soient subséquemment accomplies par sa société.

Malheureusement pour Conception G.F., le tribunal a constaté que l'article de la Loi sur les sociétés par actions qu'elle avait invoquée pour prétendre à la responsabilité personnelle de Daniel Siless ne s'appliquait que s'il s'agissait d'un contrat écrit, ce qui n'était pas le cas dans cette affaire.

Encore plus, et devant l'absence de preuve à l'effet que M. Siless aurait agi de façon frauduleuse, le tribunal a indiqué que la preuve entendue semblait bien démontrer que Conception G.F. avait fait affaire avec la compagnie Daniel Siless International Inc. et que cette dernière était donc la seule responsable du paiement des factures de Conception G.F.

Pour ces raisons, le tribunal a rejeté l'action intentée par Conception G.F. contre M. Siless personnellement.

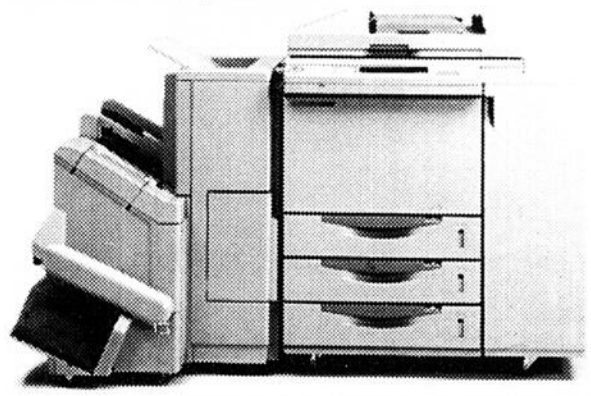
JEAN H. GAGNON

Me Jean H. Gagnon fait partie de l'étude Pouliot, Mercure.

NOUVEAU
FORFAIT 54,75$ PAR NUIT
Incluant
L'aller gratuit en taxi de l'hôtel au Casino
Le stationnement gratuit à l'hôtel
Piscine intérieure, saunas & salles d'exercice
Studios de 350 pieds carrés et plus avec cuisinette
La Tour Centre-Ville
appartements-hôtel
CASINO MONTRÉAL
Occupation simple ou double. Taxes en sus.
Offre en vigueur jusqu'au 31 décembre 1994.
Sur réservation seulement selon la disponibilité
400, boul. René-Lévesque Ouest (coin Bleury)
514 866-8861 ou (sans frais) 1 800-361-2790
MC: marque déposée par la Société des loteries du Québec

Transferts de technologie
...parce que la concurrence n'attend pas.
Vous voulez élargir votre gamme de produits, utiliser des technologies uniques pour conquérir de nouveaux marchés ou devenir plus compétitifs.
Vous voulez repérer, évaluer et acquérir des technologies, du savoir-faire, des licences ou des droits de fabrication, en vous appuyant sur une expertise professionnelle.
Nous mettons une mesure d'aide à votre portée :
le programme INNOVATION PME.
En vertu de ce programme, nous pouvons prendre en charge une partie des frais pour les services d'un expert-conseil que vous retiendrez pour réaliser votre projet.
Renseignez-vous auprès de la direction régionale du MICST de votre territoire ou au (514) 982-3001.
Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie
Québec

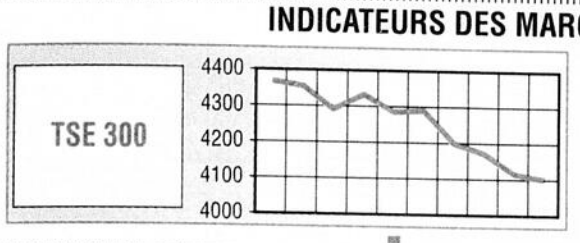
Nous ne fabriquons que des photocopieurs et télécopieurs de qualité
mita
Le photocopieur pratique pour les grosses entreprises.

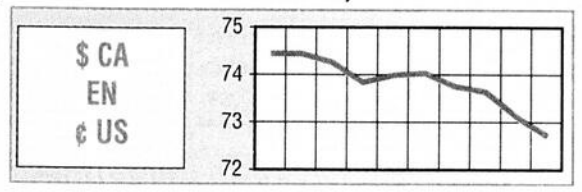


Avec le DC-6090, des opérations comme vider l'interclasseuse et reprogrammer la machine pour la production de documents volumineux appartiennent à l'histoire ancienne. Ses dispositifs pratiques et ingénieux finissent les documents d'une façon simple et efficace.
1-800-268-4735

FINANCE

INDICATEURS DES MARCHÉS (10 DERNIÈRES SEMAINES)





Informatrix 2000
Gamme complète de logiciels et services de traitement des déclarations de revenus incluant le TED
Particuliers • Corporations • Fiducies
1-800-567-6173 Poste 375

LES AFFAIRES

Bond de 78 % des profits des entreprises du Québec au troisième trimestre

Croissance prévue de 20 à 30 % des profits en 95

L'environnement économique laisse présager une croissance des profits des entreprises québécoises de 20 à 30 % en 1995, estiment les économistes consultés par LES AFFAIRES.

La faiblesse du dollar, le raffermissement des prix des matières premières ainsi que la robustesse des exportations sont tous des facteurs qui favorisent la poursuite de la croissance des profits.

Les secteurs liés aux exportations bénéficieront de la faiblesse du dollar canadien. Ainsi, les forêts, les mines et les produits industriels devraient bien faire en 1995, selon les experts. Un autre secteur à surveiller : les banques, en raison de l'amélioration de leur portefeuille de prêts et de la hausse de la demande de crédit.

Les exportations québécoises ont été un moteur de croissance important en 1994. Elles ont progressé d'environ 23 % au cours du premier semestre de 1994. Les plus récentes prévisions de la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 9,75 $) prévoient que la croissance se poursuivra l'an prochain, mais à un rythme légèrement inférieur. Le Québec bénéficie d'une plus grande diversification des marchés d'exportation que ses voisins. En Ontario, les entreprises ont déjà profité de la reprise américaine: 90 % des exportations ontariennes sont dirigées vers les États-Unis.

Les secteurs du commerce et des produits de consommation pourraient connaître un ralentissement en 1995, estime **Yves Saint-Maurice**, économiste à la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins**.

« Il y aura beaucoup plus d'incertitude en 1995 pour les consommateurs. Est-ce qu'il y aura des hausses d'impôts pour combler les déficits gouvernementaux, d'autres hausses des taux d'intérêt et de quel ordre ? Ces facteurs pourraient faire fuir les consommateurs. »

Benoît Durocher, économiste régional à la **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 29,13 $), demeure très confiant. Il s'attend à ce que la croissance des profits se poursuive en 1995 et il prévoit que les niveaux de profits en 1996 atteindront les niveaux de 1988. « Toutefois, il ne faut pas compter sur l'inflation pour accroître les profits. » Selon M. Durocher, le taux d'inflation, en 1995, sera de 1,9 % au Québec.

PROFITS DES COMPAGNIES QUÉBÉCOISES

(trimestre terminé en juillet, août, septembre 1994 par rapport au trimestre correspondant de 1993)

Secteur	Nombre de compagnies	Revenus en 000$ 1994	Revenus en 000$ 1993	Revenus en 000$ var. en %	Bénéfices nets en 000$ 1994	Bénéfices nets en 000$ 1993	Bénéfices nets en 000$ var. en %	Marge bénéficiaire en % 1994	Marge bénéficiaire en % 1993
PRODUITS INDUSTRIELS	34	7 028 627	6 086 144	15,49	252 736	74 190	240,66	3,60	1,22
PRODUITS DE CONSOMMATION	11	2 408 555	2 283 954	5,46	323 475	247 343	30,78	13,43	10,83
COMMUNICATIONS	10	1 704 876	1 335 020	27,70	39 800	37 179	7,05	2,33	2,78
SERVICES PUBLICS	2	440 520	418 858	5,17	33 067	27 094	22,05	7,51	6,47
IMMOBILIER ET CONSTRUCTION	1	5 300	11 800	– 55,08	60	– 43	—	1,13	– 0,36
COMMERCE	25	3 456 785	3 312 014	4,37	53 155	44 570	19,26	1,54	1,35
SERVICES FINANCIERS	7	6 652 533	5 742 928	15,84	552 943	443 600	24,65	8,31	7,72
SOCIETES DE GESTION	6	10 850 376	9 891 869	9,69	665 260	307 823	116,12	6,13	3,11
TECHNOLOGIES	15	331 253	314 606	5,29	– 4 352	8 683	– 150,12	– 1,31	2,76
FORET	9	2 490 653	1 875 878	32,77	21 184	– 84 641	—	0,85	– 4,51
TRANSPORT	7	1 428 767	1 259 026	13,48	136 369	44 367	207,37	9,54	3,52
MINES	4	93 795	93 965	– 0,18	– 12 528	9 769	– 228,24	– 13,36	10,40
TOTAUX	131	36 892 040	32 626 062	11,56	2 061 169	1 159 934	77,70	5,59	3,56

Tableau : LES AFFAIRES

Bilan

Au trimestre terminé en juillet, août ou septembre, les 131 entreprises québécoises colligées par LES AFFAIRES ont accru leurs profits de 78 %, par rapport au trimestre correspondant de 1993. Au cours des deux premiers trimestres de 1994, les bénéfices des entreprises avaient augmenté respectivement de 269,4 % et de 315,8 %. Par ailleurs, notre compilation révèle que 70,5 % des entreprises ont amélioré leur rentabilité au cours de la période. Près de 53 % ont accru leur bénéfice trimestriel, alors que 18 % des entreprises ont amenuisé leur perte ou transformé une perte en profit.

« On constate que le redressement des profits amorcé au début de 1994 se poursuit et la croissance est encourageante, a indiqué **Dominique Vachon**, économiste à la Banque Nationale. Cependant, il faut se méfier des taux de croissance, qui sont assez importants dans certains secteurs. Les profits demeurent, dans la plupart des cas, toujours en dessous des sommets atteints en 1988-1989. La période de rattrapage n'est pas encore terminée. On vit une récupération qui est très lente. »

L'environnement qui s'est bâti depuis la dernière récession en est un de discipline. La disparition de l'inflation, conjuguée à l'ouverture des marchés, crée un environnement propice aux gains de productivité. C'est également un contexte difficile, qui ne permet aucun faux pas. Quand il n'y a plus d'inflation, il est bien difficile de refiler aux consommateurs tous les coûts, a souligné Mme Vachon.

Les 131 entreprises répertoriées par LES AFFAIRES ont élargi leur marge bénéficiaire globale de 3,6 % à 5,6 % au troisième trimestre de 1994. « On retourne graduellement vers des marges un peu plus normales. On est en période de récupération, a indiqué **Clément Gignac**, économiste en chef et stratège de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

« Si on regarde les chiffres sous un autre angle, les profits avant impôts des entreprises canadiennes représentent 7 % du produit intérieur brut (PIB), actuellement. On était à 4,2 % à la fin de 1991. On est sorti du troisième sous-sol et on arrive enfin au rez-de-chaussée. »

Entre 1983-1988, les profits avant impôts des entreprises canadiennes représentaient 9-10 % du PIB.

Selon M. Gignac, les éléments sont là pour que l'amélioration des marges se poursuive : un dollar faible, un taux d'utilisation de capacité en hausse en raison de la demande, des gains de productivité élevés et des hausses salariales faibles. Il ne serait pas étonnant que les marges bénéficiaires des entreprises canadiennes excèdent celles des entreprises américaines, qui tournent autour de 7,5 % actuellement. Les marges devraient cependant se stabiliser au fur et à mesure qu'on s'approchera de 1996, croit M. Gignac.

Selon M. Saint-Maurice, l'accroissement des marges provient encore des effets de la rationalisation. « Les entreprises ont peut-être trop rationalisé. La forte demande pourrait entraîner une augmentation du personnel et hausser les coûts. Les marges devraient croître encore au cours de quelques trimestres et se stabiliser vers la fin de 1995. »

Profits canadiens et américains

Les entreprises canadiennes ont accru leur rentabilité de 26,2 % au cours du troisième trimestre de 1994, par rapport au trimestre précédent, rapporte **Statistique Canada**. La croissance a été alimentée par la hausse de profits des entreprises forestières, gazières et minières, chimiques et de produits textiles. La forte croissance des profits des entreprises canadiennes s'est poursuivie pour un troisième trimestre consécutif.

Les 100 sociétés canadiennes colligées par le *Financial Post* affichent une croissance de leurs profits de 129 %, au troisième trimestre, par rapport à l'an dernier. Ce résultat inclut le redressement démesuré de 348,5 M$ US de **Laidlaw** (Tor., *LDM*, 9,88 $). Si on exclut la société de gestion de déchets, les profits des 99 autres entreprises ont crû de 89 % au troisième trimestre. La progression est attribuable à l'accroissement des profits de 64 entreprises et au revirement de perte en profit de 14 autres sociétés canadiennes.

Aux États-Unis, la compilation de *Business Week* (900 sociétés) a révélé une surprenante croissance des profits de 45 % au troisième trimestre. Après un premier semestre très robuste et une croissance des profits de 45 % au deuxième trimestre, on s'attendait à un ralentissement.

L'environnement économique actuel milite en faveur de la poursuite de la croissance. On s'attend à une économie robuste, l'an prochain, et à une croissance de l'emploi de 1,9 %, en 1995, comparativement à 2,2 %, en 1994. Il y a cependant une ombre au tableau. Les experts consultés craignent le resserrement de la politique monétaire aux États-Unis. La **Réserve fédérale** a déjà augmenté ses taux de quelque 2 %. Une hausse trop forte et trop rapide des taux nous frapperait durement, soulignent les experts.

RENÉE CLAUDE SIMARD

AUTRES TEXTE ET TABLEAUX EN PAGES 36 ET 37

Méthodologie de compilation

Pour mesurer la rentabilité des sociétés ayant leur siège social au Québec, le journal LES AFFAIRES utilise les profits après impôts qui découlent des *activités poursuivies*. Ces profits reflètent mieux la rentabilité fondamentale.

Les nouvelles normes comptables ont fait disparaître la notion de *poste extraordinaire*. Ainsi, les frais de restructuration non récurrents ou les gains à la vente d'éléments d'actif sont désormais comptabilisés au titre d'activités courantes.

Par ailleurs, plusieurs sociétés ne présentent leurs résultats que sur une base cumulative (semestriellement, neuf mois ou pour l'exercice). Dans ces cas, nous avons soustrait les revenus et profits de la période précédente des résultats cumulatifs, afin d'isoler le trimestre le plus récent.

De plus, la référence au 2e trimestre renvoie à tout trimestre terminé en avril, mai et juin 1994. La compilation cherche à mesurer la variation de la rentabilité des entreprises, lors d'une même période de calendrier. Chaque société a une fin d'exercice différente. Pour savoir de quel trimestre il s'agit, il faut se reporter aux notes 1, 2, 3 et 4 dans le bas des tableaux sectoriels respectifs.

Dix secteurs améliorent leur sort au troisième

Dix des 12 secteurs de notre compilation trimestrielle des résultats financiers ont amélioré leur rentabilité au troisième trimestre de 1994, par rapport à la période correspondante de l'année dernière.

C'est une augmentation par rapport au trimestre précédent, alors que neuf secteurs avaient enregistré une amélioration de leurs profits.

Quelque 16 % des entreprises québécoises affichent des résultats teintés de rouge. Au trimestre précédent, 20 % des entreprises étaient déficitaires. Au cours du premier trimestre, 15 % des entreprises affichaient des pertes.

La progression des ventes de 11,6 % des entreprises québécoises est cependant encourageante. Il faut remonter au troisième trimestre de 1989 pour avoir une croissance aussi forte. Au premier et au deuxième trimestres de 1994, les ventes avaient crû respectivement de 5,7 % et de 10,7 %.

La progression des ventes est attribuable à la vigueur de l'économie nord-américaine, qui a entraîné des hausses de la demande, des exportations et des prix des matières premières dans certains secteurs. Les exportations québécoises ont crû à un rythme supérieur à 20 % entre janvier et septembre.

Dix des 12 secteurs ont amélioré leur chiffre d'affaires global.

Les produits industriels, les plus rentables

Huit des 12 secteurs de notre compilation ont accru leur rentabilité, soit deux de plus qu'aux deux premiers trimestres de 1994.

Les fabricants et les distributeurs de produits industriels, dont les bénéfices avaient explosé de 287 % au deuxième trimestre, remportent encore la palme de la rentabilité : l'accroissement de leurs profits est de 240,7 %. Les ventes de ce secteur se sont accrues de 15,50 %.

Le revirement de plus de 108 M$ d'**Alcan Aluminium** (MTL, *AL*, 31,75 $) vient toutefois gonfler le résultat global du secteur industriel. Si on exclut le producteur d'aluminium, la hausse est de 76,3 %.

Les profits de **Guillevin International** (Mtl, *GII.A*, 8 $) ont explosé de 900 %. La forte croissance du bénéfice du distributeur en gros de matériel électrique reflète l'impact des mesures d'accroissement d'efficacité implantées par la société.

Le **Groupe Laperrière & Verreault** (Mtl, *LV.A*, 2,50 $) affiche, sur le plan de la rentabilité, son meilleur trimestre depuis 1991 : son bénéfice net a bondi de 461 %. Le raffermissement de la demande et la rationalisation de ses activités font en sorte que toutes ses unités sont rentables. Ses ventes ont grimpé de 68 %.

Le secteur du transport a amélioré sa rentabilité pour un second trimestre consécutif. **Air Canada** (Mtl, *AC*, 7,63 $), qui a triplé ses profits, a le vent dans les voiles.

De taille plus modeste, **Royal Aviation** (Mtl, *ROY*, 4,80 $) fait bonne figure : la progression de ses ventes est de 111 %, celle de ses profits, de 156 %.

Transat A.T (Mtl, *TRZ*, 2,75 $) a également eu sa part de gâteau : la hausse de ses profits est de 20 %.

Le **Groupe Cabano Transport** (Mtl, *KBN*, 1,27 $) montre un redressement spectaculaire.

La direction attribue cette remontée des résultats aux mesures de redressement adoptées au cours des trimestres précédents.

Le transport maritime se porte un peu mieux : **Logistec** (Mtl, *LGT.B*, 10,50 $) a haussé ses profits de 71 %, tandis que **Socanav** (MTL, *SVX.A*, 0,80 $) a diminué sa perte de moitié.

N'eut été de la performance décevante de **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 15,38 $), les profits des entreprises minières se seraient accrus de 265,6 %. Des problèmes de production aux mines d'or *Omai* et *Doyon* ont fait mal paraître la société.

Technologie : plusieurs pertes

Le secteur des technologies a déçu. Dans ce secteur très hétérogène en raison des entreprises qui le composent, plus de 33 % des entreprises compilées sont déficitaires.

ABL Canada (Mtl, *ABL*, 2,35 $) a doublé sa perte. Des retards dans le lancement de certains produits et le report d'une vente importante de 3 M$ sont venus assombrir la situation financière du fabricant de produits destinés aux télécommunications. Ses consoeurs, **Réseaux Computertime** (Mtl, *CX*, 0,68 $), **Marconi Canada** (Mtl, *CMW*, 14 $) et **Thératechnologies** (Mtl, *TH.B*, 2,15 $), sont tombées dans le rouge.

Les **Industries C-MAC** (Mtl, *CMS*, 3,25 $) affichent, pour leur part, une forte détérioration de leur situation financière, en raison de la stagnation de leur principal marché, les microcircuits hybrides. Par ailleurs, la fusion avortée avec **Me-** →

SECTEUR DES PRODUITS INDUSTRIELS

(trimestre terminé en juillet, août, septembre 1994 par rapport au trimestre correspondant de 1993)

Nom de l'entreprise	Fin du trim.	Revenus en 000$ 1994	Revenus en 000$ 1993	var. %	Bénéfices nets en 000$ 1994	Bénéfices nets en 000$ 1993	var. %	Marge bénéficiaire nette en % 1994	Marge bénéficiaire nette en % 1993	Bénéfice par action ($) 1994	Bénéfice par action ($) 1993	var. %
Acier Leroux (3)	Jul	38 269	22 249	72,00	1 798	608	195,72	4,70	2,73	0,26	0,15	73,33
ADS Associés (2)	Jul	13 874	10 779	28,71	1 054	382	175,92	7,60	3,54	0,15	0,05	200,00
Alcan Aluminium (3)*	Sep	3 011 375	2 501 251	20,39	90 506	– 17 827	—	3,01	– 0,71	0,37	– 0,11	—
Bocenor (Groupe) (3)	Sep	16 400	12 000	36,67	399	472	– 15,47	2,43	3,93	0,06	0,07	– 14,29
Bombardier (2)	Jul	1 169 900	1 105 800	5,80	54 500	39 200	39,03	4,66	3,54	0,31	0,22	40,91
Canam Manac (3)	Sep	170 201	115 182	47,77	4 104	1 682	144,00	2,41	1,46	0,12	0,05	140,00
Cassidy's (3)	Sep	24 809	23 251	6,70	56	– 97	—	0,23	– 0,42	0,02	– 0,04	—
Celanese Canada (3)	Sep	145 400	116 000	25,34	26 800	15 000	78,67	18,43	12,93	0,66	0,37	78,38
CFS (Groupe) (3)	Sep	15 263	13 270	15,02	28	127	– 77,95	0,18	0,96	—	0,02	– 100,00
Ciment Saint-Laurent (3)	Sep	197 481	174 006	13,49	12 964	3 976	226,06	6,56	2,28	0,29	0,08	262,50
Consoltex (Groupe) (3)	Sep	101 238	73 129	38,44	1 564	– 1 974	—	1,54	– 2,70	0,11	– 0,15	—
Domco (Industries) (3)	Sep	85 802	52 065	64,80	6 599	3 888	69,73	7,69	7,47	0,96	0,57	68,42
Dominion Textile (1)	Sep	355 600	301 300	18,02	6 500	4 500	44,44	1,83	1,49	0,13	0,08	62,50
Dramex Corp. (3)	Sep	5 727	5 010	14,31	268	134	100,00	4,68	2,67	0,07	0,04	75,00
Foresbec (1)	Aoû	8 400	7 419	13,22	393	200	96,50	4,68	2,70	0,04	0,02	100,00
Goodfellow (4)	Aoû	64 412	50 261	28,16	1 664	509	226,92	2,58	1,01	0,43	0,14	207,14
Guillevin International (2)	Jul	114 800	106 500	7,79	1 000	100	900,00	0,87	0,09	0,13	0,02	550,00
Héroux (2)	Sep	20 000	17 700	12,99	190	– 1 304	—	0,95	– 7,37	0,02	– 0,12	—
Intertape Polymer (3)	Sep	44 900	34 206	31,26	3 920	2 725	43,85	8,73	7,97	0,37	0,26	42,31
Ivaco (3)	Sep	369 731	312 162	18,44	6 315	5 263	19,99	1,71	1,69	0,10	0,07	42,86
Laperrière & Verreault (2)	Sep	32 700	19 464	68,00	527	94	460,64	1,61	0,48	0,06	0,01	500,00
Maax (2)	Aoû	19 300	7 800	147,44	2 100	1 100	90,91	10,88	14,10	0,29	0,15	93,33
Premier Cdn (Entreprises)(1)	Aoû	13 128	11 233	16,87	161	– 762	—	1,23	– 6,78	0,01	– 0,07	—
Promatek (Industries) (1)	Sep	1 137	1 591	– 28,54	60	412	– 85,44	5,28	25,90	0,02	0,12	– 83,33
Robert Mitchell (3)	Sep	19 500	16 100	21,12	– 235	– 495	—	– 1,21	– 3,07	– 0,10	– 0,21	—
Roctest (3)	Oct	2 459	2 453	0,24	347	193	79,79	14,11	7,87	0,09	0,05	80,00
Sani Mobile (2)	Jul	17 972	12 910	39,21	1 022	606	68,65	5,69	4,69	0,14	0,08	75,00
Sani-Gestion (3)	Sep	4 566	3 385	34,89	462	441	4,76	10,12	13,03	0,14	0,13	7,69
Sico (3)	Sep	45 976	38 909	18,16	2 293	2 305	– 0,52	4,99	5,92	0,43	0,44	– 2,27
Simard-Beaudry (3)	Sep	39 172	37 160	5,41	2 108	1 713	23,06	5,38	4,61	0,31	0,25	24,00
SNC-Lavalin (Groupe) (3)	Sep	173 588	225 498	– 23,02	7 187	3 553	102,28	4,14	1,58	0,46	0,23	100,00
Tolgeco (Groupe) (3)	Sep	19 700	16 200	21,60	808	738	9,49	4,10	4,56	0,20	0,18	11,11
Unican (Syst. de sécurité) (1)	Sep	45 714	34 905	30,97	3 153	3 217	– 1,99	6,90	9,22	0,37	0,38	– 2,63
United Westburne (3)	Sep	620 133	604 996	2,50	12 121	3 511	245,23	1,95	0,58	0,27	0,09	200,00
TOTAUX	34	7 028 627	6 086 144	15,49	252 736	74 190	240,66	3,60	1,22	7,29	3,62	101,37

BIENS DE CONSOMMATION

Bestar (3)	Sep	10 800	8 800	22,73	640	335	91,04	5,93	3,81	0,06	0,03	100,00
Bionaire (2)	Aoû	18 336	13 102	39,95	65	– 616	—	0,35	– 4,70	0,01	– 0,04	—
Canstar Sports (3)	Sep	85 125	59 741	42,49	7 632	6 885	10,85	8,97	11,52	0,38	0,36	5,56
Corby (Distilleries) (2)	Aoû	21 872	22 426	– 2,47	6 486	7 391	– 12,24	29,65	32,96	0,91	1,05	– 13,33
Dorel (Industries) (3)	Sep	87 400	62 900	38,95	2 500	1 200	108,33	2,86	1,91	0,21	0,10	110,00
Kimpex (1)	Aoû	9 887	11 133	– 11,19	– 633	244	– 359,43	– 6,40	2,19	– 0,06	n.d.	—
Leader (Industries) (2)	Jul	2 092	1 617	29,38	23	13	76,92	1,10	0,80	—	—	—
Peerless (Tapis) (2)	Aoû	140 300	134 300	4,47	511	– 250	—	0,36	– 0,19	0,04	– 0,02	—
Perkins (Papiers) (3)	Oct	33 804	20 933	61,49	– 1 517	– 1 168	—	– 4,49	– 5,58	– 0,16	– 0,18	—
Seagram Co. (2)*	Jul	1 985 642	1 939 018	2,40	307 171	233 121	31,76	15,47	12,02	0,82	0,63	30,43
Shermag (2)	Sep	13 297	9 984	33,18	597	188	217,55	4,49	1,88	0,04	0,01	300,00
TOTAUX	11	2 408 555	2 283 954	5,46	323 475	247 343	30,78	13,43	10,83	2,25	1,94	16,07

COMMUNICATIONS

Astral Communications (4)	Aoû	88 243	91 643	– 3,71	4 255	3 049	39,55	4,82	3,33	0,33	0,28	17,86
BCE Mobile (3)	Sep	168 000	130 900	28,34	12 100	4 700	157,45	7,20	3,59	0,18	0,07	157,14
CFCF (4)	Aoû	37 099	33 305	11,39	– 1 353	– 1 179	—	– 3,65	– 3,54	– 0,10	– 0,15	—
Cinar Films (3)	Aoû	5 370	4 840	10,95	587	393	49,36	10,93	8,12	0,08	0,07	14,29
Cogeco (4)	Aoû	45 479	45 038	0,98	215	16 813	– 98,72	0,47	37,33	0,01	1,38	– 99,28
Fonorola (3)	Sep	27 252	15 460	76,27	– 1 580	– 2 763	—	– 5,80	– 17,87	– 0,19	– 0,63	—
G.T.C. Transcontinental (3)	Jul	181 881	139 482	30,40	2 176	1 566	38,95	1,20	1,12	0,06	0,05	20,00
Quebecor (3)	Sep	1 071 900	792 600	35,24	27 200	17 500	55,43	2,54	2,21	0,39	0,27	44,44
Télé-Métropole (4)	Aoû	27 052	28 052	– 3,56	– 4 100	– 3 800	—	– 15,16	– 13,55	– 0,52	– 0,48	—
Télémédia (4)	Aoû	52 600	53 700	– 2,05	300	900	– 66,67	0,57	1,68	0,03	0,08	– 62,50
TOTAUX	10	1 704 876	1 335 020	27,70	39 800	37 179	7,05	2,33	2,78	0,27	0,94	– 71,28

COMMERCE (gros et détail)

Algo (Groupe) (3)	Sep	102 900	113 100	– 9,02	2 800	5 500	– 49,09	2,72	4,86	0,14	0,29	– 51,72
Autostock (3)	Sep	45 879	41 522	10,49	2 037	1 554	31,08	4,44	3,74	0,14	0,10	40,00
Aventure Électronique (3)	Sep	62 932	32 369	94,42	1 062	742	43,13	1,69	2,29	0,10	0,09	11,11
BMTC (Groupe) (3)	Sep	108 476	90 118	20,37	4 638	3 430	35,22	4,28	3,81	0,48	0,35	37,14
Cantrex (Groupe) (3)	Sep	119 069	125 490	– 5,12	680	676	0,59	0,57	0,54	0,15	0,23	– 34,78
Château (Magasins Le) (2)	Jul	38 593	36 299	6,32	1 353	1 720	– 21,34	3,51	4,74	0,30	0,39	– 23,08
Dalmys (Canada) (2)	Aoû	28 232	27 810	1,52	– 2 417	– 2 239	—	– 8,56	– 8,05	– 0,43	– 0,48	—
Hartco (Entreprises) (2)	Jul	87 963	64 530	36,31	774	580	33,45	0,88	0,90	0,07	0,05	40,00
Jean Coutu (Groupe) (1)	Aoû	217 202	222 549	– 2,40	9 119	9 479	– 3,80	4,20	4,26	0,17	0,18	– 5,56
M-Corp (3)	Sep	3 600	3 500	2,86	678	467	45,18	18,83	13,34	0,21	0,15	40,00
Matco Ravary (3)	Jul	18 283	21 751	– 15,94	509	788	– 35,41	2,78	3,62	0,15	0,23	– 34,78
Mont Saint-Sauveur Int. (1)	Jul	3 400	3 100	9,68	– 810	– 951	—	– 23,82	– 30,68	– 0,09	– 0,11	—
Olco (Gr. pétrolier) (1)	Jul	106 100	100 600	5,47	129	80	61,25	0,12	0,08	0,01	0,01	—
Pantorama (Industries) (2)	Jul	30 135	28 344	6,32	279	144	93,75	0,93	0,51	0,02	0,01	100,00
Provigo (2)	Aoû	1 945 400	1 943 700	0,09	15 200	11 500	32,17	0,78	0,59	0,15	0,11	36,36
Quincaillerie Richelieu (3)	Aoû	19 525	17 563	11,17	1 751	1 449	20,84	8,97	8,25	0,23	0,22	4,55
San Francisco (Boutiques)(2)	Jul	24 600	26 300	– 6,46	423	810	– 47,78	1,72	3,08	0,07	0,14	– 50,00
Shirmax (Modes) (2)	Jul	24 762	26 622	– 6,99	661	– 1 310	—	2,67	– 4,92	0,06	– 0,12	—
Sumner Sports (3)	Aoû	3 812	4 182	– 8,85	– 207	– 187	—	– 5,43	– 4,47	– 0,07	– 0,06	—
Suzy Shier (2)	Jul	60 695	44 680	35,84	3 857	581	563,86	6,35	1,30	0,33	0,06	450,00
UAP (3)	Sep	153 033	131 723	16,18	5 861	4 271	37,23	3,83	3,24	0,41	0,29	41,38
Uni-Sélect (3)	Sep	79 353	67 369	17,79	2 311	1 724	34,05	2,91	2,56	0,26	0,20	30,00
Val Royal (Groupe) (3)	Oct	95 200	62 500	52,32	800	1 300	– 38,46	0,84	2,08	0,16	0,29	– 44,83
Van Houtte (A.L.) (1)	Jul	18 721	11 955	56,60	1 341	812	65,15	7,16	6,79	0,20	0,15	33,33
Wise (Magasins) (2)	Jul	58 920	64 338	– 8,42	326	1 650	– 80,24	0,55	2,56	0,03	0,14	– 78,57
TOTAUX	25	3 456 785	3 312 014	4,37	53 155	44 570	19,26	1,54	1,35	3,25	2,91	11,68

(1) : 1er trimestre; (2) : 2e trimestre; (3) : 3e trimestre; (4) : 4e trimestre; * : $ US

Tableau : LES AFFAIRES

trimestre de 1994

motec Communications (Mtl, *MCM*, 3,50 $) en raison d'*irrégularités* a entraîné des radiations de 3 M$ pour Memotec.

C-MAC détient 52 % du spécialiste de la gestion des réseaux de communications.

BioChem Pharma (Mtl, *BCH*, 16,50 $) affiche un revirement intéressant. L'entreprise pourrait connaître des jours meilleurs en raison des résultats encourageants de son composé anti-sida, le *3TC*.

L'industrie des pâtes et papiers bénéficie de la reprise économique, alors que les prix de ses produits augmente de façon sensible. Selon une étude de **Statistique Canada**, le secteur des pâtes et papiers investira un peu plus de deux milliards de dollars cette année en machinerie et équipement. Il faut reculer jusqu'en 1991 pour retrouver un montant comparable. On est encore loin du 3,9 milliards de dollars investis en 1989 dans ce secteur.

Donohue (Mtl, *DHC.A*, 13,63 $) a su tirer son épingle du jeu, alors que ses profits ont explosé de plus de 2 000 % par rapport à 1993. Outre les hausses des prix et du volume des ventes, la forte croissance de la société est attribuable à sa participation de 49,9 % dans **Finlay Forest Industries**.

Le **Groupe Forex** (Mtl, *FOX*, 15 $) a triplé ses profits et plus que doublé ses ventes. La hausse de prix des panneaux structuraux *OSB* ainsi que l'impact positif de l'acquisition des **Panneaux Chambord** ont apporté beaucoup d'eau au moulin.

Domtar (Mtl, *DTC*, 8,50 $) a enregistré un revirement de 44 M$ attribuable aux raffermissements de la demande de papier, de la pâte et des matériaux de construction.

Cascades (Mtl, *CAS*, 6,50 $), qui s'est sortie du rouge, vient de recevoir une tuile sur la tête. La **Commission des communautés européennes**, après avoir étudié l'industrie du carton en Europe, a imposé une amende de 26,8 M$ à la filiale **Cascades S.A.** La société a porté cette cause en appel.

La **Corporation régionale de développement Amisk** (Mtl, *AS.A*, 2,40 $) a bien fait. Son profit provient de sa participation de 25 % dans les Panneaux Chambord. Elle prépare des projets de plus de 120 M$ pour la région du Lac-Saint-Jean, dont une usine de panneaux *MDF* de 100 M$.

Après un revirement spectaculaire au trimestre précédent en raison du redressement de 716 M$ de **BCE** (Mtl, *B*, 46 $), le secteur des sociétés de gestion poursuit son amélioration. Seule **Gestion Hubbard** (Mtl, *HUB*, 1,05 $) n'a pu suivre la vague. Au cours du trimestre, **Actidev** (Mtl, *ACV*, 2,70 $) a amélioré son sort en raison de l'acquisition des 60 magasins **Mac's/La Maisonnée** et à la fin de la contrebande de cigarettes au milieu de l'hiver. Par ailleurs, la société, qui a privatisé sa filiale **Alimentation Couche-Tard** en juin dernier, a une nouvelle corde à son arc : elle a acquis les 86 magasins **Perrette** en juillet.

Les performances inégales du secteur des produits de consommation se poursuivent. Après avoir chuté de 90 % au trimestre précédent, les profits des entreprises compilées sont en progression d'un peu plus de 30 %. L'industrie du meuble se porte bien. **Shermag** (Mtl, *SMG*, 1,50 $) se distingue : l'accroissement de ses profits est d'environ 218 %. La rationalisation de la production et l'amélioration de la qualité ont porté fruit. Le fabricant de meubles résidentiels en bois investira 1,5 M$ pour augmenter sa capacité de production.

Dans le secteur des communications, après tout le chambardement entraîné par la déréglementation, nous avons assisté à la création de **Radiomédia**, à la suite de la fusion des stations AM de **Télémédia** (Mtl, *TMD.A*, 4,90 $) et de **Radiomutuel** (Mtl, *RDA*, 3,65 $). Bon nombre de stations radiophoniques au Québec ont passé au couperet, dont *CJMS*. Télémédia a pris une provision de 1,3 M$ pour restructurer ses activités de radio.

La progression de la demande des services cellulaires et de téléavertissement ont fait bondir les résultats de **BCE Mobile** (Mtl, *BCX*, 44,50 $). La société affichait, au 30 septembre 1994, une hausse de 35 % du nombre de ses abonnés cellulaires par rapport à l'an dernier.

Du côté de la télévision, les choses ne s'arrangent pas. **Télé-Métropole** (Mtl, *TM.B*, 9,25 $) et **CFCF** (Mtl, *CF*, 10,75 $) écopent toutes deux de la stagnation des revenus publicitaires.

Le secteur du commerce, qui s'était réanimé au trimestre précédent (croissance des profits de près de 32 %), a amélioré sa rentabilité de 19,3 %. Les ventes au détail au Québec se sont accrues de 5,5 % en août, par rapport à l'an dernier. Ébranlées par l'arrivée des géants américains dans leur plate-bande et des magasins de grande surface, les entreprises québécoises s'adaptent peu à peu à leur nouvel environnement. L'éventail de concurrents dans ce secteur amène des pressions sur les coûts.

Suzy Shier (Mtl, *SZS*, 8,50 $) s'est démarquée de son secteur, alors que ses profits ont bondi de 564 %. Cependant, les choses se sont refroidies pour la société : ses plus récents résultats démontrent un recul de la moitié de ses profits pour son troisième trimestre.

Les effets de la rationalisation de même que les hausses de demandes de crédit, la baisse des provisions pour pertes sur prêts et l'amélioration de la qualité des portefeuilles de prêts ont ravivé les résultats des banques, qui avaient connu deux années très difficiles. La **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 28,50 $) mène le bal de la rentabilité : la croissance de ses profits est de 31,8 %.

RENÉE CLAUDE SIMARD

SECTEUR DES SERVICES PUBLICS

(trimestre terminé en juillet, août, septembre 1994 par rapport au trimestre correspondant de 1993)

Nom de l'entreprise	Fin du trim.	Revenus en 000$ 1994	Revenus en 000$ 1993	Revenus en 000$ var. %	Bénéfices nets en 000$ 1994	Bénéfices nets en 000$ 1993	Bénéfices nets en 000$ var. %	Marge bénéficiaire nette en % 1994	Marge bénéficiaire nette en % 1993	Bénéfice par action ($) 1994	Bénéfice par action ($) 1993	Bénéfice par action ($) var. %
Québec-Téléphone (3)	Sep	63 500	61 000	4,10	8 200	7 700	6,49	12,91	12,62	0,48	0,45	6,67
Téléglobe (3)	Sep	377 020	357 858	5,35	24 867	19 394	28,22	6,60	5,42	0,37	0,31	19,35
TOTAUX	2	440 520	418 858	5,17	33 067	27 094	22,05	7,51	6,47	0,85	0,76	11,84
IMMOBILIER ET CONSTRUCTION												
Macyro (Groupe) (1)	Jul	5 300	11 800	– 55,08	60	– 43	—	1,13	– 0,36	0,01	– 0,01	—
TOTAUX	1	5 300	11 800	– 55,08	60	– 43	—	1,13	– 0,36	0,01	– 0,01	– 200,00
SERVICES FINANCIERS												
Banque de Montréal (3)	Jul	1 144 000	1 053 000	8,64	172 000	180 000	– 4,44	15,03	17,09	0,61	0,66	– 7,58
Banque Laurentienne (3)	Jul	76 718	79 359	– 3,33	10 173	10 360	– 1,81	13,26	13,05	0,49	0,48	2,08
Banque Nationale (3)	Jul	384 625	379 208	1,43	57 400	47 300	21,35	14,92	12,47	0,29	0,27	7,41
Banque Royale (3)	Jul	3 354 000	2 845 000	17,89	294 000	223 000	31,84	8,77	7,84	0,80	0,58	37,93
Desjardins Laurentienne (3)	Sep	n.d.	n.d.	—	– 43 900	– 69 200	—	0,44	0,69	– 1,13	n.d.	—
Marleau Lemire (3)	Sep	9 164	8 715	5,15	1 126	1 872	– 39,85	12,29	21,48	0,06	0,17	– 64,71
Power (Financière) (3)	Sep	1 684 026	1 377 646	22,24	62 144	50 268	23,63	3,69	3,65	0,68	0,56	21,43
TOTAUX	7	6 652 533	5 742 928	15,84	552 943	443 600	24,65	8,31	7,72	1,80	2,72	– 33,82
SOCIÉTÉS DE GESTION												
Actidev (1)	Jul	52 200	22 300	134,08	760	169	349,70	1,46	0,76	0,11	0,03	266,67
BCE (3)	Sep	5 177 000	4 790 000	8,08	386 000	167 000	131,14	7,46	3,49	1,17	0,47	148,94
Canadien Pacifique (3)	Sep	1 782 700	1 597 100	11,62	87 600	– 15 100	—	4,91	– 0,95	0,25	– 0,05	—
Hubbard (Gestion) (3)	Jul	2 156	2 566	– 15,98	– 88	154	– 157,14	– 4,08	6,00	– 0,02	0,03	– 166,67
Imasco (3)	Sep	2 102 000	2 049 000	2,59	153 000	123 000	24,39	7,28	6,00	1,27	1,00	27,00
Power Corp. (3)	Sep	1 734 320	1 430 903	21,20	37 988	32 600	16,53	2,19	2,28	0,29	0,25	16,00
TOTAUX	6	10 850 376	9 891 869	9,69	665 260	307 823	116,12	6,13	3,11	3,07	1,73	77,46
TECHNOLOGIES												
ABL Canada (3)	Sep	2 373	940	152,45	– 6 114	– 3 244	—	– 257,65	– 345,11	– 0,54	– 0,47	—
BioChem Pharma (2)	Jul	29 357	10 431	181,44	– 922	– 2 757	—	– 3,14	– 26,43	– 0,02	– 0,06	—
C-MAC (Industries) (3)	Oct	61 100	42 100	45,13	600	2 000	– 70,00	0,98	4,75	0,02	0,10	– 80,00
Circo Craft (3)	Sep	34 538	25 255	36,76	179	– 964	—	0,52	– 3,82	0,01	– 0,07	—
Computertime (Corp. du ré.) (2)	Jul	109	355	– 69,30	– 196	74	– 364,86	– 179,82	20,85	– 0,03	0,01	– 400,00
Continental Pharma Cryosan(4)	Jul	13 053	12 074	8,11	368	586	– 37,20	2,82	4,85	0,02	0,03	– 33,33
DMR (Groupe) (1)	Aoû	71 318	61 002	16,91	1 069	837	27,72	1,50	1,37	0,08	0,06	33,33
Eicon Technologies (1)	Sep	18 892	16 801	12,45	2 884	4 019	– 28,24	15,27	23,92	0,09	0,14	– 35,71
LGS (Groupe) (2)	Sep	16 815	14 887	12,95	190	145	31,03	1,13	0,97	0,02	0,02	—
Marconi Canada (2)	Sep	46 716	93 992	– 50,30	– 4 273	4 008	– 206,61	– 9,15	4,26	– 0,18	0,17	– 205,88
Metrowerks (4)	Jul	1 325	s.o.	—	208	s.o.	—	15,70	—	0,02	s.o.	—
Sand Technology Systems (4)	Jul	7 908	5 410	46,17	470	534	– 11,99	5,94	9,87	0,10	0,12	– 16,67
Saturn (Solutions) (1)	Aoû	3 820	5 115	– 25,32	32	726	– 95,59	0,84	14,19	0,01	0,23	– 95,65
SR Telecom (3)	Sep	20 082	22 779	– 11,84	2 457	2 455	0,08	12,23	10,78	0,07	0,08	– 12,50
Theratechnologies (3)	Aoû	3 847	3 465	11,02	– 1 304	264	– 593,94	– 33,90	7,62	– 0,10	0,04	– 350,00
TOTAUX	15	331 253	314 606	5,29	– 4 352	8 683	– 150,12	– 1,31	2,76	– 0,43	0,40	– 207,50
PRODUITS DE LA FORÊT												
Amisk (Corp. d'investis.) (1)	Sep	n.d.	n.d.	—	2 136	– 22	—	– 0,02	0,00	0,25	– 0,01	—
Avenor (3)	Sep	488 000	348 100	40,19	– 16 600	– 10 800	—	– 3,40	– 3,10	– 0,25	– 0,18	—
Cascades (3)	Sep	422 027	400 166	5,46	7 290	– 3 167	—	1,73	– 0,79	0,10	– 0,09	—
Domtar (3)	Sep	573 000	438 000	30,82	22 000	– 22 000	—	3,84	– 5,02	0,16	– 0,18	—
Donohue (3)	Sep	213 300	132 300	61,22	30 900	1 300	2 276,92	14,49	0,98	0,43	0,02	2 050,00
Forex (Groupe) (3)	Sep	54 566	22 714	140,23	9 588	3 187	200,85	17,57	14,03	1,25	0,43	190,70
Repap (3)	Sep	444 400	309 000	43,82	– 30 300	– 41 400	—	– 6,82	– 13,40	– 0,25	– 0,49	—
Stella Jones (1)	Sep	15 100	s.o.	—	716	s.o.	—	4,74	—	0,07	s.o.	—
Stone Consolidated (3)	Sep	280 260	225 598	24,23	– 4 546	– 11 739	—	– 1,62	– 5,20	– 0,07	n.d.	—
TOTAUX	9	2 490 653	1 875 878	32,77	21 184	– 84 641	—	0,85	– 4,51	1,69	– 0,50	– 438,00
TRANSPORT												
Air Canada (3)	Sep	1 165 000	1 027 000	13,44	130 000	43 000	202,33	11,16	4,19	0,91	0,56	62,50
Cabano Transport (1)	Jul	34 238	35 833	– 4,45	1 216	– 494	—	3,55	– 1,38	0,09	– 0,04	—
Goyette (Groupe) (1)	Aoû	4 428	4 272	3,65	258	267	– 3,37	5,83	6,25	0,07	0,08	– 12,50
Logistec Corp. (3)	Sep	23 029	21 144	8,92	918	538	70,63	3,99	2,54	0,44	0,26	69,23
Royal Aviation (1)	Jul	42 241	19 994	111,27	2 540	991	156,31	6,01	4,96	0,18	0,10	80,00
Socanav (4)	Jul	10 482	9 740	7,62	– 791	– 1 777	—	– 7,55	– 18,24	– 0,04	– 0,08	—
Transat A.T. (3)	Jul	149 349	141 043	5,89	2 228	1 842	20,96	1,49	1,31	0,17	0,21	– 19,05
TOTAUX	7	1 428 767	1 259 026	13,48	136 369	44 367	207,37	9,54	3,52	1,82	1,09	66,97
MINES												
Cambior (3)	Sep	74 836	82 368	– 9,14	– 15 383	8 988	– 271,15	– 20,56	10,91	– 0,31	0,21	– 247,62
Mazarin (Soc. minière) (2)	Sep	2 140	1 317	62,49	1 021	191	434,55	47,71	14,50	0,04	—	—
MSV (Ressources) (3)	Sep	12 258	9 934	23,39	1 012	728	39,01	8,26	7,33	0,04	0,04	—
Richmont (Mines) (3)	Sep	4 561	3461	218,21	822	– 138	—	18,02	– 39,88	0,06	– 0,01	—
TOTAUX	4	93 795	93 965	– 0,18	– 12 528	9 769	– 228,24	– 13,36	10,40	– 0,17	0,24	– 170,83

(1) : 1er trimestre; (2) : 2e trimestre; (3) : 3e trimestre; (4) : 4e trimestre; * : $ US **Tableau : LES AFFAIRES**

FINANCE

La correction à la baisse se poursuivra à court terme

Des jours meilleurs sont à prévoir pour le marché boursier, en 1995

Le tour des actions viendra, mais seulement après une baisse sensible des taux d'intérêt à long terme. D'ici là, soyez sur vos gardes. Les indices boursiers n'ont pas encore fini de reculer.

La majorité des gestionnaires interrogés prévoient une baisse de l'indice *TSE 300* à près de 3800. Il est actuellement autour de 4100.

Les taux d'intérêt auront fait la vie difficile au marché boursier en 1994. « La croissance des bénéfices est là. Malheureusement, la hausse des taux a eu pour effet de diminuer le multiple que les investisseurs paient pour ces profits », a constaté **Jacques Chartrand**, vice-président et spécialiste des actions canadiennes de **Gestion de portefeuille Natcan**.

LES AFFAIRES Trimestriel

Parmi les gestionnaires interrogés, **Gérald Gariépy**, premier vice-président des **Conseillers financiers du Saint-Laurent**, s'est montré le plus pessimiste. Il croit sincèrement que la récession viendra de nouveau hanter les marchés financiers en 1995. Les risques d'en avoir une restent faibles.

La plupart des experts s'attendent à un ralentissement économique, en 1995, aux États-Unis.

« C'est surtout l'ampleur du ralentissement qui pourrait surprendre les investisseurs» , croit M. Gariépy.

Guy Normandin, vice-président des **Placements TAL**, voit également quelques problèmes à l'horizon pour le marché boursier.

Les taux d'intérêt élevés jouent contre le marché boursier de plusieurs façons : ils font baisser les multiples payés pour les profits des entreprises ; ils rendent les obligations plus attrayantes que les actions ; ils écourtent la durée de vie potentielle du présent cycle de croissance économique. On prévoit donc d'autres baisses des cours boursiers pour les prochains mois.

Cela dit, il ne faut pas rejeter du revers de la main les actions. Quelque part en 1995, elles auront de bons moments. « Toute nouvelle correction à la baisse des indices sera une occasion d'accroître la portion actions de nos portefeuilles », a déclaré Guy Normandin.

Marc St-Pierre, président de Gestion de portefeuille Natcan, croit également que de meilleurs jours attendent le marché boursier en 1995. La croissance économique, commencée en Amérique du Nord, se propage à l'Europe et au Japon. Cela donnera un nouveau souffle de vie au marché boursier.

Jacques Chartrand, qui travaille avec M. Saint-Pierre, a eu le pif. Il y a quelques semaines, près de 35 % de ses portefeuilles étaient investis dans les titres d'encaisse.

Il s'attendait à une correction des cours qui est commencée.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Jacques Chartrand : « Il y a maintenant de plus en plus d'aubaines à la bourse. Imaginez : les cours des actions des firmes oeuvrant dans le commerce du détail ont chuté de près de 30 %. »

Où se trouvent les aubaines ?

« Il y a maintenant de plus en plus d'aubaines. Imaginez : les cours des actions des firmes oeuvrant dans le commerce du détail ont chuté de près de 30 % », a cité, comme exemple, M. Chartrand.

Les actions de **Hudson Bay** (Mtl, *HBC*, 25,25 $) et de **Métro-Richelieu** (Mtl, *MRU.A*, 11 $) s'échangent à des cours attrayants.

Cependant, son secteur privilégié n'est pas celui du détail : ce sont les compagnies exportatrices, plus précisément les compagnies forestières, celles de l'est du Canada. « **MacMillan Bloedel** (Mtl, *MB*, 17,13 $) et les forestières de l'Ouest ont connu leurs années de vaches maigres au début des années 1980. Ce fut le tour des forestières de l'est de connaître une quasi-dépression depuis 1990 », a expliqué M. Chartrand.

Ces entreprises ont beaucoup souffert. Elles se sont restructurées et ont réduit leurs coûts de production. « Les investisseurs doutent encore de leur plus grande efficacité. Ils vont être surpris », a déclaré l'expert de Natcan.

Les forestières de l'Est

Les **Produits forestiers Alliance** (Mtl, *ALP*, 19 $), les **Cartons Saint-Laurent** (Mtl, *SPI*, 14,75 $), **Domtar** (Mtl, *DTC*, 8,50 $), **Avenor** (Mtl, *AVR*, 24,88 $), **Abitibi-Price** (Mtl, *A*, 17,50 $), **Stone-Consolidated** (Mtl, *SO*, 14,75 $) et **Tembec** (Mtl, *TBC.A*, 11,25 $) sont autant d'entreprises recommandées par M. Chartrand.

« En fait, j'aime toutes les firmes de l'Est qui oeuvrent dans le secteur des pâtes et du papier journal », a renchéri M. Chartrand.

Danielle Lortie, l'experte des actions des Conseillers financiers du Saint-Laurent, favorise une stratégie défensive. Le secteur bancaire recèle de belles occasions d'achat.

Les banques nous réservent de belles surprises

Les banques feront beaucoup d'argent. Mme Lortie entrevoit, pour les prochaines années, des hausses de 8 % et plus des dividendes. La **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 29,63 $), la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 27,75 $) et la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 25,75 $) sont ses grands favoris dans ce secteur.

Seagram (Mtl, *VO*, 39,13 $) et **Imasco** (Mtl, *IMS*, 38,88 $), dans le secteur des produits de consommation, et **Power Corp.** (Mtl, *POW*, 18,63 $), dans celui des sociétés de gestion, sont trois autres recommandations d'achat de Mme Lortie. Enfin, elle voit des aubaines dans le secteur du gaz et du pétrole.

« Nombreuses sont les actions des producteurs de gaz naturel et de pétrole à s'échanger à quatre fois les fonds autogénérés prévus en 1995 », a-t-elle souligné. **Norcen** (Mtl, *NCN*, 16,63 $), **Alberta Energy** (Mtl, *AEC*, 18,75 $), **Rigel Energy** (Mtl, *RJL*, 14,88 $) et **Petro-Canada** (Mtl, *PCA*, 11,50 $) sont les titres recommandés dans ce secteur.

De l'avis des gestionnaires interrogés, les compagnies aurifères et celles du secteur des mines et des métaux offrent peu d'attrait, les cours des actions étant déjà très élevés.

CLAUDE CHIASSON

« Dites-moi jeune homme, ça ne vous plairait pas de venir travailler pour nous ? »

Le service affaires du Club RSVP de l'Hôtel Le Méridien ; télécopieurs, modems, imprimantes, tout le tralala technologique en plus d'un service complet de secrétariat dispensé par des professionnels bilingues aptes à répondre à toutes vos exigences.

LE CLUB RSVP; plus on voyage, plus on est Méridien.

Le MERIDIEN MONTREAL

Angle Jeanne-Mance et Sainte-Catherine, (514) 285-1450

BCE

Avis de dividendes

Le 23 novembre 1994 le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants :

- payable le 15 janvier 1995 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 15 décembre 1994 :
- dividende N° 47 de soixante-huit cents (68 ¢) par action ordinaire.
- payable le 31 janvier 1995 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 29 décembre 1994 :
- dividende N° 23 de quarante-huit et soixante-quinze centièmes cents (48.75¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 1,95 $, rachetable au gré de BCE Inc. et au gré du détenteur, série M.
- payable le 15 janvier 1995 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 15 décembre 1994 :
- dividende N° 19 de soixante-huit cents (68 ¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif à taux variable, rachetable au gré de BCE Inc. et au gré du détenteur, convertible, série O.

Guy Houle
Vice-président et
secrétaire de la Société

BCE Inc.

Stratégie de placement 1995

Ajuster son tir sur les obligations négociables de quatre à 10 ans

Pour 1995, réglez d'abord votre tir sur les obligations, puis sur les actions. Quant à l'encaisse, elle ne rapporte guère. Par conséquent, gardez-la au strict minimum.

Les obligations ont connu leur deuxième pire performance de tout le 20e siècle. « Or, les pressions inflationnistes ne peuvent expliquer seules une telle chute des cours obligataires », a lancé **Guy Normandin**, vice-président et stratège des **Placements TAL**.

L'appareil économique américain tourne à plein régime : l'économie atteint son niveau de plein emploi. Le taux d'utilisation de la capacité de production a, pour sa part, atteint son sommet cyclique.

Dans un tel contexte, on doit s'attendre à une hausse de l'inflation aux États-Unis, en 1995. Rien d'anormal, toutefois. Le taux d'inflation pourra grimper à près de 3,5 %, pas tellement plus. Pourquoi ? « Parce que le coût de la main-d'oeuvre demeure plus élevé que celui du capital, cela en dépit des rendements réels élevés », a constaté Guy Normandin.

Cette adéquation aura pour effet de contenir les hausses salariales, du moins pour la prochaine année. Les compagnies préfèrent encore investir dans la machinerie, plutôt que dans le capital humain.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Guy Normandin : « Le taux d'inflation pourra grimper à près de 3,5 %, aux États-Unis, pas tellement plus, parce que le coût de la main-d'oeuvre demeure plus élevé que celui du capital, cela en dépit des rendements réels élevés. »

Forte demande de crédit

Le revirement à la hausse des taux s'explique surtout par la force de la demande de crédit. Sa croissance est très forte aux États-Unis. C'est pourquoi les taux à court terme ont commencé à grimper en février 1994.

Doit-on y voir un retour à une politique monétaire restrictive de la part de la **Réserve fédérale** ? « Absolument pas », a répondu M. Normandin.

Beaucoup d'experts pensent que la Réserve fédérale, l'équivalent de la **Banque du Canada**, tente de devancer le cycle de croissance pour prévenir les pressions inflationnistes.

Guy Normandin ne partage pas ce point de vue. La politique monétaire américaine est simplement passée au neutre.

Quant aux taux à long terme, M. Normandin s'explique mal leur progression si rapide. La forte demande de crédit et les besoins d'importants investisseurs dans le marché obligataire expliquent, selon lui, cette hausse exagérée des taux à long terme.

LES AFFAIRES Trimestriel

Ralentissement aux États-Unis

Gérald Gariépy, premier vice-président des **Conseillers financiers du Saint-Laurent**, pense également que les taux à long terme ont augmenté trop vite.

Or, ils baisseront en 1995. Quand ? « Difficile à dire. Les hausses de taux survenues depuis le début de l'année freineront l'élan de l'économie américaine en 1995, peut-être au second semestre », s'est-il risqué à prédire. C'est ce ralentissement qui déclenchera le mouvement à la baisse des taux à long terme.

« Le pendule virera de bord », a pour sa part lancé **Marc Saint-Pierre**, président de **Gestion de portefeuille Natcan**, qui voit aussi, dans les cartes, un repli des taux quelque part en 1995. Or, lorsque les taux baissent, la valeur marchande des obligations monte.

Obligations négociables

C'est pourquoi les gestionnaires interrogés recommandent à l'unisson l'achat des obligations négociables.

Gérald Gariépy n'hésite pas à recommander aux individus d'investir une partie de leur avoir dans les obligations négociables de qualité de 10 ans. « Je ne recommande pas d'obligations corporatives. Et faites attention aux obligations municipales dont les taux sont parfois moins alléchants que ceux des obligations provinciales », a-t-il conseillé.

Guy Normandin recommande l'achat des obligations négociables de trois à cinq ans. Marc Saint-Pierre étend sa recommandation d'achat jusqu'aux obligations négociables de sept ans pour le petit investisseur.

De tous les spécialistes interrogés, **André Marsan**, président de **Montrusco & Associés**, est celui qui favorise le moins les obligations. Ce n'est pas que leur rendement potentiel ne soit pas intéressant pour 1995, mais les actions devraient cependant faire encore mieux au cours des prochaines années.

Pour la portion obligataire du portefeuille, M. Marsan recommande aux petits investisseurs l'achat des obligations négociables de sept à huit ans. Il recommande également d'investir une partie de son avoir dans les obligations de la **Banque mondiale** libellées en dollars américains.

Contrairement aux autres spécialistes interrogés, qui voient le dollar osciller entre 0,72 $ US et 0,74 $ US en 1995, M. Marsan le voit tomber à 0,65 $ US. Selon lui, en achetant les obligations de la Banque mondiale, le petit investisseur se prémunira contre cette baisse prévue de notre dollar.

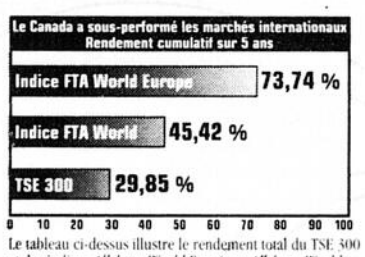
CLAUDE CHIASSON

AUJOURD'HUI POUR DEMAIN VOS FONDS MUTUELS

Le Canada représente 3 % du marché boursier mondial !

Les Fonds Mutuels Fidelity dévoilent les 97 % qui restent.

Au cours des dix dernières années le marché boursier canadien a sous-performé les marchés internationaux. Voilà pourquoi votre conseiller en placements vous parle souvent de la portion de 20 % à contenu étranger de votre REER.



Le tableau ci-dessus illustre le rendement total du TSE 300 et des indices *Allshare World Europe* et *Allshare World* du Financial Times sur une période de cinq ans (30/09/89 au 30/09/94). En dollars canadiens, dividendes réinvestis.

Avec plus de 350 milliards $ d'actifs sous gestion, Fidelity Investments est la plus importante entreprise privée de fonds mutuels au monde. Plusieurs de nos fonds sont admissibles à la portion à contenu étranger des REER, et sont investis dans les entreprises qui nous paraissent présenter le meilleur potentiel de croissance, aux États-Unis, en Europe, en Extrême-Orient, en Amérique Latine. Parce que Fidelity ne gère pas un portefeuille de 350 milliards $ au téléphone, nos gestionnnaires sont sur place, ils maîtrisent l'économie, la politique et la culture de ces régions.

Voici donc les 97 % qui restent.

Fonds Fidelity	Rendement *			
	1 an	2 ans	3 ans	5 ans
Portefeuille International	9,76%	23,64%	16,69%	11,31%
Croissance Europe	15,88%	23,39%	–	–

Un bon conseil n'a pas de prix !

Pour obtenir le maximum de la portion à contenu étranger de votre REER, communiquez avec votre conseiller en placements ou appelez Fidelity au 1-800-668-6118, poste 1.

Fidelity Investments® Canada

*Au 30 septembre 1993. Le rendement indiqué est le rendement total composé annuel historique; il comprend les variations de la valeur par part et le réinvestissement de toutes les répartitions, mais le rendement indiqué ne tient pas compte des frais de souscription, de rachat, de répartition ni des frais facultatifs devant être payés par les porteurs de titres, qui auraient réduit les rendements. Les performances antérieures ne représentent pas une garantie des rendements à venir. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants sur les fonds communs de placement Fidelity, y compris des détails sur les options d'achat et les frais de souscription et de transfert applicables. Veuillez en demander un exemplaire à votre conseiller financier et le lire attentivement avant de souscrire. La valeur nette de l'actif et le rendement de vos placements varieront de temps à autre selon la situation des marchés. Les fonds de placement Fidelity ne sont vendus que par l'entremise des conseillers financiers. Les placements effectués dans les fonds communs de Fidelity Investments Canada ne sont pas assurés en vertu de la Loi sur la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC).

FINANCE

Un marché de deux milliards de dollars US

A.L. Van Houtte s'attaque résolument au marché américain de la pause-café

A.L. Van Houtte (Mtl, *VH*, 13,13 $) met toutes voiles dehors vers le Sud, un marché de deux milliards de dollars américains de ventes annuelles à conquérir.

Grâce aux acquisitions de **Selena**, en 1992, et, plus récemment, de **VKI Technologies** (elle a acheté une participation de 51 %) et de **Red Carpet Food Services**, A.L. Van Houtte est devenue sans conteste le roi de la pause-café au Canada.

Le profil de ses ventes changera singulièrement. D'une entité qui réalisait des ventes annuelles de 44 M$, A.L. Van Houtte devient une firme qui générera des ventes annuelles de plus de 120 M$.

Et, de ce chiffre, 80 M$, soit 65 % des ventes globales, proviendra de la pause-café. La pause-café, ce sont les machines distributrices de café installées dans des milliers d'entreprises partout au Canada et dans 28 États américains.

Au Canada, A.L. Van Houtte occupe 35 % d'un marché dont les ventes annuelles sont évaluées à plus de 150 M$. Aux États-Unis, cette part est infime, pour l'instant.

Les jalons de la croissance future sont jetés

Les bases pour l'accroître sont en place. Grâce à sa participation de 51 % dans VKI Technologies, A.L. Van Houtte a un pied solide dans la fabrication de machines distributrices de café et de machines à café plus sophistiquées pour les restaurants et les hôtels.

Depuis sa création, dans les années 1960, VKI est devenue le plus important fabricant du genre en Amérique du Nord, grâce à une technologie bien en avance sur celle des concurrents.

En prenant le contrôle de VKI, A.L. Van Houtte hérite également d'un nouveau réseau de distribution, celui de **Filterfresh**, présent dans 28 États américains.

C'est à partir de cette plateforme que **Paul-André Guillotte**, président directeur général d'A.L. Van Houtte, se lance à la conquête du marché américain, « un marché très fragmenté où personne ne domine actuellement », a-t-il déclaré aux AFFAIRES.

Un projet qui inquiète

Un tel plan d'attaque pourrait inquiéter plusieurs investisseurs. On n'a qu'à penser à **Canadian Tire** (Mtl, *CTR*, 14 $), à **Provigo** (Mtl, *PGV*, 5 $), à **Sico** (Mtl, *SIC*, 9,75 $) et aux **Magasins Le Château** (Mtl, *CTU.A*, 14,25 $), dont les aventures en terre américaine se sont soldées par un fiasco.

Même en Ontario, A.L. Van Houtte n'a pas été en mesure de s'imposer au chapitre des cafés-bistro; elle désirait pourtant le faire il y a environ six ans.

Les goûts des consommateurs changent d'une région à l'autre et il n'est pas toujours facile de s'y adapter. M. Guillotte pense avoir les atouts pour réussir. « **Paul** et **Brian King**, les fils d'**Allan King**, fondateur de VKI Technologies et créateur du concept de la machine à café, sont restés au sein de leur firme. Le premier est président de VKI, le second dirige le réseau américain de Filterfresh. Ces personnes possèdent une vaste expérience du marché du café aux États-Unis. »

En outre, A.L. Van Houtte ne veut pas se lancer seule à la conquête du marché de la pause-café aux États-Unis.

À la recherche d'un partenaire

« Nous cherchons un partenaire financier important pour développer avec nous ce marché », a précisé M. Guillotte. Il n'a pas voulu dire le nom du partenaire éventuel. « Rien n'est encore arrêté, mais celui avec qui on négocie est américain », a-t-il laissé échapper.

La profondeur du management est là. Souvent, lorsqu'une entreprise voit son actif passer rapidement de 50 à 120 M$, elle éprouve de sérieux problèmes de fonctionnement interne. Paul-André Guillotte croit avoir en place l'équipe pour faire face à la musique.

Outre les frères King, un solide actif pour l'entreprise, A.L. Van Houtte a à son emploi **Jean-Yves Monette**, président de la division de la vente de café, qui possède 30 années d'expérience dans l'industrie de l'alimentation (il a été président du **Groupe La Cantinière**), **Christian Pouliot** et **Michel Ouellet**, le duo qui a dirigé Selena avant et après son acquisition par A.L. Van Houtte, et **Ron McArthur**, qui préside dirige Red Carpet depuis 1988. « C'est une équipe qui a la profondeur requise pour mener A.L. Van Houtte vers de nouveaux sommets », a soutenu M. Guillotte.

Croissance annuelle des ventes de 15 à 20%

Le plan quinquennal de l'entreprise n'est pas encore couché sur papier. « Une croissance annuelle des ventes de 15 à 20 % et du bénéfice de 10 à 15 % sont des objectifs à notre portée », a cependant indiqué M. Guillotte.

Un nuage à l'horizon : le prix du café. Il a triplé depuis un an. La marge de profit brute risque d'être affectée. La compagnie a haussé deux fois, au printemps puis cet été, ses prix au détail. Une troisième hausse a été annoncée récemment. Ces hausses n'ont pas dérangé le consommateur, semble-t-il.

« Le prix du café monte partout, chez nous et chez les concurrents. C'est pourquoi notre volume des ventes n'a pas été affecté », a précisé M. Guillotte.

Il reste que la marge bénéficiaire sera moindre au deuxième trimestre. Les résultats du trimestre seront connus d'ici quelques semaines. « Rien d'alarmant », a toutefois assuré M. Guillotte, qui voit là une baisse passagère. Pour le deuxième trimestre, les résultats, tant de VKI que de Red Carpet, seront entièrement consolidés, ce qui atténuera l'effet d'une marge bénéficiaire plus faible sur les ventes de café.

Quant au bilan de l'entreprise, il a changé radicalement en raison des deux dernières acquisitions. Au 23 juillet 1994, l'actif s'élevait à 125 M$, contre 53 M$, en avril 1994.

Au 23 juillet, l'avoir des actionnaires et la dette à long terme se chiffraient respectivement à 63,8 M$ et 40,4 M$. La dette à long terme comprend des débentures convertibles d'une valeur nominale de 19,5 M$.

CLAUDE CHIASSON

A.L. VAN HOUTTE (*VH*)

Activités : l'une des plus importantes entreprises canadiennes actives dans la torréfaction et dans la commercialisation de cafés de haut de gamme. Elle exploite aussi 107 cafés-bistro et bars-café au Québec et en Ontario.

Cours récent : 13,13 $ — Bas : 10,75 $ — Haut : 14,25 $ — Dividende : 0,15 $ — Rendement : 1,1 %

Quatre derniers trimestres (au 23-07-94)		Multiple
Bénéfice net	0,73 $	18,0 X
Fonds auto./ action	1,44 $	9,1 X
Valeur comptable par action	7,94 $	1,7 X
Ventes	51,2 M$	

Fin d'exercice, 31 mars	1994	1993	1992	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	44,5	35,4	27,4	27,4 %
Bénéfice net/action ($)	0,68	0,65	0,48	19,0 %
Fonds aut./action ($)	1,36	1,18	0,81	29,6 %
Avoir act./action ($)	6,40	4,70	3,87	28,6 %
Rend. moyen/avoir (%)	11,7	15,0	13,1	Rendement moy. (3 ans)
Dette totale/avoir act.	0,07	0,49	0,14	13,3 %
Ratio fonds de roulement	1,8	1,3	5,5	
Encaisse (M$)	0,5	0,9	6,5	

Tableau : Cote 100 inc.

Vous Pensez Déménager?

Si vous envisagez déménager ou élargir votre entreprise, n'oubliez pas d'inclure Cornwall dans votre liste de possibilités. Cornwall offre aux entreprises des avantages réels tels que sa main-d'oeuvre bilingue qualifiée, son électricité à faible coût, son logement abordable ainsi que son emplacement géographique stratégique.

Pour recevoir votre trousse complète de renseignements sur les perspectives d'affaires à Cornwall, veuillez communiquer avec le:

Département du développement économique
340, rue Pitt
Cornwall (Ontario) K6H 5T9
Tél. : (613) 933-0074 Téléc. : (613) 933-0745

Ville de CORNWALL Ontario, Canada

L'endroit *abordable* en Ontario...juste à côté

CONFÉRENCE
Le Secret des Cycles Boursiers

Venez découvrir tout le potentiel que l'on obtient des cycles boursiers grâce à une méthode d'analyse unique au Canada.

Vous profiterez constamment des variations boursières en obtenant des recommandations de placement bien précises et de qualité.

Excellent pour l'investissement à court ou à long terme. Bienvenue aux analystes techniques.

Robert Cyr B.Adm.
Tél.: (514) 877-3860 Fax: (514) 875-0048
Conférences tous les jeudi soirs à nos bureaux, 18.45 hres RSVP

Je désire recevoir de l'information
Nom:.....
Adresse:.....
Ville:.....
Tél.:..... Code:.....

VALEURS MOBILIÈRES MARLEAU, LEMIRE INC.
MARLEAU, LEMIRE SECURITIES INC.
1 PLACE VILLE-MARIE, SUITE 3601, MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 3P2

Les prix des métaux, du papier et des actions sont encore loin de leurs sommets cycliques

En dépit de la forte progression des prix du papier et des métaux en 1994, ces matières premières sont encore loin de leurs sommets cycliques précédents.

Les prix devraient donc continuer leur progression en 1995. La croissance économique en Europe et celle qui est prévue au Japon stimuleront la demande de métaux et des autres matières premières.

Du côté des métaux, une partie de la hausse de prix de 1994 est le résultat des achats des fonds d'investissement et des banques d'affaires. Ces achats pourraient se retrouver plus tôt que prévu sur le marché des métaux, surtout si la hausse des taux d'intérêt en rend le stockage plus coûteux.

Selon **John Lydall**, analyste du marché des métaux chez **First Marathon Securities**, il est vraisemblable que les prix des métaux soient gonflés artificiellement par les achats spéculatifs d'ici six à huit mois et ce, en dépit des stocks élevés d'aluminium, de nickel et de zinc. « À plus long terme, le surplus de métal devra inévitablement être absorbé par le marché. Le danger est que les compagnies minières soient tentées d'accroître leur production pour profiter des prix plus élevés et ce, avant que les stocks en excès aient été écoulés », a déclaré M. Lydall.

Seuls les stocks de cuivre sont à un niveau acceptable, ayant fondu de 44 % depuis la fin de 1993 sur le **Marché des métaux de Londres** (LME) et de 73 % sur le **Commodity Exchange** (Comex) de New York.

La consommation de cuivre des États-Unis a grimpé de 16 % au premier semestre de 1994, tandis que la demande allemande s'est redressée. Pendant ce temps, l'offre demeurait inférieure à la demande.

« L'écart entre l'offre et la demande de cuivre devrait se rétrécir en 1995 parce que la production grimpera de 7 %. Cependant, en gros, le marché s'équilibrera, puisant dans les stocks en début d'année, puis les remplissant en fin d'année », a soutenu **Patricia Mohr**, vice-présidente, études économiques, à la **Banque Scotia** (Tor., *BNS*, 27,25 $).

Le cuivre s'échange à 1,29 $ US la livre. Au sommet du cycle, en 1988, le prix a touché les 1,60 $ US la livre, à Londres.

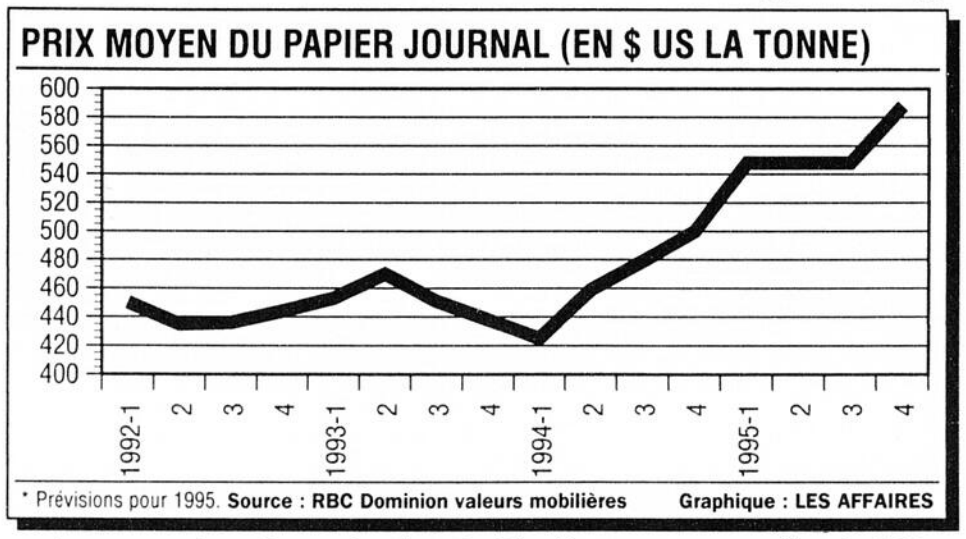
Le nickel, quant à lui, vient de franchir les 3,45 $ US la livre, comparativement à un sommet cyclique de 8,50 $ US la livre en 1989. Les stocks ont récemment atteint un niveau record à Londres, à 140 000 tonnes métriques.

Selon Mme Mohr, ces stocks sont détenus volontairement en prévision d'une amélioration de la conjoncture économique en 1995. Le marché craint, en même temps, une réduction de la production à la mine *Norlisk*, en Russie, la plus importante mine de nickel au monde.

Quant à l'aluminium, le prix, présentement à 0,88 $ US la livre, a surpris presque tout le monde. Les stocks ont diminué substantiellement, mais demeurent élevés au niveau actuel de 1,88 M de tonnes.

Avec de tels stocks et des usines d'une capacité de production de 1 M de tonnes qui attendent de reprendre la production, M. Lydall prévoit une consolidation prochaine du marché. En 1988, l'aluminium a frôlé les 1,70 $ US la livre.

Le prix du zinc, à 0,52 $ US la livre, a moins bien fait que les autres métaux. Les stocks sont encore à 1,2 M de tonnes et continuent de restreindre les hausses de prix. À son sommet de 1989, le prix a dépassé les 0,90 $ US la livre.



Occasions d'achat

La récente correction boursière a créé des occasions d'achat pour les titres de la plupart des producteurs de métaux, sauf, évidemment, si la hausse des taux d'intérêt aux États-Unis provoque une récession mondiale.

Avant la correction, les titres miniers étaient chers par rapport aux profits réels et attendus, de même que par rapport à leurs sommets cycliques. Maintenant, le titre d'**Inco** (Tor., *N*, 35,63 $ US) est inférieur de 15 % au prix de septembre. **Lévesque Beaubien Geoffrion** a établi un prix cible de 60 $ d'ici un an pour le titre, un gain possible de 68 %.

La firme prévoit des profits de 2 $ par action, en 1995, pour Inco. Il ne faut pas oublier qu'en 1989, la compagnie a versé un dividende spécial de 10 $ US l'action.

Le titre d'**Alcan** (Tor., *AL*, 31,75 $) a reculé de 17 % depuis septembre. Lévesque Beaubien a établi un prix cible de 48 $ pour le titre, d'ici un an, un gain potentiel de 34 %. La compagnie pourrait dégager un profit de 4,10 $ par action en 1995.

Le titre de **Rio Algom** (Tor., *ROM*, 24,37 $) a fléchi de seulement 10 % durant la même période. Son prix-cible est de 31,50 $, pour un gain possible de 30 %. Cet important producteur de cuivre pourrait dégager des profits de 1,75 $ par action en 1995, tout en versant un dividende de 0,60 $ l'action.

Produits forestiers

Selon **Jack Puusepp**, analyste des produits forestiers chez **RBC Dominion valeurs mobilières**, le présent cycle des pâtes et papiers sera différent des autres.

Les contraintes d'approvisionnement de la fibre et les nouveaux règlements environnementaux ont introduit des paramètres limitatifs qui touchent non seulement le Canada, mais également toute la capacité de production mondiale.

« Bien que les resserrements de l'offre et de la demande devraient entraîner des prix plus élevés pour les marchandises durant ce cycle, il faut aussi être conscient que les coûts de production seront plus élevés », a souligné M. Puusepp.

Le bois de sciage est un exemple. Le *2 X 4* sapin, pin et épinette de l'Ouest, maintenant autour de 300 $ US le 1 000 pieds mesure de planche (pmp), a atteint un nouveau sommet de 450 $ US en 1993, plus du double du sommet cyclique de 1987.

Le même phénomène se dessine pour la pâte chimique. Le prix est passé de 400 $ US à 750 $ US en 1994, la hausse annuelle la plus importante jamais enregistrée.

Selon M. Puusepp, le prix de la pâte kraft blanchie de bois résineux pourrait atteindre les 1 000 $ US la tonne métrique à la fin du cycle, vers 1997-1998, 160 $ US de plus que le sommet du cycle précédent, atteint en 1990. La capacité de production n'augmentera que de 1,2 % par année au cours des quatre prochaines années.

Toutefois, selon Mme Mohr, la mise en production, en 1995, de deux usines de pâte en Indonésie, totalisant 910 000 tonnes de capacité de production par année, et la réouverture possible d'autres usines au Québec et au Nouveau-Brunswick équilibreront temporairement le marché au printemps de 1995.

L'industrie du papier journal profite également du peu de croissance de la capacité de production. Même si la demande plafonne aux États-Unis, la faible croissance de la capacité de production resserre l'offre et la demande. En outre, la demande de papier journal de l'Asie a presque triplé depuis 1990. Les exportations en Amérique latine sont également en croissance. Le prix du papier journal a commencé l'année à 425 $ US la tonne. Il est maintenant à près de 500 $ US la tonne métrique. Une autre hausse a été annoncée pour le 1er mars 1995, ce qui porterait le prix à 548 $ US la tonne métrique.

M. Puusepp croit que le prix du papier journal devrait atteindre un sommet cyclique de 710 $ US la tonne en 1997-98, 110 $ US la tonne de plus qu'au sommet du cycle précédent, en 1988.

John Johnson, analyste chez **Richardson Greenshields Canada**, croit, pour sa part, que le prix de 700 $ US la tonne pour le papier journal sera atteint en 1996.

Il vient d'ailleurs de réviser les bénéfices de toutes les papetières à la hausse, tant pour 1995 que pour 1996.

« Nous croyons que les bénéfices des papetières atteindront leur sommet en 1997. Selon ce scénario, le prix des actions devrait toucher leur sommet vers 1995-1996 », a soutenu M. Johnson.

Les favorites de M. Puusepp sont **Harmac Pacific** (Tor., *HRC*, 15 $) et **Cresbrook Forest Industries** (Tor., *CFI*, 18,63 $).

Ces deux compagnies devraient connaître une croissance des bénéfices substantielle, tout en maîtrisant les hausses de coûts.

Le prix cible du titre de Cresbrook est de 40 $ d'ici un an. La compagnie devrait dégager un profit de 6 $ par action en 1996, comparativement à 1,05 $ par action en 1994. Harmac devrait inscrire un bénéfice de 0,95 $ par action, en 1994, de 2,70 $, en 1995, et de 3,70 $, en 1996.

Donohue (Tor., *DHC.A*, 13,50 $), **MacMillan Bloedel** (Tor., *MB*, 17,25 $), **Foresterie Noranda** (Tor., *N*, 10 $) et **Domtar** (Tor., *DTC*, 8,50 $) sont des compagnies qui profiteront également du cycle haussier.

FRANÇOIS RIVERIN

DPM GROUPE DE PLANIFICATION FINANCIÈRE

CROISSANCE CIBLÉE

À quel endroit dans le monde votre dollar d'investissement rapportera-t-il le plus à un moment précis? C'est à DPM d'y répondre. En tant que compagnie indépendante de planification financière la plus dynamique au Canada, DPM scrute et analyse les différents marchés à travers le monde, afin d'y découvrir les meilleures occasions de placement pour vous, dès maintenant!

Alors que le regain économique du Japon s'amorce, DPM vous offre le potentiel de croissance de valeurs de premier ordre japonaises (blue-chip), grâce au Fonds Fidelity Croissance Japon. Présentement, le niveau des prix de beaucoup d'actions japonaises équivalent à ceux que nous avions connus au milieu des années 1980. Ce potentiel de croissance à long terme représente une occasion propice à l'investissement au pays. Le fonds est admissible au critère de 20 % de contenu étranger du REÉR.

UNE CROISSANCE BIEN CIBLÉE SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX :
une des nombreuses raisons de compter sur DPM, les professionnels des fonds mutuels et du REÉR d'aujourd'hui.

Admissible au REER

FONDS FIDELITY CROISSANCE JAPON

Fidelity Investments Canada

DPM
Groupe de planification financière
FIEZ-VOUS À DPM POUR UNE ANALYSE DE FOND
514-630-7500
1-800-465-2898

Les rendements antérieurs ne sont pas nécessairement indicatifs des rendements futurs. Le prospectus simplifié de Fidelity contient des renseignements importants sur leurs fonds de placement. Veuillez en obtenir un exemplaire auprès de DPM et lisez-le attentivement avant d'investir. La valeur liquidative et les taux de rendement fluctueront.

Pâte de bois : l'industrie fonctionne à 97 % de sa capacité

En octobre, l'industrie canadienne de la pâte commerciale a fonctionné à 97 % de sa capacité, comparativement à 87 % en septembre. Depuis le début de 1994, le taux d'exploitation des usines de pâte commerciale a atteint 95 %, par rapport à 84 % l'an dernier.

La production de pâte s'élève à 1,14 M de tonnes métriques pour les 10 premiers mois de l'année, 20 % de plus qu'à la même période l'an dernier. Les expéditions de pâte ont bondi de 21 %, à 6,86 M de tonnes depuis janvier 1994. Les livraisons au Japon ont connu la plus forte augmentation, soit 38 %, tandis que celles destinées à l'Europe de l'Ouest ont grimpé de 19 %.

Les stocks des producteurs étaient de 497 000 tonnes à la fin d'octobre, 43 000 tonnes de plus qu'au début du mois et 41 % de moins qu'en août 1993.

Diamant : De Beers signe une entente avec la Namibie

De Beers Consolidated Mines (Nasdaq, *DBRSY*, 22,64 $ US) et le gouvernement de la Namibie ont signé une entente selon laquelle la Namibie acquerra une participation de 50 % dans les mines de diamant de De Beers dans le pays, en échange de l'exclusivité des ventes de diamant pendant cinq ans.

La Namibie pourra nommer cinq des 10 membres du conseil d'administration de la filiale de De Beers ainsi que l'assistant-directeur. Le gouvernement mettra ainsi la main sur une plus grande part des bénéfices des mines, tout en incitant la filiale de De Beers à s'engager davantage dans la formation de ses employés.

L'entente est similaire à celle que De Beers a signée avec le Botswana pour l'exploitation diamantifère dans le pays. En 1982, le Botswana, qui détenait déjà une participation de 50 % dans les activités de De Beers dans le pays, s'est assuré d'une participation de 5 % dans le capital-actions de De Beers, tout en recevant des compensations au comptant et des représentations au conseil d'administration. En échange, le Botswana a cédé ses stocks de diamant et accordé l'exclusivité de la vente de diamant à De Beers.

De Beers resserre ainsi son contrôle sur le marché mondial du diamant. Toutefois, les exportations de la Russie, un des plus importants producteurs de diamant au monde, menace le quasi-monopole de De Beers. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 25-11-94	Fermeture 18-11-94	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,85	0,89	- 4,49
Argent ($ US l'once)	5,15	5,23	- 1,53
Cuivre ($ US la lb)	1,30	1,31	- 0,76
Nickel ($ US la lb)	3,46	3,45	0,29
Or ($ US l'once)	384,85	384,00	0,22
Platine ($ US l'once)	412,40	414,00	- 0,39
Zinc ($ US la lb)	0,52	0,53	- 1,89
Indice CRB	231,35	232,72	- 0,59
Indice Dow Jones (denrées	150,74	152,55	- 1,19
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	17,10	17,45	- 2,00
Brent (Mer du Nord)	17,25	16,40	5,18
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	425,00	425,00	0
Prix composés			
Toronto $ CA	383,63	382,13	0,39
Columbus $ US	358,81	358,20	0,17

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	déc.	5,15	5,15	0
	mars	5,23	5,23	0
	mai	5,29	5,29	0
Cuivre ($ US la livre)	déc.	1,30	1,35	- 3,70
	fév.	1,28	1,30	- 1,54
	mai	1,22	1,22	0
Or ($ US l'once)	déc.	384,70	384,50	0,05
	fév.	388,40	388,30	0,03
	avril	392,20	392,00	0,05
Platine ($ US l'once)	janv.	412,40	414,00	- 0,39
	avril	416,80	418,50	- 0,41
	juil.	420,80	422,90	- 0,50

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

Source : Dow Jones

Régime fiscal lié aux actions accréditives

L'APQ tente de sensibiliser le fédéral

L'**Association des prospecteurs du Québec** (APQ) s'est jointe à l'industrie minière pour demander au gouvernement du Canada de maintenir et d'améliorer le régime fiscal lié aux actions accréditives.

Dans le passé, les nombreuses démarches des prospecteurs du Québec pour se faire entendre du gouvernement fédéral ont toutes été vaines. Au contraire, le fédéral a diminué progressivement les déductions fiscales liées aux actions accréditives, de 133 1/3 % à 100 %.

Par contre, Ottawa a amélioré les exemptions fiscales pour l'exploration pétrolière dans l'Ouest. Même les dépenses de mise en valeur pouvaient être considérées comme des dépenses d'exploration, le tout soumis à une limite.

Il y a deux semaines, l'APQ a présenté un mémoire devant le *Comité permanent de la Chambre des communes* sur les ressources naturelles à Ottawa. L'Association y a présenté les principales doléances des prospecteurs, appuyées sur des études de coûts et d'impacts économiques.

Selon **Gratien Gélinas**, directeur de l'APQ, c'est maintenant que le gouvernement fédéral doit prendre des mesures pour relancer l'exploration minière au Québec et dans le reste du pays.

« Il y a insuffisance d'exploration minière pour renouveler les réserves de minerais au Québec et au Canada. C'est la conséquence de l'incapacité des juniors d'amasser des fonds publics pour explorer le territoire. En plus, les grandes compagnies consacrent une part de plus en plus grande de leur budget d'exploration dans les autres pays », a déclaré M. Gélinas aux AFFAIRES.

Selon le président, le bilan des accréditives est nettement positif. Selon l'APQ, 13 mines d'or, une mine de métaux communs et une mine de graphite ont été découvertes grâce aux accréditives depuis 1981. Deux autres mines de métaux usuels et une mine d'or sont en phase de préproduction, toujours à la suite de financements accréditifs, tandis que six autres projets sont dans la phase de mise en valeur.

Au Québec, le montant des financements accréditifs a atteint 27 M$ en 1993. L'APQ prévoit qu'il se situera entre 35 et 40 M$ en 1994. Cette progression est liée en partie au relèvement du coût de base rajusté des actions accréditives au Québec, depuis 1992. Ce coût de base rajusté est égal au prix d'achat.

Le gouvernement fédéral considère, quant à lui, que le coût d'acquisition des actions accréditives est de zéro. La conséquence pour l'investisseur est que, s'il revend son action accréditive au même prix qu'il l'a payée, il devra payer un impôt sur le gain en capital (75 % du prix de vente), alors qu'en réalité, il n'a fait aucun gain autre que la déduction fiscale.

Même s'il subit une perte en vendant ses actions accréditives, sa perte sera augmentée de l'impôt sur le gain en capital.

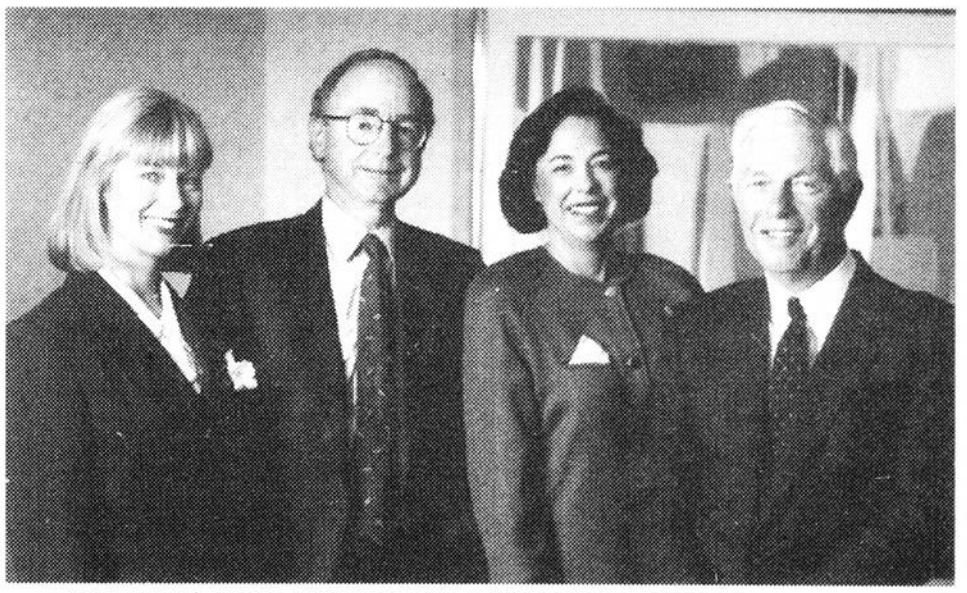
L'APQ demande au gouvernement fédéral que le coût de base soit égal au coût d'achat. Ainsi, en supposant que l'investisseur revende son action accréditive au même prix qu'il l'a payée, son rendement net, après impôt, au fédéral passera de 6,6 % à 26,5 %.

L'autre incongruité du régime, que ni les fonctionnaires du fédéral, ni ceux du provincial n'ont pu résoudre, c'est la période limite du 28 février pour dépenser les fonds accréditifs. Étant donné que les financements sont réalisés seulement en fin d'année, le court délai pour dépenser les fonds rend les travaux moins efficaces. À l'ère des ordinateurs et des logiciels ultra-perfectionnés, l'argument des fonctionnaires du chevauchement de deux années fiscales est difficile à justifier.

FRANÇOIS RIVERIN

NOMINATION

CONSEIL CONSULTATIF D'ALTAMIRA
AVIS DE NOMINATION



DE GAUCHE À DROITE : MARY MOGFORD, STANLEY BECK, SUE BOCHNER, DUFF SCOTT

Ronald M. Meade, président et directeur général de Gestion Altamira Ltée, est fier d'annoncer aujourd'hui la constitution du Conseil consultatif d'Altamira. Cet organisme indépendant conseillera la Compagnie sur des sujets importants pour les porteurs de parts des fonds mutuels, par exemple sur les politiques réglementaires, les procédures de conformité, les opérations entre apparentés, les normes d'éthique et d'autres sujets pouvant intéresser les porteurs de parts.

Les quatre membres du Conseil représentent collectivement une source inestimable d'expérience en matière de finance, de commerce, de consommation et de réglementation. Stanley Beck, président de Granville Arbitrations Inc., a été président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario de 1985 à 1989 et doyen de la Osgoode Hall Law School. Sue Bochner, présidente de Sue Bochner and Associates, a été présidente de la Fondation de la Société d'aide à l'enfance de 1979 à 1994 et compte plus de 25 ans d'expérience auprès des entreprises et des oeuvres de charité. Mary Mogford, associée de Mogford Campbell Associates Inc., a été sous-ministre des Finances (ministère du Trésor et de l'Économie) et sous-ministre des Ressources naturelles de l'Ontario. E. Duff Scott, président de Multibanc NT Financial Corporation, a été président de la Bourse de Toronto de 1987 à 1989, et président de Prudential Bache Canada de 1987 à 1990.

La nomination de ce Conseil reflète la vision d'Altamira, voulant que notre monde moderne nécessite une approche plus novatrice en matière de gestion d'entreprise. Altamira considère ce Conseil comme une ressource stratégique en ce qui a trait à la satisfaction des besoins des porteurs de parts et à la gestion proactive des questions de politique publique.

Altamira

Les Minéraux Noranda, scindés en deux

Les **minéraux Noranda**, filiale en propriété exclusive de **Noranda** (Tor., *NOR*, 22,88 $), seront scindés en deux parties, dont les présidents se rapporteront directement à la compagnie mère. C'est ce que LES AFFAIRES ont appris de diverses sources. La compagnie devrait annoncer ces changements au début de décembre.

Joint à Toronto, un porte-parole des Minéraux Noranda a toutefois dit ne pas être en mesure de confirmer ces informations.

D'après nos renseignements, les éléments d'actif de raffinage et de fonderie des Minéraux Noranda seraient regroupés dans **Métallurgie Noranda**. **David Goldeman** serait nommé président de cette division.

Les éléments d'actif minier et d'exploration seraient regroupés dans **Mines et Exploration Noranda**. **John Carrington**, présentement président de **Brunswick Mining & Smelting** (Tor., *BMS*, 10,75 $), en serait le président.

La semaine dernière, un journal torontois a fait état du départ de **John Harvey** de la présidence d'Exploration Noranda. Âgé de 49 ans, M. Harvey bénéficierait d'une pré-retraite. Il était à l'emploi de la compagnie depuis 1960.

Alex Balogh, actuellement président des Mineraux Noranda, a été élu vice-président du conseil d'administration et administrateur de Noranda.

David Bumstead deviendra vice-président directeur de Noranda, en plus de conserver son poste de président du conseil de **Rudolf Wolff**.

Lance Tiggert, deviendra un cadre supérieur de Mines et Exploration Noranda, tout en conservant son poste de trésorier adjoint de Noranda.

L'entité Minéraux Noranda n'existera donc plus. Les services consultatifs actuellement assurés par le siège social des Minéraux Noranda seront confiés directement à l'une des deux nouvelles sociétés ou intégrés aux groupes des services consultatifs de Noranda.

Les Minéraux Noranda exploitent 19 mines et 10 complexes métallurgiques. Parmi les filiales publiques qui étaient chapeautées par les Minéraux Noranda, notons Brunswick Mining & Smelting, **Kerr Addison Mines** (Tor., *KER*, 23,50 $), les **Mines d'or Hemlo** (Tor., *HEM*, 13,25 $), **Brenda Mines** (Tor., *BND*, 15,25 $), **Falconbridge** (Tor., *FL*, 21,50 $) et **Novicourt** (Mtl, *NOV*, 4,30 $).

FRANÇOIS RIVERIN

Orex : entente avec Placer Dome pour Goldboro

Exploration **Orex** (Tor., *OX*, 0,27 $) a trouvé un partenaire pour continuer la mise en valeur de la propriété *Goldboro*, située en Nouvelle-Écosse, où elle a investi près de 20 M$ depuis 1989.

Placer Dome (Mtl, *PDG*, 28 $) obtiendra une participation de 65 % dans la propriété en effectuant un minimum de 3,25 M$ de travaux d'exploration en trois ans, dont 500 000 $ la première année, en plus de verser 225 000 $ au comptant, en trois versements, dont 100 000 $ la troisième année. Placer Dome devra également réaliser pour 30 M$ de travaux et présenter une étude de faisabilité. D'ici là, Orex recevra 100 000 $ par année.

Une fois l'entreprise de coparticipation formée, Orex aura le choix de participer aux coûts de mise en production au prorata de sa participation ou de la convertir en une redevance sur le produit net de fonderie flexible, basée sur le prix de l'or, variant entre 0,75 % et 4,50 %.

Placer aura un droit de premier refus sur la redevance d'Orex, à un prix maximum de 20 M$.

« Si on conserve notre participation de 35 %, il n'y a pas de maximum. Toutefois, Placer conserve un droit de premier refus », a expliqué **Jacques Lévesque**, président d'Orex.

Orex a délimité une ressource géologique de 20 M de tonnes à une teneur de 3,3 grammes la tonne.

Des tests métallurgiques ont montré jusqu'à 28,1 grammes la tonne sur une longueur de 123 mètres, dans la zone minéralisée principale.

D'autres résultats intéressants ont été obtenus des roches encaissantes.

Les analyses du contenu en or ont été très erratiques. Placer a effectué quelques tests qui l'ont convaincue de pouvoir résoudre le problème.

M. Lévesque croit que l'avenir saura lui donner raison. Orex n'a maintenant aucune dette.

Après l'exercice d'une débenture convertible, la compagnie comptera 44 M d'actions émises.

Placer sera responsable des travaux. (FR)

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 25 novembre 1994

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réér; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation); (Y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (X) ex-dividende

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 $. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg. %
ABC FUNDS		
Fully-Mgd(ydr)	7.30	—
Fund-Value(ydr)	10.15	—
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmérRend(i)	4.60	-2.54
A.Cdn Rend(ir)	5.71	-.17
A.Cdn Revenu(ir)	**4.93**	**+.54**
A.GloSant(i)	5.57	-1.73
A.Rend Poly(ir)	4.98	-.43
A.RepActifs(ir)	**12.06**	**+.13**
A.US Poly(i)	5.62	-1.04
R.Coréen(yi)	16.39	-.38
R.Dragon 888(yi)	8.69	-2.39
R.Europa(yi)	10.19	-1.22
R.Intl(yi)	7.44	-1.29
R.Mond Rev(ir)	**12.60**	**+.59**
R.Nippon(yi)	10.95	-3.00
R.Tigre(yi)	15.26	-2.90
AGF (GESTION) C$		
Ressources Cdn(ir)	13.85	-1.84
SrA Act Cdn(lir)	10.33	-1.05
SrA Act Crois(lir)	17.33	-1.65
SrA Crois & Rev(lir)	**13.63**	**+.07**
SrA MondObligGouv(li)	**10.33**	**+1.27**
SrA Oblig Cdn(lir)	**4.81**	**+1.05**
SrA Rev ElevC(lir)	**9.53**	**+.32**
SrA Revenu US(li)	**10.21**	**+1.79**
SrA Strat Inc(lir)	**9.31**	**+1.31**
SrB Act Cdn(gir)	10.32	-.96
SrB Act Crois(gir)	17.31	-1.70
SrB Crois & Rev(gir)	**13.64**	**+.07**
SrB MondObligGouv(gi)	**10.33**	**+1.27**
SrB Oblig Cdn(gir)	**4.80**	**+1.05**
SrB Rev ElevC(gir)	**9.52**	**+.21**
SrB Revenu US(gi)	**10.22**	**+1.79**
SrB Strat Inc(gir)	**9.31**	**+1.31**
SrC Act Cdn(ir)	10.35	-.96
SrC Act Crois(ir)	17.33	-1.65
SrC Crois & Rev(ir)	13.62	—
SrC MondObligGouv(i)	**10.33**	**+1.27**
SrC Oblig Cdn(ir)	**4.81**	**+1.05**
SrC Rev ElevC(ir)	**9.51**	**+.21**
SrC Revenu US(i)	**10.22**	**+1.89**
SrC Strat Inc(ir)	**9.30**	**+1.20**
AGF (GESTION) US		
SrA MondObligGouv(li)	**7.51**	**+.67**
SrA Revenu US(li)	**7.42**	**+1.23**
SrB MondObligGouv(gi)	**7.51**	**+.67**
SrB Revenu US(gi)	**7.43**	**+1.23**
SrC MondObligGouv(i)	**7.51**	**+.67**
SrC Revenu US(i)	**7.43**	**+1.23**
AGF INTERNATIONALE C$		
SrA AsiaCrois(li)	14.27	-4.99
SrA Cr Euro(li)	8.38	-1.41
SrA CroisAmer(li)	9.85	-2.38
SrA Dir Chine(li)	7.83	-4.28
SrA Japon(li)	5.51	-2.82
SrA Rev CT Intl(li)	**10.11**	**+.30**
SrA Spécial(li)	8.94	-2.40
SrB AsiaCrois(gi)	14.26	-5.00
SrB Cr Euro(gi)	8.35	-1.42
SrB CroisAmer(gi)	9.83	-2.29
SrB Dir Chine(gi)	7.80	-4.29
SrB Japon(gi)	5.51	-2.65
SrB Rev CT Intl(gi)	**10.09**	**+.20**
SrB Spéciale(gi)	8.93	-2.40
SrC AsiaCrois(i)	14.28	-4.99
SrC Cr Euro(i)	8.37	-1.41
SrC CroisAmer(i)	9.84	-2.38
SrC Dir Chine(i)	7.78	-4.19
SrC Japon(i)	5.49	-2.83
SrC Rev CT Intl(i)	**10.09**	**+.20**
SrC Spéciale(i)	8.95	-2.40
AGF INTERNATIONALE US		
SrA AsiaCrois(li)	10.37	-5.64
SrA Cr Euro(li)	6.09	-2.09
SrA CroisAmer(li)	7.16	-2.98
SrA Dir Chine(li)	5.69	-4.85
SrA Japon(li)	4.01	-3.14
SrA Rev CT Intl(li)	7.35	-.27
SrA Spéciale(li)	6.50	-2.99
SrB AsiaCrois(gi)	10.37	-5.56
SrB Cr Euro(gi)	6.07	-1.94
SrB CroisAmer(gi)	7.14	-2.99
SrB Dir Chine(gi)	5.67	-4.87
SrB Japon(gi)	4.00	-3.38
SrB Rev CT Intl(gi)	7.34	-.27
SrB Spéciale(gi)	6.49	-2.99
SrC AsiaCrois(i)	10.38	-5.55
SrC Cr Euro(i)	6.08	-2.09
SrC CroisAmer(i)	7.16	-2.85
SrC Dir Chine(i)	5.65	-4.88
SrC Japon(i)	3.99	-3.39
SrC Rev CT Intl(i)	7.34	-.27
SrC Spéciale(i)	6.51	-2.98
AIC GROUP		
Avantageux(ir)	20.43	-1.11
Marché Nouv(i)	9.95	-1.09
Valeur(i)	16.39	-1.32
World Equity(i)	10.08	-1.18
ALTAMIRA		
Act Euro(i)	11.05	-1.25
Actions(ir)	27.81	-.64
AltaFund(ir)	15.72	-1.50
AmérSelect(i)	20.96	-2.78
Asie Pacif(yi)	16.36	-2.68
CT Revenu(ir)	**12.07**	**+.33**
Capital(ir)	13.51	-2.10
Croissance(ir)	12.84	-.16
Divers Mond(i)	11.55	-2.20
Dividendes(ir)	**2.31**	**+.43**
Découv Mond(i)	4.76	-1.65
Equilibré(ir)	12.80	-.23
Grand Soc US(i)	11.34	-2.41
Japonaises(yi)	4.77	-2.65
Métaux Précieux(ir)	4.79	-2.64
Obl Etat CT(ir)	**5.10**	**+.39**
Oblig Mond(ir)	**9.52**	**+1.71**
Obligations(ir)	**11.48**	**+1.95**
Reprise(ir)	10.92	-2.41
Ressources(ir)	13.02	-2.11
Rev&Crois(ir)	7.16	-1.38
Revenu(ir)	**6.93**	**+1.02**
AMI PRIVATE CAPITAL		
Equity(ydr)	12.24	-1.87
Income(ydr)	**9.34**	**+.08**
Optimix(ydr)	11.79	-.86
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(yr)	11.92	-.02
ATLAS (FONDS)		
Actions Mond(i)	14.90	-1.72
AméÇr GrndCap C$(i)	15.10	-1.63
Amér GrndCap US(i)	10.98	-2.23
Cdn GrndCap(ir)	11.09	-.63
Crois EmergCdn(ir)	9.87	-.40
Divers Cdn(ir)	**10.05**	**+.60**
Equil Amér C$(i)	10.18	-.49
Equil Amér US(i)	7.40	-1.07
Equilibré(ir)	**9.70**	**+.10**
Géré Terme C$(i)	**13.62**	**+.74**
Géré Terme US(i)	9.90	-1.00
Obl Cdn HtRend(ir)	**10.03**	**+.30**
Oblig Cdn(ir)	**9.35**	**+.65**
Occas Amér C$(i)	9.68	-1.02
Occas Amér US(i)	7.04	-1.54
Rend Amér C$(i)	**10.14**	**+.60**
Rend Amér US(i)	7.37	—
Rend EmergCdn(ir)	9.34	-.74
Rende Cdn(ir)	**10.04**	**+.60**
ValEmerg Am C$(i)	9.47	-.53
ValEmerg Am US(i)	6.88	-1.15
BANQUE DE MONTRÉAL		
FC Adv ALENA(d)	9.45	-.99
FC Allocation(dr)	**10.73**	**+.38**
FC Bond(dr)	**10.82**	**+.74**
FC Equ Index(dr)	11.80	-.33
FC Eur Crois(d)	9.80	-1.38
FC Ext Orient(d)	9.47	-3.52
FC Intl Gth(d)	14.23	-1.82
FC Jap Crois(d)	9.49	-1.90
FC Marché Dev(d)	9.81	-2.14
FC Mortgage(dr)	**11.78**	**+.13**
FC Revenu Div(dr)	**9.98**	**+.93**
PC AmérCrois(d)	10.86	-1.78
PC Crois(dr)	9.70	-.01
PC ObligIntl(d)	**9.83**	**+.67**
PC Ressources(dr)	9.25	-1.51
PC Sp Crois(dr)	8.21	-1.05
BANQUE HONGKONG		
Actions(dr)	13.66	-.97
Américains(d)	9.85	-1.49
Crois Asiatique(yd)	10.54	-6.75
Crois Euro(yd)	9.77	-2.21
Équilibré(dr)	12.03	-.12
Hypothécaire(dr)	**10.61**	**+.16**
Nouv Marches(d)	9.90	-.41
Oblig Intl(d)	**10.06**	**+.75**
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibrée(ydr)	**10.08**	**+.37**
Obligations(ydr)	**9.55**	**+.60**
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(i)	7.31	-1.81
Act Cdn(ir)	11.99	-.19
Act Intl(i)	6.41	-2.52
Équilibré(ir)	11.15	-.30
Revenu(ir)	**9.87**	**+.73**
BNP (CDA) FONDS		
Actions(ydr)	29.34	-1.59
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
Amer Equ Value(i)	6.83	-1.16
Balanced(ir)	4.74	-.84
Bond(ir)	**4.93**	**+1.44**
Cdn Equ Value(ir)	6.19	-1.43
Cdn Resource(ir)	20.36	-2.40
Cdn SmallCap(ir)	**7.29**	**+.55**
Income(lir)	8.98	-.55
Intl Equity(i)	8.12	-1.93
N.A. TAA RSP(ir)	**5.05**	**+.40**
World TAA RSP(ir)	5.57	-.18
BULLOCK (FONDS)		
Canadien(ir)	6.82	-.15
catA Accrois(lir)	3.32	-2.06
catA Amér C$(li)	18.83	-2.49
catA Amér US(li)	13.69	-3.05
catA DynAsiat(li)	10.51	-5.23
catA MrchsProm(li)	10.48	-2.78
catA ObligGlo(li)	**9.38**	**+1.30**
catA OptimaxUSA(li)	9.95	-.90
catA StratPlac(lir)	11.18	-.09
catB Accrois(gir)	3.30	-2.08
catB Américain(gi)	18.84	-2.53
catB DynAsiat(gi)	10.49	-5.15
catB MrchsProm(gi)	10.49	-2.78
catB ObligGlo(gi)	**9.34**	**+1.30**
catB OptimaxUSA(gi)	9.93	-.90
catB StratPlac(gir)	11.14	-.09
catC Accrois(ir)	3.32	-2.06
catC Américain(i)	18.83	-2.54
catC DynAsiat(i)	10.47	-5.25
catC MrchsProm(i)	10.56	-2.76
catC ObligGlo(i)	**9.35**	**+1.30**
catC OptimaxUSA(i)	9.91	-.90
catC StratPlac(ir)	11.13	-.09
catD Accrois(ir)	3.33	-2.06
catD Amér C$(i)	18.83	-2.49
catD Amér US(i)	13.69	-3.05
catD StratPlac(ir)	11.17	-.09
CALPA(n)		
Act Gyro(r)	11.34	-1.31
Oblig Gyro(r)	**9.99**	**+.60**
CAMAF(n)		
Camaf(ydrx)	9.98	-1.34
CANADA TRUST		
Ev AmeriGth(dr)	9.91	-2.08
Ev AsiaGth(dr)	8.89	-6.52
Ev Balanced(dr)	13.31	-.22
Ev Bond(dr)	**10.56**	**+.57**
Ev EuroGth(dr)	8.88	-1.33
Ev Intl(d)	20.83	-2.11
Ev Mortgage(dr)	**58.77**	**+.26**
Ev Nor Amer(d)	34.12	-.76
Ev Oblig Intl(dr)	**10.12**	**+.80**
Ev Revenu Div(dr)	9.89	-.10
Ev Spec Equ(dr)	16.45	-1.79
Ev Stock(dr)	13.84	-.65
Ev US Equity(d)	14.01	-1.48
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine(i)	12.24	-2.86
Américain(i)	7.96	-1.00
Cdn Growth(ir)	6.18	-.64
Equil Cdn(ir)	6.26	-.16
Equil Intl(i)	10.02	—
Européen(i)	5.57	-1.94
Marchés Nouv(i)	9.41	-3.88
Mondial(i)	9.35	-2.71
Nouv Asiatiques(i)	10.40	-4.50
Oblig Cdn(ir)	**4.86**	**+.62**
Oblig Mondiales(i)	**4.98**	**+.61**
Pacifique(i)	17.07	-4.48
RER Act Mond(ir)	5.01	-2.72
RER Equil Intl(i)	10.02	—
RER Obl Mond(ir)	**4.73**	**+.64**
Oblig Cdn(yir)	**10.24**	**+.69**
G.T. GLOBAL CANADA INC.		
Cr Amér Lat C$(i)	4.94	-.28
Cr Amér Lat US(i)	3.59	-.86
Crois Amér C$(i)	4.92	-1.26
Crois Amér US(i)	3.58	-1.84
Crois Pacif C$(i)	4.91	-1.37
Crois Pacif US(i)	3.57	-1.95
Infrastr Mon C$(i)	4.86	-2.35
Infrastr Mon US(i)	3.54	-2.94
Res Nat Mon C$(i)	4.75	-1.53
Res Nat Mon US(i)	3.45	-2.10
Rev & Crois C$(i)	5.01	—
Rev & Crois US(i)	3.65	-.57
Strat Rev C$(i)	**5.02**	**+.02**
Strat Rev US(i)	3.65	-.57
Telecom Mond C$(i)	5.01	-.77
Telecom Mond US(i)	3.65	-1.35
GUARDIAN (GROUPE)		
Act Amér(i)	9.54	-2.25
Act Cdn(ir)	5.36	-.56
Act Crois(ir)	7.37	-.54
Act Mond EAFE(i)	5.37	-2.19
Asie-Pacifique(i)	10.05	—
Div Priv(ir)	**8.21**	**+.12**
Entreprise(ir)	9.62	-1.23
Équilibré(ir)	**17.29**	**+.29**
Intl Equil(ir)	5.70	-.87
Marchés Emerg(i)	10.01	-.10
Pacific Rim(g)	20.85	-3.07
Rev Cdn(ir)	**9.72**	**+.21**
Rev Etranger(ir)	**10.13**	**+.80**
Rev Intl(ir)	**9.04**	**+1.01**
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	10.57	—
First Amer(ygdr)	10.60	—
Protect Amer(ydr)	9.93	—
HERCULES (LES FONDS)		
AmérLatin C$(i)	10.12	-3.07
BassinPac C$(i)	9.79	-3.83
Mond CT C$(i)	**9.79**	**+.20**
MondOblig C$(ir)	**9.60**	**+1.05**
N.A.CrRev C$(i)	9.63	-.52
Rend Eur C$(i)	10.46	-.95
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(ydr)	8.25	-2.37
HRL Equil(ydr)	10.39	-.67
HRL Oblig(ydr)	**9.06**	**+.55**
HRL Outremer(yd)	14.47	-3.47
HYPERION (LES FONDS)		
Hyp Asian(i)	19.90	-6.79
Hyp Aurora(ir)	8.12	-1.20
Hyp Euro(i)	12.66	-1.14
Hyp Fixed(ir)	**9.15**	**+1.10**
Hyp Mngd(ir)	**11.31**	**+.11**
Hyp Val Line(i)	15.07	-2.10
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Ext-Orient(yd)	9.12	-5.69
Actions Cdn(dr)	6.28	-.32
Actions Euro(d)	11.80	-1.26
Actions Japon(yd)	9.24	-.75
Actions US(d)	9.62	-2.73
Équilibré(dr)	5.55	—
Hypothèques(drx)	**10.26**	**+.14**
Oblig-Gouv(dr)	**5.20**	**+.39**
INVESTORS INC.		
Act Cdn(ldr)	8.88	-.30
BiensImmobil(yldr)	4.45	—
Crois Mond(ld)	6.77	-1.73
Crois Plus(ld)	6.52	-.55
Crois Retr(ldr)	6.56	-.67
Crois US(ldr)	19.99	-2.47
Croissance(ld)	7.91	-1.10
Dividendes(ldr)	10.59	-.23
Européen(ld)	6.82	-1.40

SÉCURITÉ FINANCIÈRE

Il s'agit tout simplement de construire sur des bases solides

630-7500 Pointe-Claire
876-2827 Centre-ville
1-800-465-2898

FIEZ-VOUS À DPM POUR UNE ANALYSE DE FOND!

DPM
Groupe de planification financière

Fonds	VANPA	Chg. %
Dyn Cdn Gro(ir)	9.60	-1.64
Dyn Div Gro(ir)	**4.50**	**+.22**
Dyn Dividend(irx)	**5.24**	**+.40**
Dyn Europe(i)	11.07	-.36
Dyn Far East(i)	9.98	-1.09
Dyn Fund Cda(ir)	15.95	-1.48
Dyn Glo Bond(ir)	**5.70**	**+2.15**
Dyn Glo Partner(i)	**9.71**	**+.41**
Dyn Green(i)	**5.03**	**+.60**
Dyn Income(irx)	**5.28**	**+.87**
Dyn Intl(i)	6.49	-1.52
Dyn Mgd Ptfl(ir)	8.67	-.34
Dyn Partners(ir)	7.58	-.52
Dyn Prec Met(ir)	2.14	-2.28
Titres d'Etat(lir)	**9.24**	**+.22**
ELLIOTT & PAGE		
EP Amer Gth(i)	11.95	-2.69
EP Asian Gth(i)	9.40	-3.69
EP Balanced(ir)	10.38	-.48
EP Bond(ir)	**7.78**	**+.52**
EP Emerg Mkts(i)	10.04	-2.90
EP Equity(ir)	10.55	-.85
EP Glo Balanced(i)	9.75	-.81
EP Glo Bond(i)	**9.98**	**+1.63**
EP Glo Equity(i)	9.46	-2.77
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	7.09	-1.83
Equilibré(ygdr)	10.09	-.68
Obligations(ygdr)	**9.45**	**+.32**
FIDELITY C$		
Amér Latine(i)	9.46	-2.27
Cap Crois(ir)	16.10	-1.89
Cdn Growth Co(ir)	10.13	-1.55
Crois & Rev(ir)	13.94	-.14
Crois AmÇrique(i)	18.27	-1.56
Crois Euro(i)	13.83	-1.57
Crois Japon(i)	10.51	-2.78
Ext-Orient(i)	21.69	-6.31
Mixte Mondial(i)	11.45	-.09
Ob Mar Emerg(i)	9.33	-1.06
Oblig Gouv(ir)	**10.72**	**+.47**
Oblig Mondiales(ir)	**9.04**	**+.89**
Pet Cap AmÇr(i)	9.82	-1.70
Portfll Intl(i)	16.95	-2.14
Revenus N.A.(i)	10.07	—
FIDELITY US		
Amér Latine US(i)	6.88	-2.82
Crois Amér US(i)	13.28	-2.28
Crois Euro US(i)	10.05	-2.24
Crois Japon US(i)	7.64	-3.41
Ext-Orient US(i)	15.76	-6.97
Mixte Mond US(i)	8.33	-.72
ObMarEmerg US(i)	6.78	-1.74
Oblig Mond US(ir)	**6.57**	**+.31**
PetCapAmér US(i)	7.14	-2.33
Port Intl US(i)	12.32	-2.76
Rev N.A. US(i)	7.32	-.68
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(yir)	5.43	-4.20
FIRST MARATHON SECURITIES		
MarathonEqu(ir)	7.09	-1.51
FONDS DES PROF DU QUÉBEC(n)		
Actions Cdn(ydr)	13.01	-2.50
Actions Intl(yd)	**13.68**	**+.21**
Court Terme(ydr)	**9.91**	**+.21**
Crois & Revenu(ydr)	9.99	-.16
Équilibré(ydr)	**11.16**	**+.03**
Obligations(ydr)	**10.65**	**+.61**
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Prec Metals(yg)	8.39	-.12
GBC FUNDS(n)		
Crois Cdn(yir)	12.13	-3.50
Crois N.A.(yi)	5.49	-2.49
Internat'l(yi)	11.62	-3.17
Global(ld)	7.97	-1.65
Global Oblig(gd)	**5.14**	**+1.10**
Hypothécaire(gdr)	**4.86**	**+.19**
Japonais(ld)	18.39	-2.15
Mutuel(ldr)	9.84	—
Nord-Amér(ld)	11.39	-.76
Oblig Gouv(gdr)	**4.40**	**+.71**
Oblig Soc(gdr)	**9.98**	**+.25**
Pacifique(ld)	11.95	-3.80
Retraite(ldr)	11.82	-.56
RetraitePlus(ldr)	6.05	-.07
Revenu(gdr)	**5.14**	**+.45**
Revenu Plus(ldr)	**5.30**	**+.53**
Répartition(ldr)	**4.75**	**+.23**
Spécial(ld)	14.80	-1.08
Summa(ldr)	**5.86**	**+.27**
JONES HEWARD		
JH Amér C$(i)	11.12	-3.47
JH Amér US(i)	8.08	-4.06
JH Equil(ir)	13.79	-.29
JH FondsLtÇe(ir)	10.70	-1.24
JH Oblig(ir)	**9.88**	**+.68**
LASALLE (FONDS)(n)		
Équilibrée(ydr)	5.51	—
LAURENTIAN		
Act Amér(d)	8.82	-2.00
Act Cdn(dr)	6.81	-1.30
Act Spéc(dr)	6.03	-.82
Com'wealth(d)	8.35	-1.88
Dividendes(dr)	7.93	—
Equil Cdn(dr)	5.91	-.51
Equil Glo(d)	6.26	-1.11
Internat'l(d)	10.82	-2.43
Oblig Gouv(dr)	**5.33**	**+.19**
Revenu(dr)	**4.22**	**+.72**
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American(i)	10.98	-1.42
Ind Mort Sec(ir)	**1.30**	**+.21**
Indust Bal(ir)	5.65	-.08
Indust Bond(ir)	**10.88**	**+1.02**
Indust Div(ir)	9.65	-.07
Indust Eq(ir)	5.54	-2.07
Indust Future(ir)	7.21	-1.80
Indust Gwth(ir)	15.83	-1.50
Indust Hor(ir)	6.21	-.75
Indust Inc(ir)	**8.20**	**+.62**
Indust Pens(ir)	5.33	-1.01
Indust SCP(gr)	12.25	-1.51
MACKENZIE INDUSTRIAL US		
Ind American(i)	7.98	-2.03
MACKENZIE IVY C$		
Canadien(ir)	**11.62**	**+.55**
Enterprise(ir)	2.30	-.48
Foreign Equity(i)	11.48	-.32
Growth&Income(ir)	**10.20**	**+.45**
Hypothèques(ir)	**1.90**	**+.17**
Pro Cap 93(gr)	**10.97**	**+.46**
Pro Cap 94(gir)	**10.12**	**+.53**
MACKENZIE IVY FUNDS US		
Foreign Equity(i)	8.34	-.93
MACKENZIE SENTINEL C$		
Amer Equity	11.06	-1.32
Cda Bond(lr)	**10.12**	**+1.08**
Cda Equity(lr)	11.88	-2.03
Global	12.04	-1.79
MACKENZIE SENTINEL US		
Amer Equity	8.04	-1.93
MACKENZIE UNIVERSAL		
Act Cdn(ir)	11.42	-1.84
Amer Fort Crois(i)	7.31	-2.73
Americas(i)	12.36	-1.33
Euro Occasions(i)	4.99	-.51
Ext Orient(i)	4.78	-5.44
Japon(i)	4.34	-2.93
Mond Act(i)	8.37	-1.86
Mond Crois REER(ir)	4.92	-1.51
Mond Equ REER(ir)	4.80	-1.34
Mond FortCr(i)	4.91	-2.26
Mond MétPréc(ir)	4.87	-1.56
Mond Rep Actif(i)	5.22	-1.11
Ressources Cdn(ir)	9.25	-2.68
Rev Mond RER(ir)	**4.92**	**+1.72**
MACKENZIE UNIVERSAL US		
Act Cdn(i)	8.30	-2.44
Am Fort Crois(i)	5.31	-3.32
Americas(i)	8.98	-1.94
Euro Occasions(i)	3.63	-1.12
Ext Orient(i)	3.48	-6.02
Japon(i)	3.16	-3.52
Mond Act(i)	6.09	-2.46
Mond Equ REER(i)	3.49	-1.94
Mond FortCr(i)	3.57	-2.85
Mond MétPréc(ir)	3.54	-2.16
Mond Rep Actif(i)	3.80	-1.71
Ressources Cdn(i)	6.72	-3.28
Rev Mond RER(i)	**3.58**	**+1.10**
MANUVIE-CABOT		
Act Cdn(dr)	10.02	-.20
Cdn Crois(dr)	8.17	-2.27
Divrs Oblig(dr)	**9.12**	**+1.00**
Itl Act(d)	10.06	-1.66
Val Emerg(dr)	8.45	-2.20
Valeurs Sûres(dr)	10.10	-.59
MD (GESTION)		
Act Amér MD	13.52	-1.60
Actions MD(r)	10.99	-1.26
Dividendes MD(rx)	**10.25**	**+.59**
Équilibré MD(r)	11.97	-.08
Immeub MD A(yr)	11.70	—
Immeub MD B(y)	11.31	—
March Emerg MD	10.00	—
Monétaire MD(r)	**59.39**	**+.10**
Oblig MD(r)	**16.56**	**+.61**
Oblig Mond MD	**10.07**	**+.50**
Plac Avenir MD	7.24	-2.16
Sélectif MD(r)	9.58	-.10
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(yir)	5.62	-4.42
MONTREAL TRUST GROUP		
Actions(ydr)	25.50	-2.26
Dividendes(ydr)	**9.07**	**+.64**
Équilibré(ydr)	11.58	-1.16
Hypothèques(ydr)	**10.23**	**+.02**
Internat'l(yd)	32.18	-3.26
Rend Global(ydr)	11.55	-1.75
Revenu(ydr)	**8.27**	**+.77**
MUTUELLE (GROUPE)		
Américfonds(ld)	11.43	-1.55
Divers 25(ldr)	12.13	-.16
Divers 40(ldr)	13.46	-.15
Divers 55(ldr)	13.76	-.36
FIC(ldr)	**9.97**	**+.10**
Obligations(ldr)	**10.30**	**+.59**
Super Amér(d)	10.57	-1.58
Super Crois(dr)	13.22	-1.05
Super Divers(dr)	9.85	-.20
Super Hypo(dr)	**9.98**	**+.10**
Super Intl(d)	12.11	-1.94
Super Oblig(dr)	**9.68**	**+.73**
Super Sécur(dr)	11.20	-.53
Varifonds(ldr)	14.36	-.62
NATCAN		
Actions Cdn(dr)	11.16	-.09
Actions US(d)	10.10	-2.51
Dividendes(dr)	**10.23**	**+.29**
Oblig Cdn(dr)	**9.36**	**+.65**
NATIONAL TRUST		
Actions Intl(yd)	9.41	-3.22
American Eq(yd)	10.47	-4.13
Balanced(ydr)	11.72	-.84
Cdn Bond(ydr)	**10.62**	**+.85**
Cdn Equity(ydr)	9.14	-.77
Dividend(ydr)	**10.61**	**+.91**
Marchés Emerg(yd)	9.41	-3.74
Mortgage(ydr)	**9.92**	**+.15**
Oblig Itl RER(ydr)	**9.97**	**+1.33**
Special Equ(ydr)	12.06	-2.70
O.I.Q. FÉRIQUE(n)		
Actions(yr)	33.16	-.97
Équilibré(yr)	37.21	-.30
International(yr)	9.41	-2.51
MM(yr)	**34.31**	**+.11**
Obligations(yr)	**34.31**	**+.09**
ORBIT GROUP(n)		
World(yli)	**7.20**	**+2.77**
PHN GROUP		
Bal Pens Tr(dr)	11.93	-.33
Balanced(dr)	11.32	-.26
Bond(dr)	**8.49**	**+.71**
Canadian(dr)	26.07	-.84
Div Inc(dr)	**17.89**	**+.06**
Intl Equity(dr)	9.76	-1.71
N.A. Equity(d)	12.95	-1.45
Pooled(d)	41.90	-.88
RRSP(dr)	14.33	-1.04
ST Bond Mtg(dr)	**9.44**	**+.32**
US Equity(d)	41.62	-1.98
US Pool PEN(d)	161.49	—
Vintage Fd(dr)	22.18	-1.29
PRÊT ET REVENU(n)		
Américain(yd)	41.29	-.51
Canadien(ydr)	11.04	-1.72
Fonds H(ydr)	**5.10**	**+.05**
Obligations(ydr)	**10.15**	**+.33**
Retraite(ydr)	30.70	-.68
PROSPÉRITÉ(n)		
La Prospérité(i)	**10.59**	**+.53**
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
Capital(ldr)	9.08	-.77
Dividendes(ldr)	**5.57**	**+.18**
Mixte(ldr)	5.87	—
Mét Préc(ld

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %
Cdn Bond(ir)	**4.28**	**+1.18**
Cdn Equity(ir)	15.78	-.06
Cdn Growth(ir)	16.52	-2.07
Cdn Mortgage(ir)	5.08	—
Cdn P'folio(ir)	12.59	-.55
Glo Equity(i)	13.06	-2.17
Glo Growth(i)	10.24	-2.29
Glo P'folio(i)	12.83	-.85
Glo Telecomm(i)	10.19	-2.58
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gi)	12.63	-1.64
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(ylr)	5.93	-.82
FONDS MONÉTAIRES ...Cour.		**Eff.**
ADMAX REGENT GROUP		
A Rend Esp(yir)	4.47	4.56
AGF (GESTION) C$		
SrAMM(lir)	4.14	4.23
SrBMM(gir)	3.59	3.65
SrCMM(ir)	4.11	4.19
AGF (GESTION) US		
MM $US(li)	4.70	4.81
AIC GROUP		
MM(ir)	4.03	4.11
AMI PRIVATE CAPITAL		
MMF(dr)	4.90	5.02
ATLAS (FONDS)		
B-Tres(ir)	4.70	4.81
MM(ir)	4.55	4.65
MM US(i)	3.95	4.03
BANQUE DE MONTRÉAL		
FC MMF(dr)	4.39	4.49
PC BTres(dr)	4.36	4.45
BANQUE HONGKONG		
MM(dr)	4.26	4.35
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(ir)	4.90	5.02
BNP (CDA) FONDS		
MM(ydr)	5.96	6.14
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
T-Bill(ir)	4.93	5.05
CANADA TRUST		
Ev MMF(dr)	4.13	4.21
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(ir)	4.85	4.97
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Tres(dr)	3.99	4.07
MM(dr)	4.07	4.15
MM $US(d)	4.40	4.50
PrBTres(dr)	4.66	4.77
CONCORDE		
MM(ydr)	4.49	4.59
DESJARDINS (FONDS)		
MM(ydr)	4.28	4.37
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(ir)	4.42	4.52
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(gir)	3.33	3.38
EP Mon(lir)	4.87	4.99
FICADRE (FONDS)		
MM(ydr)	4.14	4.23
FIDELITY C$		
Actt CT(ir)	4.00	4.08
FIDELITY US		
US MMF(ir)	4.03	4.11
GBC FUNDS(n)		
MM(yir)	4.94	5.06
GUARDIAN (GROUPE)		
MM Cdn(ir)	4.36	4.45
MM US(ir)	4.23	4.32
HODGSON ROBERTON LAING		
HRLSSinst(ydr)	4.98	5.10
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
MMF(dr)	4.38	4.48
US MMF(d)	3.81	3.88
INVESTORS INC.		
MM(dr)	5.11	5.24
JONES HEWARD		
JH MM(lir)	4.28	4.37
LAURENTIAN		
MM(dr)	4.26	4.35
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
C$ Mgt(lir)	5.06	5.19
Sh Term(gir)	4.36	4.45
MACKENZIE IVY C$		
CTerme(r)	4.26	4.35
MACKENZIE SENTINEL C$		
MMF(r)	5.10	5.23
MACKENZIE UNIVERSAL US		
US MM(i)	3.35	3.41
MANUVIE-CABOT		
MM(dr)	2.16	2.18
MONTREAL TRUST GROUP		
MM(ydr)	3.93	4.01
MUTUELLE (GROUPE)		
MM(dr)	4.31	4.40
NATCAN		
T-Bill(dr)	4.71	4.82
NATIONAL TRUST		
MMF(ydr)	4.35	4.44
PHN GROUP		
MMF(dr)	4.91	5.03
US MMF(dr)	4.62	4.73
PRET ET REVENU(n)		
MM(ydr)	4.41	4.51
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
MM(dr)	5.23	5.37
ROYFUND (GROUPE)		
B-T Cdn(dr)	4.67	4.78
MM(dr)	4.22	4.31
MM US(dr)	3.89	3.97
SAGIT GROUP		
TC MMF(ir)	5.10	5.23
SCEPTRE FUNDS		
MMF(dr)	5.21	5.35
SCOTIA (PLACEMENTS)		
B-Trés(dr)	4.79	4.90
MM(dr)	4.54	4.64
PrBTrés(dr)	4.95	5.07
SPECTRUM		
CTerme(ir)	4.39	4.49
Épargne(i)	4.49	4.59
STRATA (FONDS)		
CTerme(dr)	4.78	4.89
STRATÉGIE GLOBALE		
B-Trés(gir)	4.37	4.46
EprgUS(gir)	4.42	4.52
TALVEST (FONDS)		
Monét(lir)	4.67	4.78
TD LIGNE VERTE		
B-T Cdn(dr)	5.10	5.23
MM Cdn(dr)	5.11	5.24
MM US(dr)	4.22	4.31
TEMPLETON GROUP		
T-Bill(ir)	4.42	4.52
TRIMARK (GESTION)		
Intérât(lir)	4.55	4.65
TRUST ROYAL		
B-Trés(dr)	3.70	3.77
MM $Cdn(dr)	4.12	4.20
MM $US(d)	4.12	4.20
20/20 GROUP FINANCIAL C$		
MM(ir)	4.79	4.90
UNITED GROUP		
Cdn Interest(ir)	4.51	4.61
MMF US(i)	4.80	4.91
FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Actions(yr)	22.57	-1.81
Croissance(yr)	8.61	-1.30
MM(yr)	**68.73**	**+.10**
Mixte(yr)	42.05	-.31
Oblig Hypo(yr)	**11.18**	**+.38**
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)	10.46	-.66
BELL REER COLLECTIF(n)		
Actions(yr)	9.74	-1.53
Équilibré(yr)	10.22	-.02
Obligations(yr)	**10.08**	**+.76**
CANADA LIFE(n)		
Cdn Equity(ygdr)	103.23	-1.49
Fixed Income(ygdr)	**68.34**	**+.78**
MM(ygdr)	**57.49**	**+.09**
Managed(ygdr)	26.99	-.61
Obl Intl(ygdr)	**10.17**	**+1.27**
US & Itl Equ(ygd)	38.94	-2.34
COLONIA LIFE(n)		
Bond(ygdr)	**11.64**	**+.37**
Equity(ygdr)	10.64	-1.91
MMF(ydr)	**11.09**	**+.09**
Mortgage(ygdr)	11.25	-.50
Spec Growth(ygdr)	10.41	-3.35
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(gdr)	**10.06**	**+.50**
AssetBuild II(gdr)	**10.15**	**+.69**
AssetBuild III(gdr)	**10.14**	**+.50**
AssetBuild IV(gdr)	**10.18**	**+.39**
AssetBuild V(gdr)	**10.07**	**+.30**
CONFÉDÉRATION VIE(n)		
Actions(yir)	16.36	-2.93
Port B(ylr)	17.19	-2.90
Port C(ylr)	12.29	-.38
Revenu fixe(yir)	12.01	-.39
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Balanced(ygdr)	9.56	-.28
Bond(ygdr)	**9.37**	**+.40**
Equity(ygdr)	9.24	-1.33
MMF(ygdr)	**10.27**	**+.06**
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Balanced(ygdr)	9.68	-.49
Bond(ygdr)	9.36	-.06
Equity(ygdr)	9.60	-1.04
Income Protect(ygdr)	9.68	-.49
MMF(ygdr)	**10.25**	**+.07**
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(ydr)	81.40	-2.65
Act Prem(yldr)	68.96	-2.35
Crois Intl(yd)	18.52	-2.66
Equ Gth(ylr)	20.37	—
EquilibrC(ydr)	14.96	-1.32
MM(ydr)	**15.05**	**+.07**
ObliCdn DevEtr(ygdr)	**10.11**	**+.06**
Obligations(ydr)	19.15	-.42
Répart Actif(ygdr)	9.99	-.60
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(yi)	9.61	—
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(yi)	9.55	-.83
GREAT-WEST LIFE(n)		
Cdn Bond(ydr)	**153.34**	**+.76**
Cdn Equity(ydr)	150.15	-1.43
Diversified(ydr)	157.02	—
Equ Index(ydr)	122.47	-.91
Equ/Bond(ydr)	165.59	-.56
Govt Bond(ydr)	**180.77**	**+.43**
Income(ydr)	**180.23**	**+.13**
Intl Bond(yd)	179.55	-.25
Intl Equity(yd)	178.76	-.69
MMF(ydr)	**147.58**	**+.06**
Mortgage(ydr)	**157.11**	**+.46**
US Equity(yd)	179.70	-.17
IMPÉRIALE(n)		
Act Cdn(ldr)	16.86	-1.40
Act N.A.(ld)	10.67	-2.02
Cap CT(ldr)	**14.84**	**+.07**
DiversifiC(ldr)	15.21	-.39
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Ecoflex A(ygdr)	12.84	-.65
Ecoflex B(ygdr)	**10.46**	**+.89**
Ecoflex D(ygdr)	**11.74**	**+.04**
Ecoflex H(ygdr)	**10.81**	**+.31**
Ecoflex M(ygdr)	**11.50**	**+.06**
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(dr)	**29.29**	**+.14**
Équilibré(gdr)	**18.02**	**+.00**
MM(gdr)	**14.76**	**+.08**
Obligations(gdr)	**16.26**	**+.24**
LONDON LIFE(n)		
Bond(ygdr)	**129.65**	**+.77**
Cdn Equity(ygdr)	177.73	-2.20
Diversified(ygdr)	102.12	-1.24
MMF(ygdr)	**16.23**	**+.07**
Mortgage(ygdr)	**103.20**	**+.19**
US Equity(ygd)	14.70	-3.20
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(ylir)	**14.83**	**+.07**
Vista CT 2(ygir)	**14.24**	**+.06**
VistaDivrs 1(ylir)	13.80	-.75
VistaDivrs 2(ygir)	13.24	-.76
VistaGnsCap 1(ylir)	14.55	-1.58
VistaGnsCap 2(ygir)	13.97	-1.59
VistaOblig 1(ylir)	**15.41**	**+.53**
VistaOblig 2(ygir)	**14.81**	**+.52**
VistaPlace 1(ylir)	13.04	-1.72
VistaPlace 2(ygir)	12.50	-1.74
MARITIME ASSURANCE-VIE(n)		
Balanced(ir)	**16.70**	**+.30**
Bassin Pac(i)	91.23	-4.45
Bond(ir)	**15.19**	**+.73**
Crois Rev Amer(i)	95.21	-.95
Growth(ir)	16.92	-.64
MMF(ir)	**28.24**	**+.07**
METROPOLITAINE PDG(n)		
Act US(ygd)	11.32	-1.05
Actions(ygdr)	12.43	-.91
Croissance(ygdr)	13.38	-1.33
Équilibré(ygdr)	14.80	-.37
Obligations(ygdr)	**16.79**	**+.10**
NATIONALE DU CANADA(n)		
Actions(ygdr)	271.82	-.82
Actions Glo(ygd)	**11.74**	**+7.05**
Équilibré(ygdr)	12.69	-.07
MM(ygdr)	**11.68**	**+.10**
Revenu Fixe(ygdr)	**155.25**	**+.53**
NN FINANCIERS(n)		
Balanced(ygir)	10.38	-1.64
Bond(ygir)	9.10	-.45
Can-Am(ygir)	10.18	-3.46
Can-Asian(ygir)	9.31	-6.26
Cdn 35 Index(ygir)	11.44	-2.35
Cdn Growth(ygir)	6.64	-3.60
Dividend(ygir)	9.91	-.15
NORD-AMÉRICAINE(n)		
Act Amer(ygd)	9.92	-.65
Act Univ(ygd)	11.13	-.15
Actions Cdn(ygdr)	13.31	-2.07
Divers Cdn(ygdr)	15.53	-.97
MM Cdn(ygdr)	**15.52**	**+.07**
Oblig Cdn(ygdr)	**18.02**	**+.48**
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(gir)	11.34	-.70
Actions Intl(ygi)	9.40	-3.19
Cdn Crois(gir)	9.56	-1.24
Équilibré(gir)	12.02	—
Revenu(gir)	**10.32**	**+.68**
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(ygdr)	**19.28**	**+.19**
IIA Bond(ygdr)	**20.83**	**+.57**
IIA Equity(ygdr)	16.87	-.45
TEMPLETON (CLOSED END)		
Emerg Mkts App(i)	14.44	-1.43
TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)		
Actions(gir)	5.05	—
Equil Intl(gir)	**4.98**	**+.40**
Équilibré(gir)	**4.89**	**+.41**
MM Cdn(gir)	5.07	—
Oblig Cdn(gir)	**4.86**	**+.83**
WESTBURY CDN LIFE(n)		
Balanced(ygir)	**12.12**	**+.12**
Bond(ygir)	**12.54**	**+.49**
Equ Gth(ygir)	11.97	-1.65
AUTONOMES MONÉTAIRES Cour		**Eff**
METROPOLITAINE PDG(n)		
MM(ygdr)	3.92	4.00
NN FINANCIERS(n)		
MMF(yir)	4.20	4.29
T-Bill(ygir)	3.45	3.51
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
MM(gir)	5.95	6.12
STANDARD LIFE(n)		
Idéal MMF(ygdr)	5.55	5.70

Les bourses d'Amérique latine subissent d'importantes baisses

Menées par le Brésil, les bourses d'Amérique latine ont subi d'importantes baisses la semaine dernière. L'indice *Bovespa* de la **Bourse de Sao Paulo** (Brésil) a ainsi perdu 12 % de sa valeur en seulement cinq jours.

La dégringolade a été déclenchée, entre autres, par des faillites de petites banques et par la baisse de la bourse new-yorkaise. Quatre banques brésiliennes ont fermé leurs portes en quatre jours, portant le total de faillites à sept, depuis le 1er juillet.

Le 1er juillet, le nouveau gouvernement du Brésil a introduit sa nouvelle devise : le réal.

Les investisseurs sont inquiets quant à la solidité du système bancaire. On craint que les problèmes financiers atteignent les banques de moyenne taille. Les institutions financières avaient des problèmes de liquidité en raison des exigences plus grandes de crédit.

Les investisseurs brésiliens espèrent maintenant que la banque centrale assouplira les conditions de crédit pour les plus petites banques. Les contrôles sévères font partie de la politique pour combattre l'inflation. La baisse brésilienne s'est répercutée sur d'autres marchés de l'Amérique latine. La **Bourse de Buenos Aires** (Argentine), par exemple, a glissé de 2,8 %, mercredi dernier, tout près de son creux de 1994.

Une partie du repli s'explique par certains investisseurs étrangers qui veulent vendre à tout prix. Les bourses de l'Amérique latine ont été très populaires cette année, notamment au Canada. Les fonds spécialisés dans ces pays ont été parmi les meilleurs en termes de rendement depuis quelques mois.

Il faut toutefois s'attendre à une performance moindre au moins en novembre.

Acquisition pour le Canadian REIT

Le **Canadian Real Estate Investment Trust** (Tor., *REF.UN*, 8 $) a convenu de financer et d'acheter le centre d'achat *Halton Village*, d'une superficie de 73 500 pi². Ce centre commercial en construction, situé à Georgetown, en Ontario, sera dominé par un établissement *Canadian Tire*.

Les conditions de la transaction n'ont pas été dévoilées.

Grâce à cette acquisition, le portefeuille du fonds immobilier à capital fermé atteint 978 146 pi² de propriétés commerciales et industrielles partout au Canada.

Selon la direction, la valeur du portefeuille immobilier atteint 80 M$.

Le fonds Great-West Life Equity, un fonds indiciel

Dans notre édition du 12 novembre, nous avons souligné la performance à long terme inférieure à la moyenne de sept fonds d'actions. Parmi les sept fonds, il y avait le **Fonds Great-West Life Equity Index**, dont le rendement sur 10 ans est de 7,4 %.

Il faut souligner que ce fonds, offert par la compagnie d'assurance **Great-West**, est un fonds indiciel. « Ce fonds n'a pas été créé pour surpasser le marché boursier, mais pour le suivre », a tenu à préciser **Charles Danis**, spécialiste, retraite et investissement, pour la Great-West.

Un fonds indiciel est, par définition, un fonds qui tente de reproduire un indice le plus fidèlement possible. Dans le cas du fonds de la Great-West, l'indice suivi est le *TSE 300*, indicateur par excellence du marché boursier canadien. « Sa gestion pourrait être qualifiée de passive, puisque 250 des 300 compagnies sont choisies à l'intérieur de l'indice, a poursuivi M. Danis. Le rendement est plus ou moins laissé à sa destinée. »

Il n'est donc pas sage de comparer le rendement d'un fonds indiciel à celui d'un fonds d'actions conventionnel qui cherche à mieux performer que le marché dans son ensemble par la gestion active. Selon M. Danis, il y aurait seulement quatre fonds indiciels boursiers au Canada. Le fonds de la Great-West est le seul qui a un historique de 10 ans.

Le ratio de dépenses (frais d'exploitation du fonds incluant les frais de gestion en proportion de l'actif) d'un fonds indiciel devrait être inférieur à celui d'un fonds avec gestion active. Le ratio de dépenses du Fonds Great-West Life Equity Index est de 2,64 %, selon les données de **Southam Business Information Services**. C'est un ratio relativement élevé pour un fonds à gestion passive.

BERNARD MOONEY

«Comme je le répète chaque année depuis cinq ans : je n'attendrai plus jamais à la dernière minute pour souscrire à un REÉR.»

~G. Monsier~

Pourquoi attendre à demain lorsque vous pouvez gagner un revenu à l'abri de l'impôt dès aujourd'hui.
Procurez-vous notre **trousse* d'information GRATUITE** ou demandez à l'un de nos spécialistes en REÉR de vous donner de plus amples renseignements sur nos fonds communs de placement sans commission les plus performants.

REÉR Altamira
Composez le 499-1836; ailleurs au Québec : 1-800-361-2354

*Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. La valeur des parts et le rendement des placements varieront. Tous les fonds communs de placement Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture uniques de 40 $ s'appliquent.

Le *REÉR-hypothèque* ne permet pas à l'investisseur de maximiser sa situation financière

J'ai 35 ans et je cotise chaque année le maximum permis à mon REÉR. La valeur de mon REÉR s'élève à 70 000 $. Par ailleurs, ma résidence est grevée d'une hypothèque de 50 000 $ au taux annuel de 8 %. Elle est renouvelable en janvier prochain.

Je pense transférer l'hypothèque dans mon REÉR, créant ainsi un REÉR-hypothèque. Est-ce là une option intéressante dans mon cas ?

M.C.
Chicoutimi

L'avantage de base du *REÉR-hypothèque* réside dans l'écart entre le taux de l'hypothèque et le rendement que rapporte l'argent du REÉR. Souvent, le taux annuel de l'hypothèque surclassera le rendement annuel du REÉR de 1,5 % à 2 %.

En transférant l'hypothèque dans votre REÉR (il devient alors un REÉR-hypothèque), vous verserez l'écart de taux en question à votre propre REÉR, plutôt qu'à la banque.

Cela dit, le REÉR-hypothèque ne permet pas d'optimiser la situation financière d'un individu. Pourquoi ? Parce que les taux varient dans le temps.

Si la tendance des taux est à la hausse, en tant qu'emprunteur, vous devriez fixer votre taux le plus loin possible dans le temps.

Par contre, à titre d'investisseur (ou créancier), vous devriez investir les liquidités de votre REÉR à court terme, question de réinvestir l'argent constamment à un taux plus élevé.

Dans le cas d'un REÉR-hypothèque, la même personne porte les deux chapeaux, celui de l'emprunteur et celui de l'investisseur. Elle ne peut donc pas maximiser sa situation, de sorte qu'elle risque de perdre, à long terme, l'avantage procuré par l'écart de rendement initial.

Les frais du REÉR-hypothèque sont également très élevés. On retrouve, parmi ceux-ci, les frais d'étude de dossier (200 $), les frais d'administration annuels (environ 160 $), les frais de renouvellement (85 $), les frais d'ouverture de dossier (plus de 200 $), l'assurance hypothécaire à la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** et les honoraires de notaire.

Nous croyons qu'il est préférable pour vous de cotiser au maximum à votre REÉR, de l'investir dans les obligations démunies d'un à six ans et d'utiliser vos reports d'impôts provenant des cotisations au REÉR ainsi que votre épargne hors-REÉR pour rembourser le plus rapidement l'hypothèque sur votre résidence.

CLAUDE CHIASSON

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos questions directement à l'auteur de la chronique en les télécopiant au (514) 392-1586 à l'attention de l'auteur ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9

Le passé des sociétés ouvertes du Mouvement Desjardins n'est pas sans tache

Je possède des actions privilégiées de seconde classe, série I, de la compagnie d'assurance-vie L'Impériale. Cette firme appartenait à la Corporation du Groupe La Laurentienne. À leur échéance, les actions privilégiées pouvaient être converties en actions du Groupe.

Le problème : La Corporation du Groupe La Laurentienne a été achetée par le Mouvement Desjardins. La compagnie fait maintenant partie de la Société financière Desjardins, dont les actions s'échangent à la Bourse de Montréal.

Ces actions privilégiées paient un dividende annuel de 2,13 $ et s'échangent à 23 $. Cela représente un rendement de dividende annuel à l'échéance de près de 10 %. Le placement me semble fort attrayant. Qu'en pensez-vous ?

A.S.
La Prairie

Plusieurs facteurs expliquent le rendement élevé de ces actions privilégiées. D'abord, en raison de la fusion, le traitement des actions privilégiées à leur échéance est incertain.

Les actions privilégiées pourront-elles être converties en actions de la **Société financière Desjardins** (SFDL) (Mtl, *DJN.A*, 5,88 $) ? C'est possible. Plutôt que de les convertir, la SFDL pourrait bien les racheter au comptant.

De toute façon, qu'elles soient converties en action ou rachetées comptant, l'investisseur obtiendra probablement, le 15 avril 1998, l'équivalent de 25 $ l'action, s'il désire encaisser ses actions privilégiées. Donc, au rendement actuel de 10 %, le placement est intéressant, mais il n'est pas sans risque.

Le passé des sociétés ouvertes du **Mouvement Desjardins** laisse à désirer à plusieurs niveaux.

Trustco Desjardins, l'ancienne société ouverte du Mouvement Desjardins, a eu maille à partir, en 1993, avec les détenteurs de ses débentures convertibles. Elle avait en effet converti une série de débentures détenues par sa compagnie mère, la **Société financière des Caisses Desjardins**, en un plus grand nombre d'actions que celui d'une autre série de débentures détenues en partie par des petits investisseurs. Cette politique de deux poids, deux mesures a déplu aux investisseurs.

Les investisseurs sont maintenant méfiants face au Mouvement Desjardins. Ils craignent d'être traités injustement par la SFDL.

La performance financière des sociétés ouvertes du Mouvement Desjardins n'a jamais été bonne. La SFDL ne fait pas exception. Elle éprouve présentement des problèmes de rentabilité. Elle a essuyé une perte nette de 43,9 M$ pour le trimestre terminé le 30 septembre 1994. Cette piètre performance soulève des doutes quant à la qualité du placement, même si cette société jouit d'une excellente cote de crédit. **Royal Trustco** jouissait également d'une excellente cote de crédit. Pourtant, la compagnie a disparu et les actionnaires privilégiés y ont perdu leur chemise. (CC)

Notre vision globale nous permet d'offrir des rendements supérieurs

Les opportunités de placement étant réparties à l'échelle mondiale, seule une vision globale peut en tirer profit.

En confiant la gestion de votre portefeuille à gestion personnelle Montrusco*, vous profitez de la vision d'une équipe multidisciplinaire qui respecte vos attentes.

Le résultat:
UNE PERFORMANCE SUPÉRIEURE À CELLE DE 85 % DES AUTRES GESTIONNAIRES CANADIENS.

Montrusco gère plus de 4 milliards d'actifs investis mondialement.
La prospérité de nos clients, c'est notre affaire.

Pour obtenir une documentation complète sur notre équipe, écrivez ou téléphonez à Jean Mathieu ou Jacques Alarie :
*Portefeuille de plus de 300 000 $.

MONTRUSCO & ASSOCIÉS INC.
Tour McGill, 1501, avenue McGill College, Bureau 2800, Montréal (Québec) H3A 3N3
Téléphone : (514) 842-6464 Télécopieur: (514) 982-7950

MONTRÉAL TORONTO HALIFAX

UN **PC-IMPôTS** POUR VOUS

Version **ÉCRAN** : 50 $ + taxes
Version **FORMULAIRES** : 250 $ + taxes
Jeu de formulaires complet : 2,45 $ + taxes

Nouveau!
Version **FEUILLES BLANCHES APPROUVÉES** :
750 $ + taxes (aucune redevance)

PLUS TED

Profitez de la transmission électronique des déclarations par modem au provincial et au fédéral! Vous pourriez bénéficier de remboursements plus rapides.

Prix compétitifs... renseignez-vous!

Version **PC-IMPôTS 93** gratuite!

Progiciels **PC-IMPôTS** inc.
580 Laviolette, C.P. 636
St-Jérôme, QC
J7Z 5V3

(514) 431-7080

PC-IMPôTS 94
Le logiciel qui travaille pour vous, dans votre intérêt.

C'est toujours un plaisir de travailler avec des chefs de file !

FÉLICITATIONS !

L'administration du fonds Regent, Hong Kong
Gérant de portefeuille
L'administration Daewoo Capital, conseiller du portefeuille de la Corée

Le groupe de gestion du fonds asiatique Admax Regent

POUR AVOIR CRÉÉ 3 DES 10 MEILLEURS FONDS PENDANT L'ANNÉE*

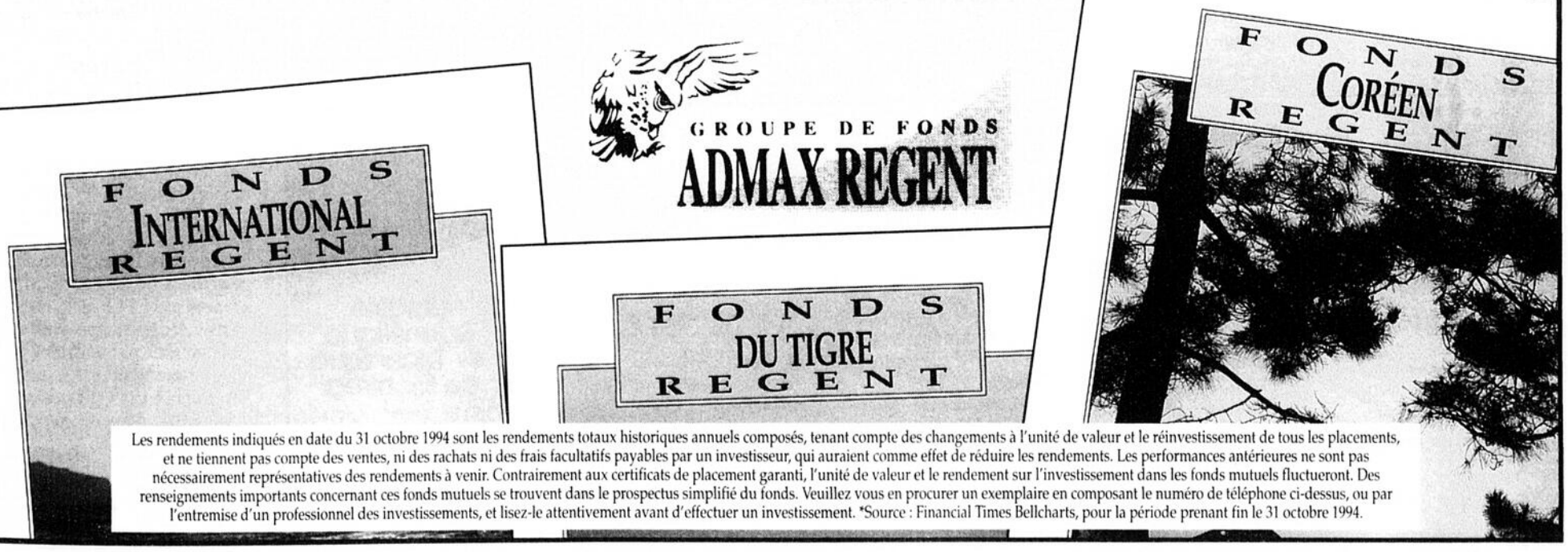
Le fonds Regent de la Corée s'est classé au 1er rang
Le fonds Regent des Tigres s'est classé au 4e rang
Le fonds Regent International s'est classé au 10e rang

QUE LES BONS RENDEMENTS CONTINUS !

	1 an*	3 ans*	5 ans*
Fonds Regent de la Corée	41,4 %	16,8 %	-
Fonds Regent des Tigres	25,2 %	26,7 %	-
Fonds Regent International	21,7 %	22,6 %	11,4 %

pour d'autres renseignements, veuillez appeller votre courtier ou
1-800-MOR-ADMX

GROUPE DE FONDS
ADMAX REGENT



Les rendements indiqués en date du 31 octobre 1994 sont les rendements totaux historiques annuels composés, tenant compte des changements à l'unité de valeur et le réinvestissement de tous les placements, et ne tiennent pas compte des ventes, ni des rachats ni des frais facultatifs payables par un investisseur, qui auraient comme effet de réduire les rendements. Les performances antérieures ne sont pas nécessairement représentatives des rendements à venir. Contrairement aux certificats de placement garanti, l'unité de valeur et le rendement sur l'investissement dans les fonds mutuels fluctueront. Des renseignements importants concernant ces fonds mutuels se trouvent dans le prospectus simplifié du fonds. Veuillez vous en procurer un exemplaire en composant le numéro de téléphone ci-dessus, ou par l'entremise d'un professionnel des investissements, et lisez-le attentivement avant d'effectuer un investissement. *Source : Financial Times Bellcharts, pour la période prenant fin le 31 octobre 1994.

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

Cantel sait parler affaires!

149,95 $*

Téléphone «Flip»

Abonnez-vous au Forfait Affaires de Cantel et, pour 49,95 $ par mois*, obtenez :

- 50 minutes de temps d'antenne local en semaine, chaque mois;
- Temps d'antenne local illimité, la fin de semaine;
- Le service Message Mobile[MD] et la facturation détaillée pendant douze mois: une valeur de 130 $!

Une telle offre ne peut durer longtemps!

En prime!

Temps d'antenne local illimité le premier mois.

*Pour obtenir un téléphone à 149,95 $, il faut signer une entente Forfait Affaires à 49,95 $ par mois, d'une durée de trois ans. Des frais de résiliation anticipée s'appliquent. Offre réservée aux nouveaux clients, sur approbation du crédit. Frais d'interurbains et taxes non compris. Frais initiaux de mise en service et frais annuels d'accès au réseau en sus. L'offre se termine le 31 décembre 1994. Offert par les détaillants participants. Le détaillant peut vendre à prix moindre.

Disponible chez

CANTEL®

Centres de communications[MC]

MONTRÉAL
5496, rue Notre-Dame Est
(514) 254-5454

2360, rue Notre-Dame Ouest
(514) 983-1666

770, rue Notre-Dame Ouest
(514) 875-9512

1247, av. McGill College
(514) 871-1871

BROSSARD
7005, boul. Taschereau, bur. 150
(514) 926-3111

CHICOUTIMI
1021, boul. Université
(418) 690-0535

DRUMMONDVILLE
1565, boul. Lemire
(819) 478-0851

GATINEAU
360, boul. Maloney Ouest, bur. 1
(819) 663-8580

GRANBY
99, rue Bouchard
(514) 777-6612

HULL
46, boul. St-Raymond
(819) 771-8686

JOLIETTE
517, rue St-Charles Borromé Nord
(514) 755-5000

LAVAL
3364, boul. Saint-Martin Ouest
(514) 682-2640

379, boul. Curé-Labelle
(514) 622-0303

1696, boul. des Laurentides
(514) 629-6060

LÉVIS
126, boul. du Président Kennedy
(418) 838-9844

OTTAWA
112, rue Kent, Place de Ville, Tour B bur. 106
(613) 236-8888

424, rue Catherine
(613) 594-3828

QUÉBEC
2700, rue Jean Perrin, bur. 101
(418) 843-0000

REPENTIGNY
110, boul. Industriel
(514) 581-4666

ST-HUBERT
3399, boul. Taschereau
(514) 676-3963

ST-JÉROME
114, boul. du Carrefour
(514) 438-3543

ST-LAURENT
6315, ch. de la Côte-de-Liesse, bur. 102
(514) 738-3833

ST-LÉONARD
5954, boul. Métropolitain Est
(514) 257-8826

STE-FOY
2095, boul. Charest Ouest, bur. 109
(418) 684-8884

3062, boul. des Quatres-Bourgeois
(418) 651-1423

TERREBONNE
1257, boul. des Seigneurs
(514) 964-1964

TROIS-RIVIÈRES
5335, boul. des Forges
(819) 372-1627

GÉRER SON ACTIF

Nos Conservateurs vendent à

CFCF risque de

N.D.L.R. La chronique Gérer son actif soi-même *porte sur la gestion du patrimoine familial. À partir de deux bilans de référence publiés le 18 septembre 1993, l'un pour un couple de 38 ans avec deux enfants (les Bâtisseurs), l'autre pour un couple de 53 ans sans enfant à charge (les Conservateurs), nous verrons au fil des semaines et des mois à gérer ce patrimoine en développant diverses stratégies financières.*

L'achat des débentures convertibles de **CFCF** (Mtl, *CF*, 11 $) ressemble de plus en plus à un coup fourré pour nos Conservateurs.

Au printemps dernier, à la lecture du prospectus d'émission de débentures convertibles de CFCF, notre couple de retraités était convaincu du potentiel de croissance de l'entreprise de la famille **Pouliot**.

Grâce à ses acquisitions en cours et à venir, CFCF était en mesure d'au moins doubler son nombre d'abonnés d'ici quelques années.

Prudents, nos Conservateurs ont décidé de se tremper les pieds dans cette entreprise et dans le monde de la câblodistribution en achetant les débentures convertibles, plutôt que les actions de CFCF.

Aujourd'hui, ils trouvent l'eau trop froide et les revendent, encaissant leurs pertes. Voyons pourquoi.

L'achat éventuel de **Regional Cablesystems**, qui sert quelque 135 000 abonnés, constituait l'une des pièces maîtresses du plan de croissance de CFCF.

Or, l'été dernier, CFCF a décidé de reporter à plus tard l'acquisition de ce câblodistributeur. Dans une entrevue accordée il y a environ un mois au journal LES AFFAIRES, **Adrien Pouliot**, le président de CFCF, déclarait être toujours intéressé à l'entreprise. Toutefois, rien ne presse de l'acheter, CFCF ayant une option d'achat jusqu'en 1996.

Au pire, CFCF pourrait même exercer son option pour acheter uniquement les exploitations québécoise et ontarienne de Regional, la crème de la compagnie, selon les dires de M. Pouliot.

C'est peut-être vrai, mais les Conservateurs en doutent. Il y a deux semaines, Regional Cablesystems a annoncé sa mise en vente, en tout ou en partie.

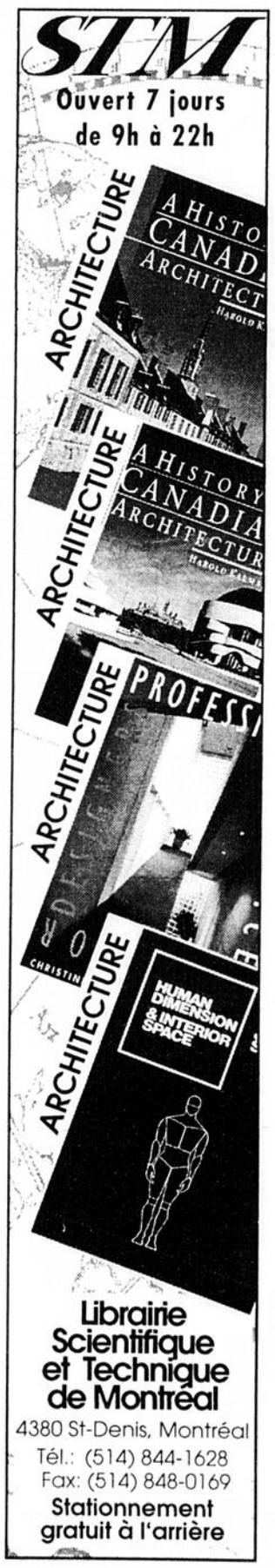
Cette annonce vient quelques semaines seulement après que CFCF ait injecté 2 M$ de plus dans cette entreprise sous forme de débentures convertibles.

Regional, près de la faillite

À la suite de ces événements, nos Conservateurs ont jeté un coup d'oeil au rapport annuel 1993 de Regional. De toute évidence, la soupe est chaude pour cette entreprise. Elle avait un urgent besoin de ces 2 M$ avancés par CFCF.

Ses activités aux États-Unis ne sont pas rentables et elles pèsent lourd sur son bilan. Depuis 1989, l'exploitation globale de cette compagnie est déficitaire.

Un coup d'oeil au bilan de Regional montre une dette



perte leurs débentures de CFCF

perdre son placement de 24 M$ dans Regional

très élevée de 110 M$, au 31 août 1993, contre un avoir de 24 M$. Près de 19 M$ de cette dette vient à échéance en 1994.

La situation de Regional est critique : elle ne peut plus emprunter et ses fonds autogénérés ne couvrent pas la valeur des prêts à rembourser en 1994. Cela n'est pas très bon : ni pour Regional, ni pour CFCF. Pourquoi ? Parce que CFCF détient près de 24 M$ de débentures convertibles de Regional.

CFCF a 24 M$ dans Regional

Ces débentures convertibles sans garantie sont subordonnées à la montagne de prêts bancaires de Regional. Conclusion : il est illusoire de croire que CFCF mettra la main sur la crème de l'entreprise facilement ; pire, CFCF risque de perdre 24 M$ dans cette aventure.

CFCF a probablement injecté les deux derniers millions de dollars dans Regional pour acheter du temps, croient nos Conservateurs.

Voilà la principale raison qui a incité notre couple de retraités à retirer ses billes de CFCF. Achetée à 1 000 $ pièce, les débentures convertibles de CFCF ont été vendues à 830 $ chacune, le 25 novembre 1994.

La perte est grande, 170 $ par débenture ou 1 700 $ pour les 10 débentures convertibles que possédaient nos Conservateurs.

Limiter les dégâts

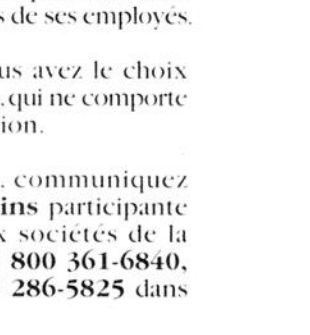
Heureusement, en ayant acheté les débentures plutôt que les actions de CFCF, ils ont limité les dégâts. Depuis mai, ils ont pu récupérer, à la vente des débentures, les intérêts courus de 403 $. Finalement, leur perte nette s'élève à 1 297 $, soit 13 % du capital initial investi.

S'ils avaient acheté les actions, leur perte aurait été passablement plus grande. Du 13 mai au 25 novembre, le cours de l'action de CFCF a reculé de 16 $ à 11 $, une perte de 31,3 %.

Nos Conservateurs auraient reçu, durant la période, un dividende trimestriel de 0,05 $ l'action. Pour un montant investi de 10 000 $, nos Conservateurs auraient, par conséquent, essuyé une perte nette de 3 719 $, soit 2 423 $ de plus qu'avec les débentures convertibles.

Lorsqu'une situation tourne au vinaigre, les débentures convertibles sont beaucoup plus efficaces que les actions pour protéger le capital investi, comme viennent de s'en rendre compte nos Conservateurs. Les débentures convertibles demeurent, malgré tout, un placement risqué. Généralement, elles sont émises par des firmes de petite ou de moyenne taille à forte croissance ou aux activités très cycliques. On peut y perdre sa mise advenant la faillite de l'émetteur. C'est ce qui risque d'arriver à CFCF avec son placement dans Regional.

CLAUDE CHIASSON



Faites-nous parvenir vos questions

Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires, suggestions et questions, dans le cadre de la chronique *Gérer son actif soi-même*.

Vous pouvez communiquer directement avec l'auteur de la chronique par télécopieur ou en écrivant à l'adresse suivante :

Claude Chiasson,
LES AFFAIRES,
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage,
Montréal, Québec,
H3B 4X9

LES CONSERVATEURS
Portefeuille au 18 novembre 1994

ENCAISSE		
• compte de chèques	19 817 $	5,3 %
• dépôt à terme, 60 jours	10 229 $	2,7 %
• obligations d'épargne du Canada	21 239 $	5,7 %
• bons du Trésor, 30 jours	94 331 $	25,3 %
SOUS-TOTAL	145 616 $	39,1 %
TITRES À REVENUS FIXES		
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 95, rend. : 6,85 %)	8 452 $	2,3 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, échéant 7 oct. 95, rend. : 8,20 %)	2 821 $	0,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 96, rend. : 7,38 %)	7 756 $	2,1 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 16 sept. 96, rend. : 8,81 %)	2 602 $	0,7 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, échéant 28 juin 96, rend. : 7,90 %)	11 486 $	3,1 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 97, rend. : 7,64 %)	7 133 $	1,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 7 juil. 97, rend. : 9,30 %)	2 378 $	0,6 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 25 sept. 97, rend. : 8,35 %)	12 691 $	3,4 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, échéant 1er avr. 98, rend. : 7,73 %)	7 581 $	2,0 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 98, rend. : 9,50 %)	2 885 $	0,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 10 oct. 98, rend. : 8,70 %)	13 050 $	3,5 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 30 sept. 99, rend. : 7,99 %)	7 259 $	1,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 99, rend. : 9,80 %)	2 640 $	0,7 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, échéant 15 oct. 99, rend. : 9,80 %)	7 140 $	1,9 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, éch. 1er oct. 2000, rend. : 8,31 %)	2 565 $	0,7 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, éch. 16 jan. 2000, rend. : 9,90 %)	1 423 $	0,4 %
• certificat (REÉR, éch. 9 nov. 97, rend. : 7,25 %)	15 031 $	4,0 %
• obligations Comm. scolaire Sherbrooke (échéant 8 déc. 97, rend. : 8,00 %)		
SOUS-TOTAL	114 892 $	30,8 %
ACTIONS/TITRES CONVERTIBLES		
• Gaz Métropolitain (unités REÉR) (nombre : 1 132, coût global : 14 999 $)	14 910 $	4,0 %
• Interprovincial Pipe Lines (nombre : 23, coût global : 7 855 $)	5 313 $	1,4 %
• Débentures conv. CFCF (nombre : 10, coût global : 10 000 $)	8 903 $	2,4 %
• Bombardier A (nombre : 500, coût global : 8 500 $)	10 250 $	2,7 %
• Québec Téléphone (nombre : 1 340, coût global : 26 560 $)	25 125 $	6,7 %
• BCE inc. (nombre : 215, coût global : 10 046 $)	9 864 $	2,6 %
• Seagram (nombre : 500, coût global : 10 330 $)	19 625 $	5,3 %
• Banque de Montréal (nombre : 746, coût global : 20 078 $)	18 374 $	4,9 %
SOUS-TOTAL	112 365 $	30,1 %
VALEUR TOTALE DU PORTEFEUILLE	372 872 $	

Incontestablement le meilleur choix.

REER COLLECTIF DESJARDINS

Le REER collectif Desjardins offre aux employés des placements sûrs qui procurent année après année des rendements concurrentiels.

Le REER collectif Desjardins offre à l'employeur la simplicité de gestion et toute la flexibilité nécessaires pour répondre aux besoins de ses employés.

En tant qu'employé participant, vous avez la possibilité de décider du montant de votre cotisation et de la composition de votre portefeuille. Un relevé trimestriel vous informe de l'évolution de vos placements.

Faire affaire avec Desjardins, c'est s'assurer l'appui d'un réseau puissant. C'est pouvoir obtenir, à proximité de chez soi, un service personnalisé et de haute qualité.

En tant qu'employeur, vous avez le choix de cotiser ou non au régime, qui ne comporte aucuns frais d'administration.

Pour plus d'information, communiquez avec une **caisse Desjardins** participante ou avec les Services aux sociétés de la **Fiducie Desjardins** au **1 800 361-6840, poste 5825**, ou au **(514) 286-5825** dans la région de Montréal.

Desjardins vous offre également d'autres régimes collectifs d'épargne, dont le Régime de retraite simplifié.

La caisse populaire
La caisse d'économie
Desjardins

Fiducie
Desjardins

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 29 novembre 1994

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REÉR	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																
Commerce (CIBC)	1/4	1/4	2 1/2	5 000	4 1/4	4 3/8	4 5/8	4 5/8	5 1/8	5 3/8	1 000	5 1/2	6 3/8	6 3/4	6 7/8	7 3/8
Commerc. Ital.	1 3/4	1 1/2	—	5 000 [4]	4 1/4	4 3/8	4 5/8	4 5/8	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—
Laurentienne	1/4	1/4	1 1/4	3 000 [4]	3 3/8	3 3/4	4 1/8	4 1/8	4 5/8	4 5/8	1 000	5 1/2	6 5/8	7	7 1/8	7 5/8
Hong Kong du Canada	1/2	1/4	—	5 000 [4]	3 5/8	4	4 1/4	4 1/4	4 7/8	5	1 000 [3]	5 3/4	6 5/8	7	7 1/8	7 1/2
Montréal	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	3 1/2	3 3/4	4	4	4 7/8	5 1/8	1 000	5 3/4	6 3/8	6 3/4	6 7/8	7 3/8
Nationale	—	1/4	—	1 000	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	1 000	5 3/4	6 5/8	7	7 1/8	7 5/8
Nationale de Grèce	1	1	1 1/2	5 000	4 3/8	4 1/2	4 3/4	4 3/4	5 1/4	5 3/4	—	—	—	—	—	—
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	4	4,30	4,55	4,95	4,95	4,95	25 000	6,10	7,36	7,67	8,03	8,19
Royale	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	—	3 3/4	4	4	4 5/8	4 5/8	500	5 1/2	6 3/8	6 3/4	6 7/8	7 3/8
Scotia	1	3/4	—	5 000 [4]	3 3/4	3 3/4	4	4	4 5/8	4 5/8	500	5 5/8	6 1/2	6 7/8	7	7 1/2
Soc. Générale Canada	—	—	—	25 000	3,85	4,05	4,20	4,40	4,80	5,28	25 000	5 3/4	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	3 3/8	3 3/4	4	4	4 5/8	4 5/8	1 000 [3]	5 1/2	6 3/8	6 3/4	6 7/8	7 3/8
COOPERATIVES																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/4	1 1/4	5 000	4 1/4	4,37	4,62	4,62	5,12	5,37	1 000	5 3/4	—	—	—	—
Cais. pop. (Mtl) [2]	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	3 3/8	3 3/4	4 1/8	4 1/8	4 7/8	5 1/8	1 000	5 5/8	6 1/2	6 7/8	7	7 1/2
Cais. pop. (Qc) [2]	0,35	1/4	—	3 000	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	1 000	5 1/4	6 1/2	6 3/4	7	7 1/2
FIDUCIES																
Canada Trust	—	1/4	3	5 000 [4]	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—
Canadienne Italienne	1/2	1/2	2	5 000 [4]	4 1/4	4 1/2	4 3/4	5	5 1/2	6	—	—	—	—	—	—
Fiducie Desjardins	—	2	4	5 000	4 1/4	4 3/8	4 5/8	4 5/8	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—
Fiducie Sun Life	—	—	2 3/4	10 000	4 1/2	4 5/8	4 3/4	4 3/4	5 3/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	1 3/4	1 1/2	—	5 000 [4]	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—
Sherbrooke Trust	—	1/4	—	1 000	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—
Soc. Fiducie Mutuelle	—	—	—	5 000 [4]	3 3/4	3,90	4,20	4,20	4 3/4	5,05	—	—	—	—	—	—
Trust Bonaventure	—	3 1/2	—	5 000	4	4 1/8	4 3/8	4 1/2	4 3/4	4 7/8	—	—	—	—	—	—
Trust Capital	—	—	—	5 000 [4]	4,80	4,90	4,95	5,05	5 1/4	5 1/2	—	—	—	—	—	—
Trust Général	—	1/4	—	1 000	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—
Trust Household	—	1/4	3	5 000	4 3/8	4 1/2	4 5/8	4 5/8	5 1/4	5 1/2	—	—	—	—	—	—
Trust La Laurentienne	—	—	1 3/4	5 000	3 3/8	3 3/4	4 1/8	4 1/8	4 5/8	4 5/8	—	—	—	—	—	—
Trust National	—	—	—	5 000	4 1/4	4 3/8	4 5/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—
Trust Nord Américain	—	—	—	5 000	4 1/2	4 3/4	5,15	5 1/4	5 1/2	5 3/4	—	—	—	—	—	—
Trust Prêt Revenu	3/4	1/2	1 1/4	5 000	4 3/8	4 1/2	4 3/4	4 3/4	5 1/4	5 1/2	—	—	—	—	—	—
Trust Royal	—	1/4	—	5 000 [4]	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—

	CERTIFICATS GARANTIS [1] Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REÉR 1 an	REÉR 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																
Commerce (CIBC)	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	—	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Commerc. Ital.	1 000	6,35	7 1/2	7 3/4	7,85	8,35	6,30	8,15	—	—	—	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9 3/4
Laurentienne	1 000	6	7	7 1/4	7 3/4	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Hong Kong du Canada	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Montréal	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Nationale	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Nationale de Grèce	1 000	6 1/2	7 3/8	7 5/8	7 7/8	8 1/8	6 1/2	8 1/8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	10
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	500	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Scotia	500	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Soc. Générale Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	—	—	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
COOPERATIVES																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8,37	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Cais. pop. (Mtl) [2]	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 5/8	7 1/4	9 1/4	8	9 1/4	9 1/4	9 3/4	9,90
Cais. pop. (Qc) [2]	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 1/4	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
FIDUCIES																
Canada Trust	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	—	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Canadienne Italienne	1 000	6	7	7,60	7 3/4	8	6	8	8 1/4	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9 3/4
Fiducie Desjardins	1 000	6	7	7 1/2	7 1/2	8	6	8	—	—	—	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Fiducie Sun Life	1 000	6 1/2	7 3/8	7,80	8	8 3/8	6 1/2	8 3/8	8 3/8	6,99	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9 3/4
Investors	1 000	6	6 3/4	7	7 1/4	7 3/4	6	8	8 3/8	—	9	7 3/4	9	9 1/4	9 1/2	9 5/8
Montréal Trust	500	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Sherbrooke Trust	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Soc. Fiducie Mutuelle	5 000	6,05	7,05	7,35	7,60	8,10	—	—	—	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Trust Bonaventure	1 000	6 1/4	7 1/8	7 1/2	7 3/4	8	6 1/4	8	—	—	—	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9 7/8
Trust Capital	5 000	6,40	7 1/4	7 1/2	7 3/4	8	6,40	8	9 1/2	—	9 3/4	9 1/4	9 1/2	9 7/8	10	10 1/4
Trust Général	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Trust Household	500	6 1/4	7	7 1/4	7 1/2	7 1/2	6 1/4	7 1/2	—	9 3/4	—	10	10 3/4	10,99	11 1/4	11 1/4
Trust La Laurentienne	1 000	6	7	7 1/4	7 3/4	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90
Trust National	500	6 1/4	7 1/8	7 1/2	7 3/4	8 1/8	6 1/4	8 1/8	—	7 1/4	9	7,95	9	9 3/8	9 3/4	9 3/4
Trust Nord Américain	500	6,40	7 1/4	7 1/2	7 3/4	8 1/4	6,40	8 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Prêt Revenu	500	6 3/8	7 1/4	7 5/8	8 1/8	8 3/8	6 3/8	8 3/8	8 3/8	7 1/4	9	8	9	9 3/8	9 5/8	9 5/8
Trust Royal	1 000	6	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	7 1/4	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9,90

[1] Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
[2] Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
[3] Versement semestriel
[4] Dépôts rachetables

TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS.

Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier. **Tableau : LES AFFAIRES**

Réaction à la hausse du taux interbancaire américain

La faiblesse du dollar oblige la banque centrale à hausser les taux

La **Banque du Canada** ne veut pas accroître les taux d'intérêt, mais la faiblesse du dollar l'y oblige.

Il n'est pas facile de se dissocier des États-Unis. Il y a deux semaines, la **Réserve fédérale**, la banque centrale américaine, a haussé son taux interbancaire de 0,75 % : elle l'a fixé à 5,5 %. Les banques américaines ont réagi prestement en relevant leur taux préférentiel à 8,5 %. Ici, le taux préférentiel est de 7 %. Les Canadiens peuvent donc se compter bien chanceux puisqu'ils paient 1,5 % de moins que les Américains pour emprunter à la banque.

On doit ce résultat à notre banque centrale, qui fait tout en son pouvoir pour maintenir à son plus faible niveau l'écart de rendement entre les taux canadiens et américains. La tâche de la Banque du Canada s'est cependant compliquée avec la dernière hausse des taux à court terme américains. Après avoir voltigé pendant un bout de temps à plus de 0,74 $ US, notre dollar ne vaut plus qu'environ 0,725 $ US.

Notre banque centrale prévoit plusieurs bonnes années de croissance au Canada sans inflation. Pour laisser libre cours à cette croissance, elle est bien consciente que les taux d'intérêt ne doivent pas grimper outre-mesure.

Déjà, avec des taux hypothécaires d'un à cinq ans à 9 % et plus, toute hausse additionnelle de taux pourrait être dommageable pour notre économie, surtout que le Canada est handicapé par des taux d'intérêt réels très élevés, parmi les plus élevés du monde industriel.

Il faudra beaucoup de doigté

Notre banquier central devra avoir encore beaucoup de doigté au cours des prochains trimestres.

Jusqu'à maintenant, il a réussi à contenir les hausses du taux d'escompte, qui n'a grimpé que légèrement depuis la décision de la Réserve fédérale de relever son taux interbancaire.

Toutefois, la partie de bras de fer n'est pas terminée. Les investisseurs étrangers boudent nos titres de créance, jugeant leur rendement trop faible par rapport à celui des obligations américaines.

Au cours des trois premiers trimestres de 1994, ils ont liquidé des obligations canadiennes pour une valeur nette de 9,6 milliards de dollars. En revanche, durant la période, ils ont acheté pour 16,3 milliards de dollars d'obligations libellées en devises étrangères. Cette tendance illustre bien la faible cote d'amour de notre dollar auprès de ces investisseurs.

André Marsan, président de **Montrusco & Associés**, prévoit de grands moments de faiblesse du dollar au cours de prochains mois. « Les profits des entreprises sont élevés en 1994. Nombreuses seront celles à verser des dividendes à leur compagnie mère située aux États-Unis. Ces versements de dividende à l'étranger vont créer des pressions à la baisse sur la valeur de notre devise », a-t-il déclaré.

À moyen terme, M. Marsan prévoit que notre dollar chutera à 0,65 $ US. **Clément Gignac**, économiste en chef et stratège de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, prévoit, pour sa part, que le dollar chutera à 0,69 $ US au cours de 1995.

Derrière cette faiblesse de la devise se trouve évidemment la dette trop élevée de nos gouvernements. La situation est devenue si critique que même l'objectif de **Paul Martin**, le ministre fédéral des **Finances**, qui veut ramener le déficit fédéral à 3 % du produit intérieur brut (PIB) en 1996, est trop tiède, selon le **Fonds monétaire international** (FMI).

Par ailleurs, la rivalité avec les pays amorçant leur industrialisation est de plus en plus vive au chapitre des investissements directs.

En 1993, le nombre de projets d'investissement amorcés par les firmes américaines au Canada a reculé de 45 %, alors qu'il grimpait de 23 % au Mexique.

Conclusion : notre banque centrale fera son possible pour éviter toute hausse additionnelle du taux préférentiel des banques. Elle devra cependant accepter une baisse du dollar au cours des prochaines semaines. C'est là le compromis à faire pour maintenir une politique monétaire accommodante, c'est-à-dire une politique favorisant une solide croissance économique.

Une telle politique est d'autant plus nécessaire que le gouvernement, pour alléger son problème d'endettement, devra pratiquer une politique fiscale de plus en plus contraignante.

Tout n'est pas cependant pas noir au Canada. Comme le souligne souvent dans ses écrits **Michael Manford**, économiste en chef de **ScotiaMcLeod**, les besoins de financement des secteurs privé et public au Canada seront à la baisse en 1995 et en 1996. Ces besoins moindres se traduiront par une baisse relative des rendements réels au pays.

CLAUDE CHIASSON

Investisseur Boursier,
Rentabiliser votre système de marque
(signal)
Téléphoner au **686-3422,**
André Charuest
RBC Dominion valeurs mobilières inc.
Membre du Groupe de la Banque Royale du Canada

Marchés monétaires

CANADA

Semaine du :	25-11	18-11	11-11	04-11
1. Taux d'escompte (29-11-94)	6,04	5,96	5,90	5,81
2. Taux préférentiel	7,00	7,00	7,00	7,00
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	5,66	5,58	5,56	5,50
(6 mois) [1]	6,28	6,23	6,20	6,17
4. Papier commercial (90 jours) [1]	5,87	5,82	5,70	5,70
5. Acceptations bancaires (90 jours) [1]	5,82	5,71	5,69	5,59
6. Argent à demande [1]	5,38	5,13	4,88	4,81
7. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 95 - 6 1/4 %	6,95	6,93	6,92	6,84
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	8,50	8,60	8,62	8,59
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	9,16	9,29	9,41	9,43
Canada 1er juin 23 - 8 %	9,18	9,32	9,44	9,46
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	4,75	4,75	4,00	4,00
2. Federal Funds	5,75	5,50	5,00	4,75
3. Taux préférentiel	8,50	8,50	7,75	7,75
4. Bons du Trésor				
(3 mois)	5,44	5,40	5,29	5,25
(6 mois)	5,86	5,85	5,72	5,68
5. Certificats de dépôt (90 jours)	5,14	5,17	4,88	4,81
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	5,78	5,80	5,63	5,60
7. Eurodollars (90 jours)	6,00	6,00	5,69	5,81

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Les bourses continuent leur glissade à la suite de la hausse des taux d'intérêt

L'onde de choc de la sixième hausse des taux d'intérêt aux États-Unis, le 17 novembre, continue de faire des ravages dans les marchés boursiers mondiaux.

L'indice industriel *Dow Jones* a perdu 2,80 % de sa valeur, terminant la semaine à 3708,27, à 7 % du sommet du présent cycle atteint le 31 janvier. L'indice perdait jusqu'à 4,6 % de sa valeur, récupérant une partie de sa perte après le congé américain du *Thanksgiving*, le jeudi 24 novembre.

Une partie des fonds libérés se sont retrouvés dans les services publics, faisant monter l'indice de 3 %. Tous les autres indices boursiers américains ont subi des baisses semblables à celle du *Dow Jones*.

À Tokyo, l'indice *Nikkei 225* a fléchi de 3,29 %, à 18666,93. À Hong Kong, le *Hang Seng Bank* a fondu de 8,15 %, à 8658,83. Seul le marché de Taïwan a pu résister au courant à la baisse qui a déferlé sur l'Asie.

En Europe, les principaux marchés boursiers ont tous baissé, soit ceux de la France et des marchés secondaires de la Belgique et de l'Espagne. En Grande-Bretagne, le *FT SE 100* a cédé 3,48 %, à 3033,50.

À Toronto, l'indice *TSE 300* a limité sa perte à 0,4 %, terminant à 4099,25. Les excellents résultats financiers des banques ont fait bondir de 4 % le sous-indice des services financiers, qui représente 16 % du *TSE 300*.

Aux États-Unis, bien peu d'analystes et de spécialistes boursiers sont optimistes. La plupart entrevoient une autre baisse du *Dow Jones*, suivie d'un ralliement substantiel à la fin de 1994 ou au début de 1995.

La minorité parlent d'un début de marché baissier, prélude à une récession. On définit un marché baissier par une baisse de l'indice *Dow Jones* ou d'autres indices de référence de plus de 20 % pendant au moins un trimestre, ce qui placerait l'indice autour de 3182.

Le rendement élevé des titres à revenus fixes, particulièrement les obligations gouvernementales, concurrence vigoureusement les placements boursiers. Aux États-Unis, les investisseurs peuvent obtenir un rendement sans risques de 6,5 % pour les bons du Trésor d'un an et de plus de 8 % sur des obligations de long terme. Alors pourquoi accepter les risques d'un marché boursier incertain ?

Peter Canelo, stratège en chef, placements, chez **NatWest Securities**, de New York, pense que l'indice Dow Jones atteindra de nouveau son plancher de l'année (3550-3600) avant de rebondir.

David Shulman, stratège en chef de **Salomon Brothers**, croit que le Dow Jones établira un nouveau plancher, autour de 3477, avant de rebondir. M. Shulman perçoit une diminution des liquidités dans les fonds mutuels attribuable aux retraits des investisseurs.

Selon M. Shulman, il n'y a pas assez de fonds disponibles (*liquidités*) pour soutenir une expansion économique mondiale (taux d'intérêt élevés) et un marché haussier des actions. Il faudra surveiller, dit-il, combien de fonds seront dirigés vers les placements à revenus fixes. Si le transfert est important, cela se traduira par un recul boursier sensible. D'autant plus que la hausse des taux d'intérêt n'est probablement pas terminée aux États-Unis, soutient **Wayne Angell**, ancien gouverneur de la **Réserve fédérale**, maintenant économiste en chef chez **Bear Stearns & Co**.

M. Angell prévoit que les fonds fédéraux, présentement à 6,03 % (par rapport au taux directeur de 5,75 %) grimperont à 8 % d'ici la fin du cycle, à une date qu'il juge trop difficile à prévoir.

En dépit de la récente hausse des taux, M. Angell pense que l'économie américaine croîtra de 3,4 % en 1995, aidée par les investissements en biens durables (*capital goods*). Par conséquent, les profits des compagnies devraient grimper de 20 %, en 1995, et de 10 %, en 1996; il ne prévoit donc pas de récession avant deux ans.

Douglas Kass, directeur de la recherche, actions, chez **CSG/JW Charles Securities**, entrevoit un marché haussier prochain, non pas pour les actions, mais pour l'argent au comptant. Selon lui, le marché boursier a entrepris sa deuxième phase baissière, qui sera fatale pour le moral des investisseurs et pour l'indice Dow Jones, qu'il voit descendre à 3100.

Gary Anderson, directeur d'**Anderson & Loe**, une firme d'analyse de tendance, ne serait pas surpris si le Dow descendait sous les 3500. Selon lui, il faut que le pessimisme aille jusque-là pour que l'indice ait une chance de remonter.

Achats des étrangers

En septembre, les étrangers ont acheté une valeur nette de 1,9 milliard de dollars de titres canadiens, une baisse par rapport aux 2,4 milliards de dollars d'août. Toutefois, les étrangers ont liquidé une valeur nette de 871 M$ d'obligations et de 1,7 milliards de billets négociables.

Les étrangers demeurent toutefois des acheteurs nets d'actions canadiennes. Depuis le début de l'année (neuf mois), ils ont acheté pour 21,3 milliards de dollars d'actions, comparativement à 46,5 milliards de dollars l'an dernier. Les Canadiens, pour leur part, ont vendu 225 M$ plus de titres étrangers qu'ils n'en ont achetés.

Selon **Michel Doucet**, économiste chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, il est de bon augure pour le marché boursier que les étrangers achètent. Le taux d'achat n'a pas ralenti depuis le début de l'année. « Toutefois, les prises de profits dans les titres aurifères (- 20 % pour le sous-indice) pourraient changer les résultats des achats nets pour octobre et novembre. »

La mauvaise nouvelle des statistiques de septembre, c'est que les étrangers liquident les obligations et les titres du marché monétaire sur le marché secondaire. Cette situation pourrait entraîner une spéculation baissière sur le dollar canadien.

L'économiste s'attend à de la turbulence pour la devise canadienne en 1995. Lévesque Beaubien a prédit que le dollar descendrait à 0,69 $ US en 1995.

Une des raisons de cette perte de confiance des étrangers est le rendement moins élevé de la fameuse TPS. Au lieu de s'avérer la vache à lait du gouvernement fédéral, les données provisoires laissent entrevoir une baisse des perceptions de 154 M$ par rapport à 1993.

M. Doucet interprète cette diminution comme le signe d'une économie souterraine florissante, malgré que les ventes au détail aient augmenté de 7 % en 1994.

FRANÇOIS RIVERIN

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 25 NOVEMBRE

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	595	1 412	3 040
Titres en hausse	161 (27 %)	370 (26 %)	971 (32 %)
Titres en baisse	328 (55 %)	785 (56 %)	1 775 (58 %)
Titres inchangés	106 (18 %)	257 (18 %)	294 (10 %)
Hauts (52 sem.)	9	26	28
Bas (52 sem.)	89	258	552

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 94-11-25	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	2001,48	- 0,39	24,79	2190,42	1835,15
Banques	2504,36	110,08	12,12	2813,44	2136,01
Mines et métaux	2563,07	- 90,81	58,20	2977,46	2328,73
Pétrole et gaz	1577,59	- 116,37	27,12	1671,35	1384,77
Prod. forestiers	2464,30	- 45,60	99	3020,13	2329,69
Prod. industriels	1815,96	- 20,02	42,83	2032,77	1699,27
Serv. publics	1924,91	1,23	14,26	2191,27	1824,41
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4099,25	- 15,28	22,90	4609,93	3935,66
TSE 200	242,80	- 2,39	24,82	289,30	239,91
TSE 100	249,85	- 0,59	22,52	277,47	235,95
TORONTO 35	216,16	0,25	22,70	233,58	198,63
Mines et métaux	3784,96	- 141,36	n.d.	4289,68	3244,86
Or et métaux précieux	9058,09	- 275,24	38,16	11660,65	8700,08
Pétrole et gaz	4329,22	- 44,14	24,70	4826,43	4168,55
Pâtes et papiers	4130,48	- 39,60	n.d.	4817,59	3768,76
Produits de consommation	6189,48	- 34,94	18,96	7310,93	6025,58
Prod. industriels	2583,41	- 16,27	23,62	2901,66	2369,60
Immeubles et construction	2201,94	47,98	n.d.	3790,94	2171,19
Transport + Envir.	4461,70	- 117,77	22,73	4961,71	3697,98
Pipelines	3798,35	36,82	11,75	4344,08	3486,78
Services publics	3432,55	7,93	22,67	3851,19	3238,93
Comm. & médias	8067,03	- 22,31	60,16	9961,74	7961,38
Commerce	3464,67	- 37,76	18,81	4474,52	3433,72
Serv. financiers	3197,16	122,14	12,50	3610,69	2772,08
Conglomérats	4775,28	- 80,64	16,60	5570,35	4642,58
Biotechnologie	484,50	5,17	n.d.	514,97	405,52
ÉTATS-UNIS					
DJ. 30 ind.	3708,27	- 106,99	17,40	4002,84	3490,89
DJ. transport	1429,18	- 39,36	38,10	1874,87	1429,18
DJ. serv. publics	179,61	5,14	15,40	257,58	174,47
DJ. 65 actions	1242,23	- 25,55	n.d.	1457,25	1242,23
NYSE, composé	247,60	- 4,70	n.d.	279,76	241,79
Amex	434,69	- 9,35	n.d.	488,00	422,34
S & P 500	452,29	- 9,18	16,56	482,85	435,86
NASDAQ	742,52	- 22,15	n.d.	804,53	690,85
INTERNATIONAL					
Londres F.T. 100	3033,50	- 96,50	n.d.	3520,30	2814,10
Tokyo Nikkei 225	18 666,93	- 635,63	n.d.	21552,81	16078,71

	Ferm. 94-11-25	Ferm. 94-11-18	Ferm. 94-11-11	1993-94 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	72,70	73,10	73,67	78,37	71,88

Pour ne plus voir la route de la même façon,
composez le 1 800 387-9333.

La nouvelle LINCOLN CONTINENTAL 1995
LE LUXE À SON APOGÉE.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Les titres des banques rebondissent

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs dont le cours a varié de façon sensible ou dont le volume d'échanges a été important dans la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Banque Nationale (spec) : + 0,40 $ (36,4 %), à 1,50 $
Banque Royale (spec) : + 0,75 $ (20 %), à 4,50 $
Banque Toronto-Dominion (spec) : + 0,60 $ (14,1 %), à 4,85 $
Banque de Montréal (spec) : + 0,40 $ (11,8 %), à 3,80 $

Tout le secteur bancaire a rebondi à la bourse, la semaine dernière. Le sous-indice des services financiers de la **Bourse de Toronto** s'est apprécié de 4 % et celui restreint des titres bancaires, de 4,7 %.

Les investisseurs ont, d'une part, trouvé refuge dans la solidité de nos banques au milieu de la tempête boursière.

D'autre part, les résultats financiers des banques s'annoncent excellents, si on se fie à ceux de la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 25,75 $) et de la **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, *TD*, 21 $).

Les *spec* des banques ont profité de la hausse. Les spec sont des produits dérivés qui donnent au détenteur le droit au gain en capital du titre sous-jacent.

CGI (Gr.) : + 0,55 $ (36,4 %), à 2,70 $

L'intégrateur informatique montréalais a publié d'excellents résultats financiers pour son exercice terminé le 30 septembre.

Le **Groupe CGI** (Mtl, *GIB.A*) a réalisé des profits de 1,25 M$ (0,20 $ par action), par rapport à 401 000 $ (0,06 $ par action) en 1993. Les revenus ont progressé de 19,8 %, à 91,3 M$. Les fonds autogénérés ont atteint 0,48 $ l'action.

À son exercice 1994-95, CGI vise une croissance de son chiffre d'affaires de 15 % (à près de 105 M$) et des profits de 2,5 % après impôts. La société terminerait ainsi avec des bénéfices de 2,6 M$, soit 0,42 $ par action.

NOS PERDANTS

Plaintree Systems : - 2 $ (19 %), à 8,50 $

Le fabricant de produits pour les réseaux informatiques a publié une mise à jour de son état des résultats projetés dans le prospectus de son premier appel public à l'épargne du 26 mai 1993. Le prospectus contenait des prévisions pour 1994 et 1995. La révision est à la baisse, évidemment.

Plaintree Systems (Tor., *LAN*) prévoit maintenant des revenus de 29,4 M$ pour son exercice qui se terminera le 31 mars prochain et des profits de 505 000 $. Cela se compare à des prévisions de ventes de 37,8 M$ et de bénéfice de 4 M$, en février, lorsque la direction avait révisé ses prévisions une première fois.

Aucune autre explication n'est fournie. Plaintree a émis des actions à 7 $.

Société financière Desjardins : - 1 $ (16,7 %), à 5 $

Trustco Desjardins continue de donner des maux de tête au **Mouvement Desjardins**.

La filiale fiduciaire de la **Société financière Desjardins** (Mtl, *DJN.A*) a perdu 69,2 M$ à son troisième trimestre, poussant la société mère dans le rouge.

La Société financière Desjardins a ainsi perdu 43,9 M$ au cours du trimestre et 23,4 M$ pendant ses neuf premiers mois. Elle a également annoncé une restructuration de Trustco, incluant sa sortie du prêt commercial.

Golden Star : - 2,25 $ (16,4 %), à 11,50 $
Franco-Nevada : - 3 $ (3,8 %), à 76,50 $
Cambior : - 0,75 $ (4,5 %), à 15,75 $

Les investisseurs se sont réfugiés dans les titres bancaires, mais ils ont fui ceux des producteurs d'or. Le sous-indice *or et argent* de la **Bourse de Toronto** a en effet reculé de 2,9 %, la semaine dernière.

Pendant ce temps, le prix du métal précieux se maintient aux environs de 385 $ US l'once. (BM)

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 25 novembre 1994

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
NATL BK SPEC	1	150	150	150	+40	36.4
CGI GROUP A	18	270	200	270	+55	25.6
RYL BK SPECS	2	450	425	450	+75	20.0
ACC TELENTER	15	315	250	315	+40	14.5
ORLEANS RES	62	160	140	160	+20	14.3
TD BNK SPECS	5	485	425	485	+60	14.1
GULF CDA RES	75	$5	445	5	+60	13.6
THERATECH B	20	215	200	215	+25	13.2
BK MTL SPEC	23	385	330	380	+40	11.8
LGS GRP CLA	3	114	103	114	+12	11.8

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
MAAX DEC94	10	400	√400	400	−100	−20.0
IVACO INC B	1	485	√475	485	−115	−19.2
DESJ LAUR A	10	$6	√5	5	−1	−16.7
NEW TOTAL	17	190	170	170	−30	−15.0
CANAM M DC94	89	150	√105	142	−23	−13.9
SATURN SOLUT	11	$5 3/4	5	5	−3/4	−13.0
DONAHUE D94	10	$11	10 3/4	10 3/4	−1 1/2	−12.2
NORANDA SPEC	2	435	√435	435	−60	−12.1
SAN FRAN A	1	440	√440	440	−60	−12.0
MALETTE QUE	4	295	265	265	−35	−11.7

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BIOCHEM PHRM	2243	√$18 1/2	16 1/4	16 1/2	+3/4	4.8
POCO PETROL	1962	$7 1/4	√6 3/4	7 1/8	+1/8	1.8
NOVA CORP	1644	$12 7/8	12	12 5/8	+1/4	2.0
DOMTAR INC	1586	$8 5/8	8 1/8	8 1/2	+3/8	4.6
OSHAWA GRP A	854	$18 1/4	18	18 1/4	−1/4	−1.4
BQ TD	833	$21	19 5/8	21	+1 1/8	5.7
BQ ROYALE	760	$29 5/8	27 3/4	29 5/8	+1 5/8	5.8
METHANEX CP	681	$18 3/4	16 1/2	18 5/8	+3/8	2.1
EXTENDIC CLA	583	$9 1/4	8 1/2	9	−1/4	−2.7
RANGER OIL	559	$8 1/2	8 1/8	8 1/2	+1/4	3.0

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
200	63	ABCOURT M PR	180	180	180		1				
38	14	ABCOURT MN B	33	32	33	+1	49			−0.75	
10 7/8	6 7/8	ABITIBI 1IR	$8 1/8	7 1/8	8		39				
20 5/8	13 3/4	ABITIBI-PRCE	$17 3/4	16 5/8	17 1/2	−1/8	56			−1.76	
8	150	ABL CANADA	270	235	235	−20	54			−1.54	
√27	5	ACABIT EXPL	27	23	27	+2	256				
10 3/4	250	ACC TELENTER	315	250	315	+40	15			−1.24	
310	150	ACIER L DC95	195	180	195	−5	14				
7	460	ACIER LER A	$7	6 1/4	7	+1/2	5			0.65	10.8
5 3/4	445	ACIER LER B	$5 1/8	480	490	−35	6				
288	110	ACTIDEV INC	285	270	285	+15	12			0.20	14.3
345	98	ADS ASSOC	320	310	320		6			0.48	6.7
9 1/2	√5 1/8	ADVENTURE EL	$5 1/2	5 1/8	5 1/4	−1/4	2	0.14	2.7	0.63	8.3
19 3/4	√123/4	AGNICO-EAGLE	$15	12 3/4	13 7/8	−1 1/2	78	0.10‡	1.0	0.35‡	28.8
9 5/8	√375	AGRITEK BIO	405	375	405	+5	5				
14	4	AGROMEX INC	5	5	5	+1	5			−0.05	
8 1/2	475	AIR CANADA	$8	7 1/2	7 3/4	−1/8	388			−0.51	
315	99	AIR CDA DC95	246	220	240	−10	361				
38 1/8	27	ALCAN ALUM	$34 1/8	30 7/8	32 3/4	−1	337	0.30‡	1.3	−0.37‡	
140	√36	ALDONA RES	38	36	36	−9	112			0.01	45.0
285	70	ALGO GRP A	85	80	85	+5	26			0.10	8.5
8 1/2	6	ALLELIX PHAR	$6 3/4	6 1/2	6 3/4	−1/4	1			−1.05	
17 3/4	12 1/2	ALLIANCE COM	$16 1/4	16	16	−1/2	1			1.01	15.8
23	16 1/4	ALLIANCE FOR	$19 5/8	19	19	−1/2	31				
22 3/4	17 7/8	ALTA ENERGY	$19 1/8	18 1/2	18 3/4	−1/4	289	0.40	2.1	1.33	14.1
17 5/8	13 3/8	ALTA NAT GAS	$15 1/4	14 7/8	14 7/8	−1/8	4	0.68	4.6	1.33	11.2
40 5/8	√283/8	AMER BARRICK	$30 1/4	28 3/8	29 1/2	−7/8	251	0.10‡	0.5	0.81	36.4
130	90	AMISCO IND	120	120	120		17	0.05	4.2	0.07	16.2
275	20	AMISK INC A	265	235	245	−20	101			0.41	6.0
125	89	ARDEN HOLD	116	116	116	+1	1			0.14	8.2
42	8	ARMISTICE RS	31	27	27	−4	194				
53	6	ASBESTOS CP	$7 3/4	7 3/4	7 3/4	−3/4	1			0.70	11.1
310	√72	ASHTN MINING	77	72	75	−4	3				
17	12	ATCO LTD I	$14 3/8	14 1/8	14 1/4		386	0.28	2.0	1.57	9.1
16 1/4	12 1/2	ATCO LTD II	$14	14	14		*	0.28	2.0	−1.08	
110	√20	AUBERGES GV	23	20	20	−5	2			−0.70	
161	100	AUDREY RES	118	111	111	−10	51			−0.08	
17 1/2	14 7/8	AULT FOODS	$16 3/8	16 1/8	16 1/4	+1/8	52	0.66	4.1	1.35	12.0
20 3/8	365	AUR RESOURCE	415	385	400	−20	14			0.01	400.0
114	70	AURIZON MNS	90	87	89	−3	54			−0.42	
5 1/2	360	AUTOSTOCK	$5 1/8	5	5		1	0.14	2.8	0.47	10.6
30	11	AVCORP IND	30	23	28	+5	3197			−0.41	
28 1/4	18 3/4	AVENOR INC	$24 7/8	24 1/2	24 7/8	−1/4	30			−4.88	
21 1/4	18	AVENOR 2IR	$18 7/8	18 1/2	18 1/2	−3/8	3				
32	√27 7/8	BANK MTL SR1	$27 7/8	27 7/8	27 7/8	−1/8	2	2.25	8.1		
28 1/4	24 5/8	BANK MTL SR2	$25	24 3/4	25	−1/4	21	1.69‡	6.8		
29 3/4	26 3/4	BANK MTL SR4	$27 7/8	27 1/2	27 3/4	+1/4	2	2.25	8.1		
33 1/4	23 1/8	BANK NS	$28	26 5/8	27 3/4	+7/8	258	1.16	4.2	1.72	16.1
28	25 1/4	BANK NS PRC	$26 5/8	26 3/8	26 5/8		5	2.25	8.5		
29 3/4	26 7/8	BANK NS SER5	$27 1/2	27 1/4	27 1/2	+1/8	6	2.31	8.4		
28 3/4	24 3/4	BANK NS SER6	$25 1/8	25	25 1/8	+1/4	9	1.79	7.1		
24 1/4	21 5/8	BANK NS SR1	$22 1/8	21 3/4	21 7/8	−1/8	4	1.12	5.1		
51	5	BAREXOR INC	10	9	9		161				
7 1/4	√475	BARRINGTON	$5 1/8	475	5	−3/8	29				
8 1/2	6 1/4	BATON BRDCST	$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1/8	*			0.13	65.4
17 1/8	√133/8	BC GAS INC	$13 5/8	13 3/8	13 1/2	−1/8	88	0.90	6.7	2.69	5.0
7 3/8	340	BC INC SPECS	$5 1/2	5 1/4	5 3/8	+1/8	3				
27 3/8	21 5/8	BC TELECOM	$25	23 7/8	23 7/8	−7/8	34	1.24	5.2	1.81	13.2
52 7/8	44 1/8	BCE INC	$46 3/8	45 3/8	46	+1/8	467	2.68	5.8	−5.71	
45 1/2	40 3/4	BCE INC PEAC	$41 1/8	40 7/8	41 1/8		2	2.63	6.4		
8 1/4	185	BCE INC WT	240	200	235	+15	270				
√45	35 1/2	BCE MOBILE	$45	43 3/4	44	+1/2	6			0.05	880.0
260	167	BEAU CANADA	197	180	189		159			0.04	47.3
340	135	BENVEST CAP	185	170	170	−20	5			−0.02	
280	100	BESTAR INC	130	125	130	+5	6			−0.18	
465	350	BGR PREC F04	380	380	380	−5	1				
17 1/4	13 1/2	BGR PRECS A	$14 3/4	14	14 1/8	−3/4	11			0.61	23.2
√18 1/2	11 3/8	BIOCHEM PHRM	$18 1/2	16 1/4	16 1/2	+3/4	2243			−0.22	
9 7/8	6 1/8	BIOMIRA INC	$7	6 1/2	6 5/8	−1/4	6			−1.09	
425	200	BIONAIRE INC	240	235	235	−5	2			0.23	10.2
24 7/8	20 1/2	BK MTL PEAC	$22	21 1/4	22	+1/2	63	1.15	5.2		
5 3/4	210	BK MTL SPEC	385	330	380	+40	23				
7 3/8	290	BK NOVA SPEC	400	400	400	+35	3				
9 3/8	7 3/8	BMTC GROUP A	$9 1/4	9	9		49	0.09	1.0	0.90	10.0
27	24 3/4	BOMBARD PR	$25 1/4	25	25	−1/4	2	1.88	7.5		
23 1/8	17 3/4	BOMBARDIER A	$21 3/4	20 1/2	21 3/8	+3/8	14	0.30	1.4	1.18	18.1
23 1/8	17 3/4	BOMBARDIER B	$21 3/4	20 5/8	21 1/2	+1	440	0.31	1.5	1.43	15.0
85	10	BORALEX A	43	39	43	+3	7			0.01	64.2
19 3/8	14	BQ LAUR	$14 3/8	14	14 3/8	+3/8	7	0.76	5.3	1.64	8.8
30 3/4	22 1/8	BQ MTL	$25 7/8	24 3/8	25 3/4	+1 1/8	547	1.20	4.7	2.81	9.2
11 3/4	8 1/8	BQ NATIONALE	$10	9 5/8	10	+1/4	406	0.40	4.0	1.02	9.8
31 3/4	25 1/4	BQ ROYALE	$29 5/8	27 3/4	29 5/8	+1 5/8	760	1.16	3.9	0.67	44.2
21 1/4	19	BQ RY 1.45	$19 7/8	19 1/2	19 7/8		29	1.45	7.3		
23 5/8	18 7/8	BQ TD	$21	19 5/8	21	+1 1/8	833	0.76	3.6	1.36	15.4
290	√165	BRAMPTON B A	200	165	195	+10	9			−0.38	
21	14 7/8	BRASCAN CL A	$19 3/4	18 3/8	19 3/8	−3/8	93	1.04	5.4	−0.34	
√180	21	BRESEA RES	180	150	175	+10	48			−0.08	
74	32	BROOKLIN MIN	37	35	35	−7	27				
27 1/8	22 1/2	BRUNCOR INC	$24 3/8	23 5/8	24 3/8	+3/4	3	1.28	5.3	1.74	14.0
53	26	BRUNEAU MNRL	45	40	43	+3	104				
C/D											
36 1/4	28	C IMP BK	$33 5/8	31 3/4	33 5/8	+2	427	1.32	3.9	3.22	10.4
9 1/2	√315	C-MAC INDS	340	315	330	−10	328			0.44	7.5
155	75	CABANO TRANS	127	120	127		7			0.02	63.5
80	50	CACHE EXPLOR	60	52	58	+3	195			−0.02	
8 1/8	5 5/8	CAE INC	$7 3/8	6 3/4	6 7/8	−1/4	429	0.16	2.3	−3.61	
13 1/2	6 1/8	CALL-NET CLB	$7	6 1/2	6 1/2	−1/2	21				
13 1/2	√6 1/2	CALL-NET ENT	$7	6 1/2	6 3/4	−1/4	6			−0.16	
34	15	CAMBIEX DC95	20	20	20	−1	12				
120	√51	CAMBIEX EXPL	53	51	53	+1	32				
23 3/4	√15	CAMBIOR INC	$16 1/4	15	15 3/4	−3/4	162	0.14	0.9	0.48	32.8
9 3/4	√210	CAMBIOR JN95	300	210	280	−20	69				
6 1/2	√130	CAMBIOR JN96	180	130	175		98				
20 1/4	12 1/4	CAMBRDGE SHP	$12 7/8	12 1/4	12 5/8		16	0.32	2.5	0.54	23.4
6 1/4	470	CAMDEV CORP	480	480	480	−10	*			−1.21	
30	21 3/4	CAMECO CORP	$29 7/8	28 1/2	28 7/8	−3/8	299	0.50	1.7	1.68	17.2
102	55	CAMPBELL RES	80	72	74	−10	117			−0.03	
294	√105	CANAM M DC94	150	105	142	−23	89				
5 3/8	360	CANAM MANAC	400	365	400	−10	110			0.03	133.3
32	20	CANCHROME MN	26	20	20	−7	33				
285	130	CANGENE CP	130	130	130	−15	1			−0.62	
55	22	CANSPAR RES	25	22	22		62				
16 3/4	10 3/4	CANSTAR SPRT	$16 3/4	16 1/4	16 1/4	+1/8	15	0.20	1.2	0.91	17.9
7	355	CANTREX GRP	415	410	415	+25	2	0.15	3.6	0.79	5.3
35 1/2	24 1/2	CANWEST GLOB	$28 3/4	28 3/4	28 3/4	+1	15	0.30	1.0	2.11	13.6
5	295	CARA OPER A	315	300	315	+20	3	0.08	2.5	0.29	10.9
5 5/8	300	CARA OPERATN	315	300	315	+15	4	0.08	2.5	0.26	12.1
295	√66	CARENA DEVLP	105	66	103	+30	86			−2.71	
250	125	CASCADE AG97	145	125	135	−15	26				
25	22	CASCADE PR A	$23	23	23		1	1.88	8.2		
8 7/8	6 1/4	CASCADES INC	$7	6 3/8	6 5/8	−1/4	240			−1.21	
8	5	CASCADES PAP	$6	6	6		*			−0.74	
8 3/4	475	CASCADES SA	$6 3/8	6 3/8	6 3/8		6				
11 1/2	8 1/8	CCL INDS B	$10	9 3/4	9 7/8		3	0.28	2.8	0.38	26.0
17 1/4	13 1/4	CDA MALTING	$13 7/8	13 5/8	13 7/8	+1/4	13	0.36	2.6	1.27	10.9
225	133	CDA TUNGSTEN	170	170	170	−10	2			−2.12	
15 1/8	√93/8	CDN FRACMAST	$9 5/8	9 3/8	9 5/8	−1/8	2			1.11	8.7
27 7/8	25 3/8	CDN IMP SR 6	$26 7/8	26 7/8	26 7/8		7	2.25	8.4		
28 1/8	25 1/2	CDN IMP SR 8	$26 1/2	26 1/4	26 3/8		5	2.22	8.4		
31 1/4	26 3/4	CDN IMP SR 9	$27 3/4	27 1/2	27 1/2	−1/4	8	2.27	8.3		
28 1/8	26 1/8	CDN IMP SR10	$26 3/4	26 1/4	26 1/2	−1/8	7	1.90‡	7.2		
28 3/4	25 3/4	CDN IMP SR11	$27 3/8	27 1/8	27 1/4	+1/8	4	2.21	8.1		
17 3/8	13 1/4	CDN MARCONI	$14 1/2	14	14 1/2	+1	*	0.14	1.0	1.31	11.1
34	22	CDN OCC PET	$32 3/4	31 3/8	32 1/4	−1/2	30	0.40	1.2	0.51	63.2
24 3/4	19 5/8	CDN PAC LTD	$21 5/8	20 3/4	20 3/4	−3/8	241	0.32	1.5	−0.62	
18	10 1/8	CDN TIRE CLA	$11 1/2	11	11 1/4	+1/8	23	0.40	3.6	1.16	9.7
26 7/8	22 1/8	CDN UTIL CLA	$23 7/8	23 1/8	23 7/8	+1/2	15	1.44	6.0	2.86	8.3
27	23 1/8	CDN UTIL CLB	$24 1/8	23 7/8	24 1/8	+1	1	1.44	6.0	2.05	11.8
26	19 3/8	CELANESE CDA	$25	24	24	−1	15	0.52	2.2	4.62	5.2
19 5/8	√105/8	CFCF INC	$11	10 5/8	11		22	0.20	1.8	0.53	20.8
230	√160	CFS GROUP	160	160	160	−5	8	0.10	6.3	0.11	14.5
12 1/8	7 5/8	CGC INC	$9 3/8	9 1/4	9 1/4	−1/4	1	0.20	2.2	0.24	38.5
325	200	CGI GROUP A	270	200	270	+55	18			0.16	16.9
12 5/8	9 1/2	CHAMP ROAD M	$10 3/4	10 3/4	10 3/4	−3/8	8	0.16	1.5		
17	10 1/2	CHATEAU STRS	$13	12 1/2	12 1/2	−1 1/2	2	0.30	2.4	2.24	5.6
22	15 1/4	CHAUVCO RES	$18 1/2	17 3/4	18 1/2	+1/2	52			0.66	28.0
125	√17	CHESBAR RES	24	17	21	−4	23			−0.02	
84	59	CHRYSLER CP	$64	64	64	−4 1/2	*	0.80‡	1.7	4.66‡	10.0
12 7/8	9 1/8	CIM ST LAW A	$10 1/4	9 3/4	10	−1/8	111			−0.18	
9 1/4	6 1/2	CINAR FILMS	$6 7/8	6 3/4	6 7/8	+1/4	3			0.65	10.6
12 1/4	7 3/4	CINRAM LTD	$10 1/2	10	10 1/4	+1/8	8	0.12	1.2	0.64	16.0
140	40	CIRCO CR D95	40	40	40		4				
6 3/8	420	CIRCO CRAFT	460	440	440	−20	38			−0.15	
32	26	CO-STEEL INC	$28 1/4	26 1/2	27 1/2	−1/4	3	0.32	1.2	0.70	39.3
6 7/8	430	COCA COL BEV	435	435	435	+5	4			−3.51	
13 1/4	√9 3/8	COGECO CABLE	$9 3/4	9 1/8	9 1/2	−1/8	5	0.10	1.1		
13 1/2	7	COGECO INC	$7 3/4	7 1/4	7 1/2	+1/4	6	0.10	1.3	1.92	3.9
53	15	COLERAINE RS	19	17	18		77			−0.01	
270	110	COLORTECH A	118	118	118	−2	4			−0.25	
26 1/8	18	COMINCO LTD	$25 1/4	23 1/2	23 3/4	−1 1/2	5			−0.97	
26 1/2	23	COMINCO PR B	$25	25	25	−1/8	*	2.44	9.7		
75	40	COMPUTERTIME	69	68	69	−1	16			0.03	23.0
125	26	CONS ABITIBI	33	27	33	+3	8			−0.02	
40	15	CONS OASIS R	18	15	17	−1	28				
7 1/4	√415	CONSOLTX GRP	415	415	415	−5	1				
20	16 1/4	CONSUMRS GAS	$17	16 3/4	16 3/4	−1/4	3	0.96	5.7		
330	160	CONT PHARM A	160	160	160		*	0.05	3.1	−0.03	
130	50	CONTL PREC	62	60	60		8			0.34	1.8
26 1/4	√21 1/2	CONWEST EXPL	$22 3/4	21 1/2	22 1/8	−7/8	5	0.24	1.1		
27 7/8	25 1/2	COOP FED PFD	$26 1/2	26 1/2	26 1/2	+3/4	1	2.84	10.7		
61	√34	CORBY DIS A	$36 1/8	34	35	−1 1/4	5	1.12	3.2	4.64	7.5
58 7/8	√34	CORBY DIS B	$35 3/4	34	34	−2	3	1.12	3.3	2.02	16.8
42 1/4	11 7/8	COTT CORP	$14 1/8	12 7/8	13 1/2	−1/2	42	0.10	0.7	0.79	17.1
17 7/8	13	CRESTR ENRGY	$14 3/4	14 1/4	14 3/8	−3/8	40			0.52	27.6
255	155	CS RES JL96	175	175	175	+5	*				
7 3/4	5 1/4	CS RES LTD	$6 1/2	6 1/4	6 3/8	−3/8	11			0.26	24.5
20 1/2	17 1/2	CT FINANCIAL	$18 1/4	18 1/8	18 1/4	+1/8	1	0.80	4.4	1.29	14.1
440	180	DATAMARK INC	185	180	180	−5	2	0.10	5.6	0.06	30.0
17 3/8	√6	DENBRIDG CAP	$8	6	7 1/2	−1/2	41			2.38	3.2
42	11	DENISON MN A	23	19	21		7			−0.88	
43	1	DENISON MN B	15	11	11	−2	235			−3.20	
109	50	DENYVAN RES	85	75	83	−2	24			−0.52	
18 3/4	√15 1/8	DESJ LAU PRA	$16 1/8	15 1/8	15 1/8	−7/8	15	1.00	6.6		
8 3/4	√5	DESJ LAUR A	$6	5	5	−1	10				
310	240	DEVTEK CORP	260	260	260	−5	2			−2.04	
150	25	DIABEX RES	35	27	27	−8	10				
98	20	DIANOR INC	25	25	25	−5	2				
5 7/8	330	DMR GROUP A	400	390	400	+15	20			−0.20	
33 1/2	29 1/2	DOFASCO $2.6	$31 1/4	30 5/8	30 5/8	−1/4	1	2.60	8.5		
26 3/8	√17 1/4	DOFASCO INC	$18 5/8	17 1/4	18	−3/8	227	0.40	2.2	1.54	11.7
9 3/4	5 3/4	DOM TEXTILE	$8 5/8	8 3/8	8 1/2	+1/8	128	0.20	2.4	0.60	14.2
23 1/4	14 7/8	DOMCO LTD	$23	22	22	−1	9	0.50	2.3	1.45	15.2
9 1/4	6 1/2	DOMTAR INC	$8 5/8	8 1/8	8 1/2	+3/8	1586			−0.25	
17 5/8	14 1/2	DOMTAR PR B	$16	15 3/4	15 3/4	−3/8	3	1.05	6.7		
16	10 1/8	DONAHUE CL A	$13 3/4	13 1/2	13 3/4		87	0.48	3.5		
15 1/2	5	DONAHUE D94	$11	10 3/4	10 3/4	−1 1/2	10				
15 3/4	10 1/4	DONOHUE CL-B	$13 3/8	13 1/8	13 3/8	−7/8	*	0.48	3.6	0.46	29.1
13	6 7/8	DOREL CL B	$8	7 3/4	7 3/4	−1/4	2

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
155	21	ECUDOR MNS	33	27	33		45				
15⅝	8¼	EICON TECH	$9¼	9	9	−⅛	14				
12	√7¼	ELAN ENERGY	$7¼	7¼	7½	−⅛	187			0.17	44.1
10½	7⅛	EMCO LTD	$8⅜	8	8¼	−⅛	2			0.05	165.0
17½	13½	EMPIRE CO A	$13½	13½	13½	−¼	83	0.20	1.5	0.77	17.5
5	345	ENERPLS TR-G	455	435	455	+15	16	0.52	11.4		
225	√71	ESPALAU MNG	75	71	71	−4	3	0.06	8.5	−0.18	
98	21	EXPL DABIOR	38	34	38	+3	16				
9½	6⅛	EXTENDIC CL A	$9¼	8½	9	−¼	583			−0.49	
18½	12½	EXTENDICARE	$18½	18½	18½		1			−0.22	
125	10	FAIRLADY EGY	65	55	60	−4	46				
70	30	FAIRSTAR EXP	33	33	33	−5	2				
23⅞	17	FALCONBRIDGE	$22⅝	21¼	21⅞	−⅛	280				
430	330	FCA INTL LTD	405	405	405		6			−0.16	
17	10	FID DESJ SR1	$11½	11¼	11½	−⅛	1	1.11	9.7		
23⅝	19¼	FINNING LTD	$20¼	20¼	20¼	−1½	98	0.32	1.6	1.12	18.1
13½	7⅛	FLET IR MR95	$7⅜	7⅜	7⅜	+⅛	1				
365	230	FLETCHR CHLG	335	330	330	−15	1	0.12	3.5	0.23	14.3
23⅛	16½	FLETCHR CLA	$17½	17⅛	17⅜	−⅛	7			−0.41	
31	24⅜	FLETCHR 2 B	$28¼	27½	28¼	−¼	4	1.37	4.9		
7¼	5⅛	FONOROLA INC	$6	5⅝	5⅝	−½	4				
12	√3	FORBEX INC	4	3	4	−2	140				
175	90	FORESBEC A	100	92	92	−8	5			0.15	6.1
16½	11½	FOREX GR	$15¼	14¾	15⅛	+¼	27	0.40	2.6	3.13	4.8
420	260	FOREX GR PR	355	345	355		5	0.40	11.3		
29¾	23¾	FORTIS INC	$26¼	25½	26¼	+¾	10	1.68	6.4	2.56	10.3
10¾	6⅝	FORXZANI GRP	$8¾	8¼	8¼		6				
17	10½	FOUR SEASONS	$15	14¼	15	+¼	5	0.11	0.7	0.25	60.0
7½	320	FPI LIMITED	$6½	6⅝	6½		19			−0.94	
460	260	FREEWEST RES	340	325	325	−20	33			−0.12	
14	12	FST MARATH A	$12½	12⅜	12⅜	−⅛	2	0.36	2.9		

G/H

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
70	20	GARDE MNG A	28	22	24		198				
43	10	GASPESIE EX	15	14	15		2				
14½	11⅛	GAZ METRO UN	$12⅜	12	12¼	+⅛	92	1.23	10.0		
25	1	GENECAN FIN	2	2	2	−2	1			−1.32	
100	10	GENECAN SER1	15	15	15	+2	7				
70	33	GENTRA INC	64	59	62	−1	61			1.70	0.4
8⅛	210	GENTRA SER Q	$6⅞	6⅞	6⅞	−⅛	1				
57	30	GEONOVA EXP	35	34	35	−1	32				
14	√4	GLD BRIAR MN	7	4	4	−3	25				
60	29	GLOBEX MNG	50	49	50	−1	6			−0.05	
9⅜	5¾	GOLDCRP VT A	$7½	7½	7½	−¼	*	0.05	0.7	0.80	9.4
6¾	440	GOODFELLOW	480	475	475		3	0.17	3.6	0.43	11.0
100	46	GOTHIC RES	71	62	62	−13	3			−0.07	
300	225	GOYETTE INC	234	231	231	−4	*			0.34	6.8
28½	24¾	GR-W LIF 745	$25¼	25	25	−⅛	4	2.45	9.8		
430	√270	GRANISKO CLA	310	270	300		144			−0.34	
6¼	400	GRILLI PTY A	400	400	400		1			−0.15	
105	28	GROUP COVIT	30	30	30	+2	10				
25¼	19¾	GRT W LIFECO	$21	20¾	21	+¼	16	0.88	4.2	2.63	8.0
28	24⅜	GRT-W LIF 75	$25¼	25⅛	25⅛		1	1.88	7.4		
22½	20¾	GTC TRAN PFC	$22	21⅛	21⅜		15				
150	85	GTC TRN NV97	90	90	90	+1	1				
11⅜	6⅝	GTC TRNSCN A	$7½	7¼	7¼	−¼	1	0.12	1.5		
11⅛	7	GTC TRNSCN B	$7⅜	7⅛	7½	−¼	13	0.12	1.6	0.63	11.9
⅛	410	GUILLEVIN A	$8	7¾	7¾		10			0.28	27.7
6¼	380	GULF CDA RES	$5	445	5	+60	75			−0.19	
425	325	GULF RES SR1	390	380	380	+10	35				
7¾	420	HARMAC P 1ST	$5⅞	5⅝	5⅞	+⅛	17				
8	5	HARTCO ENTRP	$7½	7¼	7¼	−¼	75	0.15	2.1	0.56	12.9
27	16¾	HAWKER SIDD	$17⅛	17⅛	17⅛	−¼	2	1.08	6.0	1.80	9.9
17¼	12⅜	HEES INTL BC	$13¼	12½	13⅛		17	0.98	7.5	0.55	23.9
15¼	11⅜	HEMLO GOLD	$13⅛	12⅞	13	−¼	29	0.20	1.5	0.63	20.6
250	160	HEROUX INC	230	215	215	−10	277			−0.68	
16¼	12¼	HOLLINGER	$13⅛	12¾	13⅛	+⅛	8	0.60	4.6	0.31	42.3
22	17½	HORSHAM(THE)	$19	18⅝	18⅝	−1⅛	4	0.06‡	0.4	0.42	44.9
245	105	HUBBARD HLDG	120	105	105	−10	6			0.04	26.3
41	√24⅛	HUD BAY CO	$25¼	24⅛	25¼	−¼	5	0.92	3.6	2.87	8.8
67	22	HYPOCRAT	43	38	40	−3	66			−0.04	

I/J

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
13¼	9	ID BIO CORP	$10¾	10	10¼	+½	3				
205	125	IDEAL MEDAL	200	185	195		20			0.03	65.0
155	85	IGLOO VIKSKI	100	85	100	+10	6	0.05	5.0	0.08	12.5
44¼	32⅛	IMASCO LTD	$39⅛	38½	38⅛	−⅛	183	1.56	4.0	3.26	11.9
48¼	40¼	IMPERIAL OIL	$46⅜	46¼	46¼		68	1.80	3.9	2.39	19.4
42⅛	29⅜	INCO LTD	$38¼	34¼	36⅛	−2⅛	265	0.40‡	1.5	2.35‡	11.2
100	55	INTER-ROCK	70	65	70		76	0.35	50.0		
63	15	INTERMON INC	21	15	21	+4	2466			−0.02	
19	12¼	INTRAWEST CP	$14⅜	14¼	14¼	+½	3	0.16	1.1	0.84	17.6
12	8⅛	INVERNESS PT	$10	9⅛	10	−¼	2			0.26	38.5
23⅛	14⅜	INVESTORS GR	$16	15¾	16	+¼	3	0.32	2.0	1.01	15.8
34¼	√27	IPL ENERGY	$27⅛	27	27¼	+½	35	2.00	7.2	2.18	12.7
7½	5¼	IPL INC	$5⅝	5⅛	5⅝		1	0.13	2.3	0.43	13.1
8¼	495	IRWIN TOY V	$7	6¾	7		2	0.20	2.9	0.26	26.9
26¼	√21½	ISLAND TEL	$21½	21½	21½	−½	1	1.20	5.6	1.93	11.1
12½	8¼	IT WALLCVRG	$12	11¼	12	−¼	3	0.10	0.8		
23¼	16¼	IVACO $2.00	$20¼	19¼	19¾	−1⅛	2				
24½	17½	IVACO $2.25	$21½	20	20	−1¼	1				
395	√110	IVACO ADC95	110	110	110	−10	1				
9	√460	IVACO INC A	$5	460	475	−25	25			−1.57	
8¼	√475	IVACO INC B	485	475	485	−115	1			−3.33	
27¼	19¼	IVACO SER 4	$21¼	21¼	21¼		*				
23½	16¾	IVACO 2ND $2	$20½	19¾	19¾	−1¼	6				
47	6	J.A.G. LTEE	16	13	15	−2	22				
22⅞	14¼	JANNOCK LTD	$15	14⅜	14¼	−¼	118	0.80	5.4	−0.05	
17	15	JANNOCK 8%	$15½	15¼	15¼	−¼	1				
12¼	6¼	JEAN COUTU A	$7	6⅝	6⅞	−¼	63	0.12	1.7	0.75	9.2
25	12	JILBEY EXP	16	14	14	−3	69				
11¼	7⅛	JORDAN PETRO	$9¼	9	9	−1¼	4			0.20	45.0
330	160	JOURNEYS END	190	165	175	−15	15			−0.75	

K/L

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
9⅛	5½	KAUFEL GRP A	$5⅞	5⅝	5⅞	+¼	3			0.64	9.2
9¼	490	KAUFEL GRP B	$5⅞	5¼	5¼	−¼	5			0.29	17.7
435	340	KIMPEX INTL	350	350	350	−10	1				
5	218	KWG RESOURCE	400	370	395		156			0.04	98.7
14¼	√11⅝	LABATT J 2IR	$12⅛	11⅝	12	−¼	11	0.82	6.8		
23½	19¼	LABATT JOHN	$20¼	19⅝	20⅛	+¼	36	0.82	4.1	−1.13	
35½	24½	LAFARG C PRE	$24¼	24½	24¼	−¼	4	0.41	1.7		
35½	24½	LAFARGE CORP	$25	25	25	+½	*	0.30‡	1.7	−0.90‡	
11¼	7⅝	LAIDLW INC A	$10	9⅛	9⅛	−¼	13	0.16	1.6	−1.09	
11½	7¾	LAIDLW INC B	$10¼	9⅛	9⅛	−¼	106	0.16	1.6	−1.41	
150	100	LAMBRT SOMEC	150	146	150	+4	1			−0.11	
325	195	LAPERR CL B	265	250	255	+5	4	0.10	3.9	0.27	9.4
340	196	LAPIERRE CLA	250	245	245	−15	3				
120	√45	LAPIERRE D95	51	45	45	−15	6				
10¾	9¼	LASSONDE A	$10⅛	9⅛	10⅛	+¼	4	0.19	1.9	0.84	12.1
185	40	LAUR BK FB96	40	40	40		6				
28	24	LAUR BNK SR6	$25⅜	25¼	25¼	−⅛	4	2.19	8.7		
285	170	LEADER INDUS	185	170	185	+15	5			−0.00	
72	40	LESSARD INC	55	50	55	+5	8			0.16	3.4
147	25	LEXAM EXPL	125	115	120	−10	60				
240	90	LGS GRP CLA	114	103	114	+12	3	0.04	3.5	−0.15	
69	21	LITHOS CORP	50	42	49	−1	232				
115	√36	LIXOR INC	40	36	40		112				
26	19½	LOBLAW CO	$21⅛	20½	20⅞		20	0.28	1.3	1.09	19.2
37¼	30½	LOEWEN GROUP	$35¾	34½	34⅞	−⅜	2	0.03‡	0.1	1.11	31.4
395	210	LOGIBEC GRPE	225	210	220	−6	5			0.29	7.6
27⅛	22	LONDON INSUR	$23⅜	22¼	23	−⅛	26	1.30	5.7	2.71	8.5
22¾	18	LONDON PFD A	$18¾	18¾	18¾	+¼	1	1.09	5.8		
27⅝	23¾	LONDON 7.25	$25	25	25	+¼	2	1.81	7.2		
53	16	LOUBEL EXPL	16	16	16	−2	10				
58	22	LOUVEM M(LA)	47	44	44	−1	76			−0.06	
5½	√285	LSI LOGI CDA	300	285	295		24			0.15	19.7
11⅝	7¾	LYNX EN B	$9½	9⅜	9⅜	−⅜	2				
43	21	LYON LAKE MN	32	22	30		204			−0.07	
17	9	LYON LAKE WT	15	11	13	−4	49				

M/N

9	6⅜	M-CORP INC	$7¾	7	7½	−⅛	2	0.20	2.7	−2.69	

EXPLICATION DES COTES BOURSIÈRES

Les titres transigés à la **Bourse de Toronto** et à la **Bourse de Montréal** sont énumérés par ordre alphabétique des noms des compagnies. Vous retrouverez uniquement les titres qui ont été transigés lors de la semaine dernière.

De gauche à droite, les colonnes indiquent : le haut et le bas des 52 dernières semaines, le nom de la compagnie, le haut et le bas de la semaine dernière, le cours de la dernière transaction de la semaine, la variation hebdomadaire, le volume transigé dans la semaine, le dernier dividende sur une base annuelle en argent, le rendement de ce dividende, le bénéfice par action des quatre derniers trimestres et le ratio cours/bénéfice.

Les cours et le volume prennent en considération les fractionnements qui ont eu lieu lors de la semaine.

Les cours sous 5 $ sont indiqués en cents ; ceux de 5 $ et plus sont en huitième.

Le symbole (‡) à la suite du dividende ou du bénéfice signifie qu'ils sont exprimés en $US. Le ratio cours/bénéfice et le rendement sont alors calculés dans cette devise. Le symbole (√) signifie un nouveau haut ou bas au cours des 52 dernières semaines

Abréviations :
RT ou RTS : droit(s) de souscription
WT : bon de souscription
PR : action privilégiée
CL : suivi des lettres A, B, X, ou Y détermine la catégorie d'actions

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
10½	√400	MAAX DEC94	400	400	400	−100	10				
16	10	MAAX INC	$10½	10	10	−1	16			0.54	18.5
250	√71	MABAIE INC	78	71	71	−5	3			0.08	8.9
10	7¼	MACKENZIE FN	$8¾	8⅜	8⅜	−½	27	0.12	1.4		
15	√11⅜	MACMILL BL 2	$11⅜	11⅜	11½	−½	8	0.60	5.2		
23½	15⅝	MACMILLAN BL	$17⅝	17	17⅛	−½	72	0.60	3.5	0.26	65.9
75	46	MACYRO GRP	50	50	50		2	0.10	20.0	−0.06	
73¼	√43	MAGNA INTL A	$45¼	43	45		65	1.08	2.4	3.86	11.7
160	45	MALETTE DC96	60	50	60	+5	7				
11⅜	8⅝	MALETTE INC	$10¼	9⅞	9⅞	−⅜	9	0.31	3.1	−0.47	
440	250	MALETTE QUE	295	265	265	−35	4			0.04	66.2
460	240	MALOFILM COM	325	325	325	−5	1				
13⅛	10¾	MAPLE LEAF	$11⅞	11¼	11¾	+½	456	0.38	3.2	0.87	13.5
26¼	21⅜	MARITIME T&T	$24½	23⅛	24½	+⅝	15	1.28	5.2	1.92	12.8
365	205	MARKBOROUGH	210	205	210	−5	1			0.14	15.0
5¼	245	MARLEAU LEM	295	270	285	−5	104	0.11	3.9	0.62	4.6
250	150	MARSHLL ST A	180	180	180		*	0.50	27.8	−2.62	
255	150	MARSHLL ST B	195	185	185	−5	*			−0.38	
210	70	MATCO RAVARY	80	80	80	+4	1			−0.23	
160	100	MAZARIN MNG	112	102	108	+3	271			0.29	3.7
8¼	315	MEMOTEC COMM	380	350	350	−45	4				
78	15	MENORA RES	19	19	19	−1	17			−0.04	

Nouveau

Fonds mondial de croissance REÉR Universal

Des placements admissibles à 100 % en REÉR sur les marchés boursiers du monde entier.

Appelez votre conseiller financier dès aujourd'hui ou appelez-nous au (514) 866-1505 ou sans frais au 1-800-363-4357

Mackenzie
La façon moderne d'investir

LES FONDS UNIVERSAL

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
8	3	MESSEGUAY MN	4	3	3	−1	145				
13¼	10⅜	METALL MIN	$11⅝	11¼	11¼	−⅜	3			0.13	86.5
24⅞	10⅛	METHANEX CP	$18¾	16½	18⅝	+⅜	681			0.06	310.4
18¼	385	METHANEX 1IR	$12⅛	10⅛	12	+⅜	344				
12⅜	10⅛	METRO-RICH A	$11	10¼	11		197			1.07	10.3
√3	√1	MICRO T DC94	3	1	1	−1	621				
425	√85	MICRO TEM N	106	85	95	−10	200			−0.01	
15½	7½	MIDLND WALWN	$8	7½	8	+½	12	0.12	1.5	2.01	4.0
75	13	MINES DYNACO	37	35	35	−3	16			0.05	7.0
47	9	MIRANDOR CLA	15	10	15	+2	248				
52	15	MISPEC RES	35	32	35	+1	21				
25⅛	22⅛	MITEL $2.00	$23¾	23½	23½	−⅛	2	2.00	8.5		
9⅜	400	MITEL CORP	480	450	475	−5	101			0.27	17.6
49	15	MNS DU NORD	22	15	16	−2	58				
28⅜	√17¾	MOLSON CO A	$19	17¾	18⅜	−⅜	100	0.72	3.9	2.76	6.7
29	√18½	MOLSON CO B	$19⅛	18½	18⅝	−⅛	2	0.72	3.9	−1.12	
44	30	MONTEREY A	33	33	33		1			−0.03	
28⅛	22½	MOORE CORP	$24⅝	23⅝	24½	−⅛	43	0.94‡	5.3	1.19‡	15.0
6	√380	MORGAN HYDRO	410	380	410	−20	16			0.05	82.0
11½	√8	MORISON PET	$8⅜	8	8	−¼	41				
330	80	MPACT IMMEDI	100	100	100	−5	1			−0.74	
7¼	√7	MPG INV CORP	$7	7	7	−⅛	*	0.18	2.6	0.16	43.7
330	215	MSV RES INC	265	257	265		84			0.03	88.3
160	40	NAR RES	45	45	45	−5	5			−0.23	
210	80	NATL BK SPEC	150	150	150	+40	1				
28	24⅛	NATL BK SR10	$25⅞	25¼	25⅜		6	2.19	8.6		
27¼	23⅛	NATL BK SR11	$24⅝	24⅜	24½	−⅛	3	2.00	8.2		
24	19¾	NATL BK SR12	$21	20⅝	21	+¼	5	1.63	7.7		
27½	24⅞	NATL BNK SR9	$26⅛	25¾	26		8	2.38	9.1		
250	105	NATL SEA PRD	225	210	215	−5	5			−1.52	
15½	13¼	NELVANA LTD	$13¾	13⅝	13⅝	−⅛	12				
10¾	8½	NEW ALTAM UN	$9¼	8¾	9	−¼	10				
95	11	NEW GOLDCORE	64	43	60	+20	67				
205	70	NEW TOTAL	190	170	170	−30	17			−0.28	
72	25	NORA EXPLOR	45	41	41	−6	8				
110	50	NORAMCO MN	66	66	66	−3	10			0.11	6.0
14¼	√9⅞	NORANDA FOR	$10½	9⅞	10⅛	−¼	111	0.40	4.0	−0.87	
27⅞	√22⅜	NORANDA INC	$23¾	22⅜	23⅛	−⅝	95	1.00	4.3	−0.51	
7⅛	√435	NORANDA SPEC	435	435	435	−60	2				
27¾	√22⅝	NORANDA 6% E	$24	22⅝	23	−¾	11	1.20	5.2		
18⅜	13¾	NORCEN ENRGY	$17¼	16⅜	16⅝	−⅝	184	0.60	3.6	0.49	33.9
45	20	NORMABEC RES	35	31	31	−4	6				
180	√95	NORTHGATE EX	95	95	95	−5	2	0.50	52.6	−0.26	
15	8¾	NOVA CORP	$12⅞	12	12⅝	+¼	1644	0.24	1.9	0.47	26.9
9½	8	NOVA CP PEAC	$9	8⅞	9		4	0.19	2.1		
5½	110	NOVA CP SPEC	380	345	380	+35	14				
13⅜	10⅝	NOVA SC PWR	$11½	11	11⅜	+⅜	64	0.76	6.7	1.07	10.6
70	25	NOVEDER INC	52	49	49	−3	122				
5⅞	320	NOVICOURT	445	400	420	−30	10				
7¼	5¼	NOVICRT PR A	$5¾	5¾	5¾		*	0.43	7.5		
51	36¼	NRTHN TELE	$46⅜	43¼	44⅝	−1⅝	223	0.36‡	1.1	−3.54‡	
105	15	NUMAC AP95	22	15	20	−3	26				
9½	7	NUMAC ENERGY	$8¼	8⅛	8¼	+⅛	3			0.26	31.7

O/P

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
13½	9⅛	OCELOT EN B	$10⅝	10¼	10¼	−½	1			0.50	20.5
76	42	OLCO PETR A	50	50	50		3			−0.08	
375	220	ONDAATJE CP	230	220	220		55			0.21	10.5
18¼	√12⅞	ONEX CORP	$13¼	12⅞	13	−⅛	3	0.42	3.2	4.38	3.0
130	√10	ORBITE CL A	12	10	10	−3	119				
34	10	OREX INC	23	18	22	−2	155				
14	5	ORIENT RES	7	6	7	+1	92				
185	100	ORLEANS RES	160	140	160	+20	62				
24⅜	18	OSHAWA GRP A	$18¼	18	18¼	−¼	854	0.50	2.7	1.27	14.4
21¼	√10⅛	PACIF FOREST	$10¾	10⅛	10¾	+⅜	56				
44⅜	37	PANCDN PETE	$42	40¾	41¼	−1	1	0.80	1.9	1.97	20.9
350	135	PANTORAMA IN	155	150	155		1			0.30	5.2
5	120	PARK MEDIT	240	205	220	−10	323			−0.11	
5¾	375	PEERLESS CPT	415	405	405	−5	2			−0.05	
32⅝	√15¾	PEGASUS GOLD	$17¾	15¾	17	−1⅛	22	0.10‡	0.8	0.30	56.7
12¼	√11	PENGROWTH UN	$11⅝	11	11⅜	−⅛	10	1.10	9.7		
440	300	PERKINS PAPR	325	310	310	−15	149			−0.88	
14⅞	10¾	PETRO-CANADA	$11½	11¼	11½	+¼	36	0.20	1.7	0.66	17.4
8⅞	6⅝	PHILIP ENVIR	$7½	7	7½		3			0.74	10.1
5½	5	PHOENIX LIFE	$5½	5⅛	5½	+⅛	112				
22¾	√18	PINNACLE RES	$18	18	18	−1	1			0.78	23.1
37⅛	√25⅝	PLACER DOME	$27¼	25⅝	26¾	−⅝	241	0.30‡	1.5	0.45	59.4
7⅝	440	PLASTIBEC	$7	6⅞	7	+⅛	29			0.29	24.1
48	20	PLEXMAR RES	20	20	20	−5	1			0.09	2.3
11	√6¾	POCO PETROL	$7¼	6¾	7⅛	+⅛	1962			0.06	118.7
56	27⅝	POTASH SASK	$46¼	43½	46¼	+1⅞	10	1.44	3.1	1.61	28.7
23⅝	17⅞	POWER CORP	$18⅞	18⅛	18⅝	−⅛	56	0.70	3.8	0.64	29.1
35⅝	27¾	POWER FINCL	$29	28⅜	28⅝	−¼	24	0.96	3.4	1.83	15.6
12	8⅝	PREM CHOIX A	$10	10	10		3	0.20	2.0	0.71	14.1
19	10⅜	PREMDOR INC	$10⅝	10⅝	10⅝		2			0.57	18.6
185	75	PREMIER CDN	160	140	160	+10	2			0.38	4.2
160	75	PROMATEK IND	85	83	83	−6	6			−0.23	
7⅛	√480	PROVIGO INC	$5	480	495		48	0.08	1.6	−1.25	
26	23	PROVIGO SR A	$23¼	23⅛	23¼		3	2.00	8.4		

Q/R

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
24¼	18⅝	QUE TEL	$18⅞	18⅝	18⅞	+⅛	9	1.27	6.7	1.69	11.2
21⅜	15½	QUEBECOR A	$17	16¾	17	+¼	6	0.26	1.5	0.70	24.3
21⅞	15¼	QUEBECOR B	$17	16⅜	16⅜	−⅛	70	0.26	1.6	0.79	21.0

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 25 novembre 1994

18	√12¾	TRIMAC LTD	$13	12¾	12⅞	–⅝	60	0.15	1.2	0.69	18.7
44½	29½	TRIMARK FINL	$39¼	38¼	38⅜	–1⅛	11	0.24	0.6	72.00	0.5
11½	9¼	TRIZEC CORP	$9¾	9⅜	9⅜	–½	5				
410	√201	TRIZEC JL99	245	201	245	+5	11				
10½	7	TVX GOLD INC	$9½	8½	9⅛	–¼	281			0.12	76.0

U/V

17½	13¼	UAP INC A	$15	14⅜	14⅜	–⅛	11	0.34	2.4	1.47	9.8
11½	7¾	UNI-SELECT	$9¾	9⅝	9⅝		2	0.16	1.7	0.87	11.1
23½	19	UNICAN SEC A	$22½	22½	22½	–½	1	0.14	0.6	1.21	18.6
23⅝	17	UNICAN SEC B	$23	22½	22½	–½	1	0.17	0.7	0.78	28.8
31	23¾	UNIT DOM IND	$27¼	26⅝	26¾	–¼	73	0.20‡	1.0	0.97‡	20.0
26¼	24¾	UNIT DOM 9.5	$25¼	25	25		2	2.38	9.5		
5⅛	350	UNIVERS INFO	395	375	390	–5	3			0.43	9.1
11¾	6¾	UTD WESTBRNE	$11⅛	10⅝	10¾	–⅛	298			–0.80	
28	23½	VAL ROYAL	$28	27¼	28		1	0.08	0.3	–0.51	
14¼	10¾	VAN HOUTTE	$13½	12½	13⅛	–⅛	10	0.15	1.1	0.73	18.0
160	30	VENCAN GOLD	32	32	32	–8	2				
17	11	VIDEOTRON	$13¼	11¾	12	–1¼	88	0.06	0.5	0.32	37.5
38	17	VIOR MIN(LA)	20	17	20	+1	135			–0.03	
86	45	VIRGINIA GLD	52	52	52		20				
80	51	VISIONTRN A	75	75	75		1			0.08	9.5
62	50	VOGUE INC	62	50	62		198				

W/X

11⅞	7⅞	WASCANA EN	$10⅞	10¼	10½	–⅜	28			0.05	210.0
345	200	WEST QUE MNS	285	285	285	–10	1			–0.11	
24⅝	20	WESTCOAST EN	$23⅜	22⅝	23¼	+½	80	0.88	3.8	–0.78	
7	425	WESTRK I F I	$6½	6½	6½	+⅛	2	0.96	14.8	0.03	216.7
6⅝	53	WISE STR A	84	76	80		50			0.06	13.3
17½	14¾	WSTN STAR TR	$16⅜	15¾	16	–¼	22	0.12	0.7		

Y/Z

85	35	YORBEAU R A	55	50	50	–5	24			–0.03	
16¾	8½	20-20 FINCL	$12	11	11	–1⅜	6	0.12	1.1	0.36	30.6

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 25 novembre 1994

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
STELCO INC B	*	$7½	7½	7½	+4⅝	161.7
VENGOLD INC	674	390	230	380	+100	35.7
PC DOCS GRP	392	200	112	180	+40	28.6
ATI TECH	486	$8¼	6⅛	7⅞	+1⅝	26.0
REDAURUM LTD	587	175	125	175	+35	25.0
BRAMALEA INC	1699	310	213	292	+53	22.2
CABLETEL CM	16	$11¾	10⅜	11	+1⅝	17.3
ACC TELENTER	14	320	√250	320	+45	16.4
GWIL IND INC	1	190	190	190	+25	15.2
VERSACOLD	88	$10⅝	9¼	10⅝	+1⅜	14.9

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BT CDA 1 IR	211	275	√185	190	–85	–30.9
MAAX DEC94	1	$5	√400	400	–150	–27.3
SOLITARIO RS	22	128	√100	100	–36	–26.5
CINTECH TELE	14	141	100	110	–39	–26.2
CGI GROUP A	*	210	√210	210	–60	–22.2
DALMYS CDA C	10	115	100	100	–25	–20.0
PLAINTRE SYS	544	$10⅛	8¼	8½	–2	–19.0
DESJ LAUR A	2	$5⅝	√5⅛	5⅛	–1⅛	–18.0
GLDN STAR RS	64	$12¾	√11	11½	–2¼	–16.4
RIO ALG FB96	149	410	365	365	–70	–16.1

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
METHANEX 1IR	6916	$12⅛	10⅛	12	+⅜	3.2
METHANEX CP	6534	$18¾	16½	18⅝	+½	2.8
NOVA CORP	5992	$12⅞	12	12½		
BANK OF MTL	4899	$25⅞	24⅜	25¾	+1	4.0
ROYAL BK CDA	4554	$29⅝	27¾	29½	+1⅝	5.8
IPL EGY I.R.	3663	$23	√19½	22½	+1½	7.1
BANK NOVA SC	3554	$28	26½	28	+1	3.7
ALCAN ALUM	3452	$34¼	30⅞	32⅞	–1	–3.0
TOR-DOM BANK	3354	$21	19⅝	21	+1	5.0
PLACER DOME	3018	$27¼	√25⅝	26¾	–⅝	–2.3

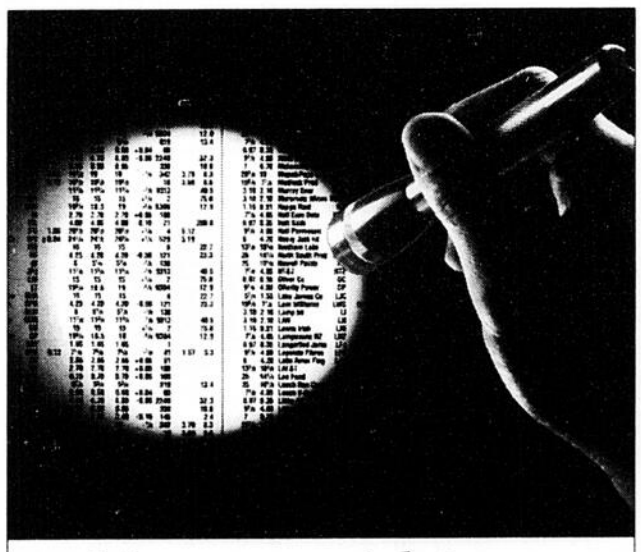
* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

A/B

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
6⅜	335	A BUC OR TWO	380	365	365	–15	3	0.08	2.2		
14⅝	212	ABER RESOUR	$8	6¼	6¼	–1⅛	647			–0.17	
11	6¾	ABITIBI 1IR	$8¼	7⅛	7⅛	–¼	1800				
20⅝	13¾	ABITIBI-PRCE	$17⅞	16½	17½	–⅛	1501			–1.76	
8⅛	126	ABL CANADA	255	235	235	–15	17			–1.54	
40	11	ACADIA MNRL	14	14	14		2			–0.02	
11	√250	ACC TELENTER	320	250	320	+45	14			–1.24	
280	175	ACCORD FINCL	240	240	240		1	0.06	2.5	0.18	13.3
390	150	ACCUGRAPH A	340	310	325	–10	112			–0.13	
15	11	ACKLANDS LTD	$12	11⅝	11⅝	–⅜	8			1.33	8.7
34⅛	√211¼	ACME METALS	$22⅝	21¼	21⅝	–⅝	7				
48	16	ADEX MINING	22	19	19	–2	983				
5¼	270	ADRIAN RES	405	365	390	+10	298			–0.15	
425	110	ADV GRAVIS	129	110	120	+4	276			–0.01	
110	30	ADVANTX MARK	45	41	45	+4	10				
9½	√5⅛	ADVENTURE EL	$5½	5⅛	5¼	–¼	2	0.14	2.7	0.63	8.3
116	33	ADVNTR JU96	70	70	70	–5	1				
21	14	AGF MGMT BPR	$14⅞	14¼	14½	–⅜	34	0.48	3.3	0.55	26.4
19¾	√13	AGNICO-EAGLE	$15¼	13	14	–1½	237	0.10‡	1.0	0.35‡	29.1
10⅛	6	AGRA IND A	$6⅞	6⅞	6⅞		*	0.14	2.0	0.70	9.8
10¼	5½	AGRA IND B	$6	5¾	5⅞		24	0.16	2.7	0.11	53.4
6⅝	330	AIM SAFETY	$5⅝	5	5½	+½	14				
18⅞	√11	AINSWRTH LUM	$11½	11	11¼	–¼	204			1.48	7.6
8½	475	AIR CANADA	$8	7½	7¾	–¼	1126			–0.51	
315	95	AIR CDA DC95	250	225	238	–12	172				
105	38	AIRBOSS AMER	65	54	55	–10	397			–0.07	
15¾	8½	AIT ADV INFO	$9½	9	9½		21			0.26	36.5
23	11	AJ PERRON	14	12	13	–1	273			0.06	2.2
5¼	315	AKITA DR CLA	375	360	360	–15	10				
5¼	340	AKITA DR CLB	375	375	375		4			0.46	8.2
38⅛	27	ALCAN ALUM	$34¼	30⅞	32⅞	–1	3452	0.30‡	1.3	–0.37‡	
24⅜	21⅜	ALCAN SR 'C'	$22⅜	21⅞	22	+⅛	80	1.59	7.2		
26⅜	23⅝	ALCAN SR 'D'	$24½	24¼	24½	–¼	3	1.65‡	6.7		
21	17¼	ALCAN SR 'E'	$18⅜	18	18	–⅛	8	1.19	6.6		
270	80	ALGO GRP A	80	80	80		3			0.10	8.0
20	13	ALGOMA CENT	$20	19¾	20		2			1.34	14.9
23	13¾	ALGOMA FN PR	$21⅜	21¼	21¼		13	1.38	6.5		
8⅝	5⅞	ALLELIX PHAR	$7	6	6¾	–¼	49			–1.05	
18	12⅜	ALLIANCE COM	$16⅜	15¾	16	–½	27			1.01	15.8
23½	16¼	ALLIANCE FOR	$19⅝	18½	19	–⅜	272				
14½	6½	ALPHANET TEL	$10¾	10	10½	–½	222				
245	√128	ALPINE OIL S	145	128	130	–15	71				
22¾	17⅝	ALTA ENERGY	$19⅛	18⅜	18¾	–¼	683	0.40	2.1	1.33	14.1
7½	440	ALTA GENETIC	450	440	450	+5	2			0.46	9.8
17¾	13¼	ALTA NAT GAS	$15⅜	14⅞	15	–⅜	17	0.68	4.5	1.33	11.3
350	√60	ALTAI RES	87	60	65	–19	152			0.05	13.0
7¾	340	AM ECO CORP	380	340	350	–30	33			0.09	38.9
5⅝	300	AM GEM CORP	485	455	475		45			–0.04	
45	41¼	AM SENSORS	$45	41¼	45		11				
11⅝	8⅜	AMAX GOLD	$9	9	9	–⅛	*			–0.55	
40⅝	√28⅜	AMER BARRICK	$30¼	28⅜	29¾	–½	2702	0.10‡	0.5	0.81	36.7
48	25	AMER LEDUC	29	28	28	–2	5			0.06	4.7
8¼	480	ANCHOR LAMIN	$5⅝	5⅛	5¼	–½	19	0.12	2.3	0.47	11.2
18	12⅛	ANDERSN EXPL	$14	13⅜	13⅝	–⅛	418			0.80	17.0
12½	10	ANDRES WNS A	$10¾	10⅝	10⅝		4	0.60	5.6	0.88	12.1
46	40½	ANG-C TEL315	$43	43	43	–½	*				
142	√60	ANTARES MNG	75	60	60	–19	30			–0.02	
100	93	APEX LAND	100	93	93		8				
153	√6	APPLIED CARB	12	6	10	–4	1034				
19¼	12½	ARBOR MEM A	$18	17⅞	18	+½	2	0.07	0.4	0.48	37.5
19¼	12¾	ARBOR MEM B	$17	16¼	16⅞	–⅛	1	0.07	0.4	0.62	27.2
23¼	√11⅜	ARCHER RES	$14⅜	11⅜	11¾	–2¼	753			0.47	25.0
49⅝	42⅛	ARGUS 250PRA	$45⅜	45⅜	45⅜	+3¼	2				
√41⅜	35½	ARGUS 260PRA	$41⅜	41⅜	41⅜	+1⅜	2				
38⅛	32	ARGUS 270PRB	$34⅛	34⅛	34⅛		*				
220	98	ARIMETCO INT	130	112	119	–11	59			–0.20	
289	80	ARMBRO ENT	105	103	105		19			–3.72	
234	32	ARROWLINK CP	38	32	32	–5	73			–0.09	
445	310	ARTISAN DRIL	325	310	320	–5	82				
53	6	ASBESTOS CP	$8¼	8¼	8¼	–¾	1			0.70	11.8
100	72	ASCENTEX EN	87	85	85	–2	9				
320	√70	ASHTN MINING	80	70	75	–2	58				
160	15	ASHTON 095	15	15	15		1				
20	12	ASTRAL INC A	$12½	12	12⅜	+⅛	12	0.30	2.4	0.74	16.7
19½	12	ASTRAL INC B	$12½	12	12½	+½	6	0.30	2.4	0.70	17.9
12¼	6½	AT PLASTICS	$11¼	10¾	11¼	–⅛	77	0.18	1.6	–1.48	
17	12	ATCO LTD I	$14⅜	14⅛	14¼		56	0.28	2.0	1.57	9.1
5⅛	√275	ATCOR RES A	295	275	280	–5	51			0.33	8.5
5⅛	√275	ATCOR RES B	285	275	275	–10	14				
185	61	ATHABASK GLD	105	70	102	+9	313				
19⅞	450	ATI TECH	$8¼	6⅛	7⅞	+1⅝	486				
185	√75	ATLAN GOLD	82	75	80	–2	40			–0.07	
75	75	ATLANTIS A96	75	75	75		6				
16½	8¼	ATLANTIS COM	$10½	9	10½	+⅞	11			1.02	10.3
225	120	ATLANTIS RES	211	200	205	–10	19			0.12	17.1
12¾	√6⅞	ATS AUTOMAT	$8	6⅞	7½	–½	13			0.35	21.4
157	100	AUDREY RES	115	115	115	–5	7			–0.08	
17¾	14¼	AULT FOODS	$16⅜	16⅛	16⅜	+¼	36	0.66	4.0	1.35	12.1
7⅞	360	AUR RESOURCE	425	385	405	–15	115			0.01	405.0
22	6	AUREX DEC95	12	12	12		30				
149	100	AUREX RES	117	106	110	–17	60				
113	70	AURIZON MNS	90	86	87	–5	136			–0.42	
5⅛	455	AUTOSTOCK	$5	5	5		1	0.14	2.8		
130	80	AUTREX CL A	100	96	96	+11	1	0.37	38.5	–0.11	
28¼	18½	AVENOR INC	$25¼	24½	24¾	–⅜	128			–4.88	
21	17⅝	AVENOR 2IR	$19¼	18⅜	18⅝	–½	85				
385	250	AZCO MINING	325	280	280	–45	61			–0.08	
335	√210	AZTEC RES	250	210	240	–15	145			0.09	26.7
140	61	B C BANCORP	67	65	65	+1	49			–0.01	
11¾	7½	B C SUGAR A	$8⅝	8¼	8¼	–¼	79	0.40	4.8	0.53	15.6
300	101	BAJA GOLD	255	220	240	–10	254			–0.27	

B

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
350	150	BALLARD JN97	255	250	255	–10	3				
10¾	5⅜	BALLARD PWR	$8¾	8¼	8¾		5				
10⅜	450	BALLISTIC EN	$7⅛	6¼	7⅛	+⅛	32				
20¾	13⅜	BANISTER FDN	$13½	13½	13½	–¼	*			1.50	9.0
32¼	27¾	BANK MTL SR1	$28	27¾	28		6	2.25	8.0		
28⅜	24½	BANK MTL SR2	$25⅛	24¾	25	–⅛	16	1.69‡	6.8		
29¾	26⅝	BANK MTL SR4	$28	27⅜	27¾	+¼	11	2.25	8.1		
24¼	21⅝	BANK N SC PR	$22⅛	21¾	22		54	1.12	5.1		
33¼	23⅛	BANK NOVA SC	$28	26½	28	+1	3554	1.16	4.1	1.72	16.3
28⅛	25¼	BANK NS PRC	$26⅝	26⅜	26⅝	+⅛	9	2.25	8.5		
29¾	26⅛	BANK NS SER5	$27½	27¼	27½	+¼	24	2.31	8.4		
28⅞	24⅝	BANK NS SER6	$25⅛	24⅞	25⅛	+¼	29	1.79	7.1		
20⅝	18¾	BANK NS 9.5%	$20	19⅞	20	+⅛	4				
30¾	22	BANK OF MTL	$25⅞	24⅜	25¾	+1	4899	1.20	4.7	2.81	9.2
7¼	450	BARRINGTON P	$5⅛	475	5	–⅜	153			0.22	22.7
√8¾	6	BATON BRDCST	$8¾	8⅛			3			0.13	65.4
15	12⅝	BATTLE M GLD	$13⅜	13⅜	13⅜	+¼	1	0.05‡	0.5	–0.10‡	
17¼	13⅜	BC GAS INC	$13⅜	13⅜	13⅜	–⅛	277	0.90	6.7	2.69	5.0
25½	25	BC GAS 710PF	$25⅜	25¼	25⅜		8	1.77‡	9.6		
21½	19	BC TEL $1.21	$19½	19½	19½	+⅜	*				
68	62	BC TEL $4.5	$62½	62½	62½	–1½	*				
73	67¼	BC TEL $4.75	$71	71	71		*				
27⅜	21½	BC TELECOM	$25	23¾	23⅞	–1	168	1.24	5.2	1.81	13.2
52⅞	44	BCE INC	$46⅜	45⅜	46¼	+⅜	2038	2.68	5.8	–5.71	
44	41¼	BCE INC PR O	$42	42	42		1	2.68	6.4		
8⅜	186	BCE INC WT	240	200	233	+13	474				
28¼	25¼	BCE INC 1.95	$26	25⅜	25⅜	–⅝	20	1.95	7.7		
√45¼	35	BCE MOBILE	$45¼	43½	44	+½	273			0.05	880.0
13¾	7⅞	BEAMSCOPE C	$13¼	12⅜	13	–¼	13			1.10	11.8
259	165	BEAU CANADA	197	179	190	+1	1832			0.04	47.5
13¾	7¼	BECKER MLK B	$8½	8	8	–⅞	10			–1.74	



Nous vous éclairons dans vos décisions.

Pour vous aider à voir plus clair en matière de placement, voici une offre que peu d'investisseurs avisés refusent : un guide du marché des fonds communs de placement, sans frais, et de toutes petites commissions. Composez le **1 800 361-6601** pour en savoir plus.

Courtage Réduit Scotia®

Filiale en propriété exclusive de La Banque de Nouvelle-Écosse.

® Marques déposées de La Banque de Nouvelle-Écosse. Courtage Réduit Scotia inc. usager inscrit de ces marques.

245	190	BEDFORD CA B	200	190	195	–10	13				
28	24⅛	BELL CDA SR9	$26	25⅛	26	+1	6	1.88	7.2		
28	26	BELL CDA S10	$26	26	26	–¼	*	1.86	7.2		
28¾	25¼	BELL CDA 194	$26¼	26¼	26¼	+¼	1	1.94	7.4		
340	√205	BEMA GOLD CP	232	205	218	–15	431			0.03	72.7
160	√110	BENSON PETRO	131	110	125	+10	202			0.07	17.9
65	34	BETHLEH RES	48	42	44	–2	127			–0.47	
470	325	BGR PREC F04	390	380	385		4				
17¼	13½	BGR PRECS A	$15	14⅛	14¼	–⅝	47			0.61	23.4
√18¼	11½	BIOCHEM PHRM	$18¼	16⅜	16½	+⅝	488			–0.22	
10	6¼	BIOMIRA INC	$7¼	6½	6½	–½	29			–1.09	
420	200	BIONAIRE INC	250	240	240	–4	4			0.23	10.4
470	215	BIONICHE INC	280	260	275	–10	3				
13½	455	BIOVAIL CORP	$11	10½	11		2			5.88	1.9
105	47	BLACK HAWK M	90	68	75	+5	1005			–0.02	
48	9	BLACK SWAN	17	13	17	+4	404				

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
11¾	7¾	BLUE RANGE A	$9⅜	8½	9	–½	270			0.35	25.7
225	40	BMB COMPUSCN	150	150	150	–20	10			–0.15	
56	27	BMR GOLD CP	38	32	35	+1	222				
23⅝	15¼	BNT LTD C S	$18	17¾	18	+¼	1				
30⅜	27½	BNT LTD E D	$28⅜	28	28⅜	+⅛	3	2.68	9.4		
26¼	24¾	BOMBARD PR	$25	25	25	–1	10	1.88	7.5		
23⅛	18	BOMBARDIER A	$21	20¾	21	–¼	4	0.30	1.4	1.18	17.8
23⅛	17¾	BOMBARDIER B	$21¾	20⅝	21½	+⅜	1067	0.31	1.5	1.43	15.0
155	100	BOVAR INC	120	105	110		123			0.01	110.0
80	14	BOW FLEX INC	17	15	15	–2	61				
250	145	BPI FIN CP	200	175	200		234				
72⅜	55½	BR GAS ADR 3	$62¾	62½	62¾	–1¼	*	2.97	4.7		
5⅛	220	BRACKNELL CP	290	270	270	–15	28	0.60	22.2	–0.21	
10⅜	212	BRAMALEA INC	310	213	292	+53	1699			0.10	29.2
300	√170	BRAMPTON B A	200	170	200	+15	31			–0.38	
45	15	BRANDEVOR	17	16	17		87			–0.07	
25	10	BRANDSE JA97	15	15	15	+5	5				
130	70	BRANDSFLITE	90	85	85	–5	5				
40½	37	BRASCADE PRA	$38¼	38¼	38¼		*	3.60	9.4		
21	14⅞	BRASCAN CL A	$19¾	18⅜	19½	–¼	1106	1.04	5.3	–0.34	
35	15	BRASCAN EX R	25	22	22	–7	186				
√26¼	25	BRASCAN 10%B	$26¼	26¼	26¼	+⅛	*	2.50	9.5		
25	22	BRASCAN 1875	$23½	23½	23½		1	1.88	8.0		
6½	400	BRASSIE GOLF	$5	480	5	+15	29			–0.70	
4	3	BREAKWA DC94	4	3	3		2181				
33	12	BREAKWATER	19	13	13	–6	4294			–0.07	
16½	14¾	BRENDA MINES	$15¼	15¼	15¼	–¼	*			1.37	11.1
210	165	BRICK BREW	175	165	165	–20	2			–0.03	
97⅛	77½	BRIT TL ADR	$80	80	80	+2½	*	3.82	4.8	0.25	320.0
445	315	BRL ENTERPRI	425	385	385	–55	2			0.23	16.7
27¼	22½	BRUNCOR INC	$24⅜	23½	24⅛	+¼	29	1.28	5.3	1.74	13.9
11⅝	7½	BRUNSWICK M&	$10¾	10¾	10¾		5	0.20	1.9	–0.71	
25	10	BRYNDON VENT	10	10	10		10				
250	√100	BT CALL JN96	130	100	125	–5	7				
390	√185	BT CDA 1 IR	275	185	190	–85	211			3.31	0.6
286	180	BT PUT JN96	225	180	180	–15	289				
27½	√15½	BUDD CDA INC	$16¾	15½	16¾	+¼	4	2.50	14.9	–0.37	

C/D

9½	√315	C-MAC INDS	340	315	325	–10	17			0.44	7.4
195	√50	CABLESHARE A	55	50	55	–5	4			–0.06	
198	70	CABLESHARE B	88	70	70	–18	2			–0.03	
12¾	400	CABLETEL CM	$11¾	10⅜	11	+1⅝	16				
15¾	10¾	CABRE EXPLOR	$14	11⅞	12¼	+⅜	22			0.50	24.5
8	5⅝	CAE INC	$7¼	6¾	6⅞	–¼	389	0.16	2.3	–3.61	
10¼	7½	CALDWELL CLA	$9¾	9	9¾	+⅝	62	0.72	7.4	0.48	20.3
13⅛	75	CALEDONIA MN	$12⅛	10½	11½	–⅛	678			–0.08	
8⅜	305	CALIAN TECH	400	385	390	+10	54				
13½	6⅛	CALL-NET CLB	$7	6⅛	6⅛	–⅝	57				
13¼	√6¼	CALL-NET ENT	$7	6¼	7		167			–0.16	
195	110	CAMBERLY EN	155	120	155	+20	87				
35	19	CAMBIEX DC95	19	19	19	–2	10				
83	√53	CAMBIEX EXPL	56	53	56	+1	13				
23¾	√15	CAMBIOR INC	$16⅜	15	15⅝	–⅞	688	0.14	0.9	0.48	32.6
9⅛	√210	CAMBIOR JN95	290	210	280	–20	321				
6½	√130	CAMBIOR JN96	185	130	185	+9	179				
20½	√12	CAMBRDGE SHP	$12¾	12	12⅝	–⅛	420	0.32	2.5	0.54	23.4
10½	√5¼	CAMCO (ONT)	$5½	5¼	5¼	–½	16	0.03	0.6	0.08	65.6
30	21¾	CAMECO CORP	$29⅞	28½	28⅝	–¼	740	0.50	1.7	1.68	17.0
103	55	CAMPBELL RES	81	72	72	–13	166			–0.03	
190	95	CAMVEC CORP	181	180	180	+5	9			0.20	9

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
31½	26¾	CDN IMP SR 9	$27¾	27½	27¾	+⅛	31	2.27	8.2		
28⅛	26	CDN IMP SR10	$26⅝	26¼	26½	–¼	34	1.90‡	7.2		
28¾	25⅝	CDN IMP SR11	$27½	27⅛	27⅛		12	2.21	8.2		
27⅞	√24½	CDN IMP SR12	$25⅛	24½	24⅝	–¼	38	1.63‡	6.6		
28¼	24	CDN IMP SR13	$25⅛	24⅝	25	+⅛	81	1.75	7.0		
290	√105	CDN JOREX	120	105	115	+5	51			0.12	9.6
80	28	CDN MAN N-V	80	60	80	+14	12	0.20	25.0	0.27	3.0
95	30	CDN MANOIR	80	75	75	–5	6			–0.36	
450	185	CDN MAP FN A	205	205	205	+5	8			0.04	51.3
17½	13	CDN MARCONI	$14¾	13½	14¾	+1¼	28	0.14	0.9	1.31	11.3
22¾	15	CDN NAT RES	$17	15¼	17	+1	836			0.60	28.3
6	440	CDN NRTHSTAR	485	475	480	–20	12	0.18	3.7	1.27	3.8
34⅛	22	CDN OCC PET	$32⅞	31¼	32¼	–⅝	563	0.40	1.2	0.51	63.2
24¾	19⅝	CDN PAC LTD	$21⅝	20¾	20¾	–⅜	2148	0.32	1.5	–0.62	
7⅛	√360	CDN PIONEER	400	360	380	–20	136			0.46	8.3
10⅜	6	CDN REAL UN	$8½	8	8⅛	–¼	10	0.35	4.3		
18	10	CDN TIRE CLA	$11⅜	11	11¼	+⅛	460	0.40	3.6	1.65	6.8
19¼	12½	CDN TIRE CP	$14	13¾	14		*	0.40	2.9	0.95	14.7
27	21⅞	CDN UTIL CLA	$24	23⅛	24	+¾	58	1.44	6.0	2.86	8.4
27⅜	23⅛	CDN UTIL CLB	$24½	23¾	24	+¼	2	1.44	6.0	2.05	11.7
28¼	25½	CDN UTIL PRP	$26⅛	26	26	–⅛	1	2.00	7.7		
26¼	24	CDN UTL SR L	$25¼	25¼	25¼		*	1.93	7.6		
26¼	24⅞	CDN UTL SR N	$25½	25⅛	25¼		2	1.77	7.0		
28	23¾	CDN UTL SR O	$25	24	24		4	1.48	6.1		
24⅞	23¼	CDN UTL SR R	$23½	23¼	23¼		4	1.32	5.7		
12¾	10	CDN WES N 4%	$11	11	11	–½	1	0.80	7.3		
√10¼	7	CDN WESTN BK	$10¼	9½	9½	–½	13	0.07	0.7	0.86	11.0
460	305	CDN WORLD	420	380	380	–35	6				
288	160	CDN 88 ENRGY	200	180	200	+5	558				
26	19⅛	CELANESE CDA	$24¾	24	24	–⅛	3	0.52	2.2	4.62	5.2
80	15	CENT CAPITAL	17	17	17		5			–25.54	
8½	6½	CENT FUND A	$6¾	6⅝	6¾	+⅛	26	0.01	0.1	–0.06	
25¼	24⅛	CENTRA G 785	$25	24½	25		8	1.96	7.8		
10	8	CENTREFUND R	$8½	8½	8½		2	0.60	7.1		
19½	√10¼	CFCF INC	$11⅜	10¼	11		41	0.20	1.8	0.53	20.8
8½	6½	CFM INTL	$7¼	6¾	7⅛	+⅜	40				
250	√155	CFS GROUP	155	155	155	–15	12	0.10	6.5	0.11	14.1
12	7½	CGC INC	$9¼	9	9	–½	2	0.20	2.2	0.24	37.5
298	√210	CGI GROUP A	210	210	210	–60	*			0.83	2.5
7	√300	CHAI-NA-TA	410	300	350	–60	134				
460	290	CHALLENG INT	310	300	310	+10	2	0.20‡	8.9	0.16‡	14.1
12⅝	9	CHAMP ROAD M	$10¼	10⅛	10¼	–¼	30	0.16	1.5		
310	√176	CHANCELLR EN	197	176	190	+2	103			0.06	31.7
350	42	CHANNEL RES	180	130	180		21			–0.02	
6	200	CHASE RES	310	285	290	+10	29				
17	11	CHATEAU STRS	$13½	12⅛	12⅛	–1⅝	3	0.30	2.5	2.24	5.4
22	15¼	CHAUVCO RES	$18⅝	17¾	18⅝	+¾	63			0.66	28.2
12⅞	5¼	CHC HELI CLA	$5⅝	5½	5½	+⅛	3	0.10	1.8	0.29	19.0
12¾	5¼	CHC HELI CLB	$5¼	5¼	5¼		2	0.10	1.9		
7¼	5	CHC HELI D94	7	7	7	+1	21				
80	40	CHENI GLD MN	42	42	42		8			–2.49	
24¾	√15¾	CHIEFTN INTL	$17	15¾	15⅞	–1⅛	39				
10⅜	√8	CHINA OPPT F	$8⅜	8	8	–¾	4				
84¼	58	CHRYSLER CP	$67¼	63⅛	66	–¾	2	0.80‡	1.7	4.66‡	10.3
22½	14¾	CHUM CL B	$16¾	16⅜	16⅜	+⅛	4	0.17	1.0	1.24	13.4
12⅞	8¼	CI FUND MGMT	$12⅝	11	12	–½	88	0.16	1.3		
7½	√435	CIC CANOLA	$5	435	5	+40	49				
12⅞	7½	CIMARRON PET	$11½	11	11	–⅝	8	0.10	0.9	0.31	35.5
9¼	6¼	CINAR FILMS	$6⅞	6¾	6¾	–⅛	4			0.65	10.4
5⅝	320	CINEPLEX	390	355	370	–15	57			–0.05‡	
12¼	7¾	CINRAM LTD	$10½	9⅞	10¼		151	0.12	1.2	0.64	16.0
5¾	100	CINTECH TELE	141	100	110	–39	14			0.02	55.0
6½	420	CIRCO CRAFT	460	460	460	–15	37			–0.15	
40	17	CITADEL GOLD	17	17	17	–2	2			0.01	17.0
390	200	CLAIRVS MR96	215	200	200	–30	5				
9	6½	CLAIRVST GRP	$6⅞	6⅞	6⅞	–⅛	*	0.10	1.5	–0.37	
15⅞	√12¼	CLEARNET CLA	$13½	12¼	12¼	–¼	3				
130	√25	CLEARPORT PE	35	25	35	+4	82				
31	7	CLIFF RES	9	8	8	+1	800			–0.02	
220	50	CLUBLINK CP	75	67	75		57			–0.01	
160	100	CML IND	130	130	130	+5	2			0.14	9.3
95	85	CMRS GAS BPR	$90	90	90	+3	*	5.50	6.1		
25⅛	√23	CMRS GAS 572	$24⅛	23	23⅝	–⅜	3	1.43	6.1		
√25⅛	24¾	CMRS GAS 645	$25⅛	25⅜	25⅜	+⅜	*	1.61	6.4		
470	√190	CO-MAXX EGY	230	190	225	–10	39			0.36	6.2
32	25¼	CO-STEEL INC	$28¼	26¾	27¼	–1	112	0.32	1.2	0.70	38.9
33	√10	COBI FOODS	14	10	10	–6	5			–0.42	
6¼	420	COCA COL BEV	450	425	440	+15	191			–3.51	
6	320	COGAS ENERGY	490	475	480	–20	12			0.22	21.8
13⅛	√9¼	COGECO CABLE	$10	9¼	9¼	–¾	107	0.10	1.1		
13½	7	COGECO INC	$7¾	7½	7¾	+⅝	1	0.10	1.3	1.92	4.0
21⅝	11⅜	COGNOS INC	$20	16¾	20	+⅝	40			0.14	142.9
7	5	COHO ENERGY	$6¾	6⅜	6½	–¼	9			–0.03	
45	12	COLONY PAC	20	17	20	–1	3			–0.01	
270	105	COLORTECH A	120	116	120	–5	7			–0.25	
210	√81	COMAPLEX MIN	90	81	81	–6	32				
32½	18¾	COMINCO FERT	$27½	26	27½	+1½	177	0.90	3.3	1.97	14.0
26¼	17⅛	COMINCO LTD	$25¼	23¼	23¼	–2	693	0.30	1.3	–0.97	
27	25	COMINCO PR A	$25	25	25		*	2.00	8.0		
360	190	COMINCO RES	335	320	325	–10	46			–0.13	
10¼	7	COMM SATLLTE	$7	7	7		2	0.20	2.9	0.40	17.5
12⅜	√7¾	COMPUTALOG	$8¼	7¾	7⅞	–½	25			0.33	23.9
155	85	COMSTATE RES	101	95	95	–6	81			0.02	47.5
135	75	CON CDN EXPR	80	75	75	–1	13			–0.66	
70	22	CON ENF CORP	30	27	29	+4	28			–0.72	
125	50	CON EUROCAN	70	70	70		6			–0.65	
230	√126	CON NEVADA G	150	126	136	–14	20				
10½	480	CON RAMROD G	$6⅝	5⅝	6¼	–⅜	144			0.28	22.3
25	6	CONPAK SEAFD	7	7	7	+2	16	0.01	14.3		
450	√260	CONS CARMA A	270	260	265		48			0.42	6.3
390	76	CONS ENF PR	285	250	260	–30	6	1.75	67.3	–4.44	
225	50	CONS HCI A	100	100	100		1			–0.05	
85	37	CONS PROF MN	55	50	55	+3	76			–0.05	
6⅝	√415	CONSOLTX GRP	420	415	420	–5	1				
10	165	CONSUMER PAC	$7½	7	7⅛	–⅜	39			–1.54	
20	16	CONSUMRS GAS	$17	16⅝	16⅝	–⅜	11	0.96	5.8		
325	√160	CONT PHARM A	160	160	160	–10	1			–0.03	
250	115	CONTL BANK	175	174	175	+5	4			0.03	58.3
130	38	CONTRANS A	70	65	69	–1	331				
60	√20	CONTRANS W95	25	20	20	–5	38				
26½	19½	CONWEST EXPL	$23	21½	22⅛	–⅞	122	0.24	1.1	–0.31	
60	√34	CORBY DIS A	$36½	34	35	–1	15	1.12	3.2	4.64	7.5
59	√35	CORBY DIS B	$35¾	35	35	–1	*	1.12	3.2	2.02	17.3
30	10	CORDEX PETRO	25	22	25	+6	46			–1.54	
34¼	√18⅜	COREL CORP	$19¾	18⅜	19⅛	+¼	770			1.18	16.2
107	45	CORNER BAY	56	56	56		1			–0.16	
330	√175	CORNUCOPIA	200	175	185	–15	34			–0.04	
19⅛	14	CORP FOODS	$14⅝	14⅛	14⅛	–⅜	21	0.24	1.7	1.05	13.5
300	100	COSCAN DEV	108	108	108		17	0.30	27.8	0.08	13.5
42⅜	12	COTT CORP	$14⅛	12¾	13½	–⅜	363	0.10	0.7	0.79	17.1
5½	260	COUNSEL CORP	$5¼	480	5	–¼	98			–0.73	
8⅛	410	COUNSEL CP C	$7⅜	7¼	7⅜		12	0.82	11.1		
14	8¾	COUNSEL R UN	$9¼	9	9⅛	–⅛	25	0.85	9.4		
26½	15½	CRESTBROOK	$19⅝	18	18½	–1⅛	75	0.15	0.8	0.55	33.6
18	12¾	CRESTR ENRGY	$14⅞	14¼	14½	–½	34			0.52	27.9
6	350	CROWN BUTTE	395	360	385	–5	31				
25⅝	19	CROWN L 2.50	$22¾	21⅞	22⅜	–⅛	15	2.50	11.2		
57	√40	CROWN LIFE I	$40	40	40	–5	*			–0.78	
9½	6	CROWN RES CP	$7¼	7¼	7¼	–½	*			–0.62	
13½	12⅞	CRS II PF UN	$13¼	12⅞	13¼	+¼	5				
26	21	CRS PFD NT	$23⅜	22½	22⅞	–⅜	10	1.49	6.5		
260	155	CS RES JL96	175	160	160		5				
7⅞	5¼	CS RES LTD	$6⅝	6¼	6⅝	+¼	86			0.26	25.5
15¼	8½	CSA MGMT A	$11	10½	10½	–¾	49	0.15	1.4	0.12	87.5
26½	24	CT FIN PFD2	$24⅞	24½	24½	–⅜	13	2.13	8.7		
20½	17¼	CT FINANCIAL	$18⅛	18	18⅛		2	0.80	4.4	1.29	14.1
28¼	24½	CT FINCL SR4	$25⅛	24¾	25⅛		19	1.84	7.3		
27⅛	23⅝	CT FINCL SR5	$24	23¾	23¾	–¼	5	1.60‡	6.7		
10⅛	7	CUBE ENERGY	$7¾	7¼	7¼	–⅜	319			0.39	18.6
245	90	CUSAC INDS	115	110	110	–10	21			–0.62	
64	√4	CZAR RES D94	14	4	8	+1	901				
224	√127	CZAR RESRCES	150	127	140	+3	619			0.14	10.0
7¼	380	D.A. STUART	$7	6½	7	+⅜	4			–0.62‡	
435	180	DAKOTA MIN	200	185	200		15			–0.16	
270	√50	DAKOTA SP95	60	50	60	–10	6				
250	90	DALMYS CDA C	115	100	100	–25	10			–1.17	
125	40	DATATECH SYS	88	88	88		7			0.14	6.3
5⅛	310	DAYTON MNG	405	385	390	–30	26			–0.09	
42	√13	DEJOUR MNS	16	13	13	–3	143			–0.04	
21⅞	19	DEKALB EGY B	$21¾	21	21¼	–⅜	3				
31¼	14⅛	DELRINA CORP	$20⅜	19	19½		329			0.40	48.8
45	11	DENISON MN A	23	20	22	+1	43			–0.88	
41	1	DENISON MN B	14	11	11	–2	132			–3.20	
7¾	8	DENISON 9.5	74	52	52	–14	43				
7	13	DENISON 9.75	74	60	60	–20	11				
430	200	DEPRENYL AN	295	280	280	–20	3				
5¾	√320	DERLAN INDS	340	320	330	–5	13	0.14	4.2	–2.33	
9½	√7⅜	DERLAN 9.5 A	$8	7⅜	7½		11	0.81	10.8		
18¾	15¼	DESJ LAU PRA	$15¾	15¼	15¼	–⅝	1	1.00	6.6		
9	√5⅛	DESJ LAUR A	$5¾	5⅛	5⅛	–1⅛	2				
120	35	DEVELCON EL	49	48	48	+8	20			0.01	48.0
120	60	DEVRAN PETE	70	62	62	–8	88			0.14	4.4
310	240	DEVTEK CORP	265	250	265	+5	10			–2.04	
110	√62	DEXLEIGH CRP	71	62	67	–1	46			0.15	4.5
20	12⅝	DIA MET CL A	$16	14¾	16		3				
21	√13¾	DIA MET CL B	$15⅞	13¾	15⅞	+⅛	38				
10¼	330	DIAMOND FIEL	$8⅞	7	8½	–¼	843				
360	√31	DION ENTER	50	31	40	+2	226			0.02	20.0
6½	440	DISCOVER WST	$5¼	485	490	–23	28			0.33	14.8
235	√79	DISYS CORP	94	79	90		137			–0.11	
15⅜	14⅞	DIVRS M INC	$15	15	15		11	0.86	5.8		
5⅞	315	DMR GROUP A	400	385	400		4			–0.20	
33½	29½	DOFASCO $2.6	$31⅛	30⅝	30⅝	–½	54	2.60	8.5		
26⅜	√17⅛	DOFASCO INC	$18⅝	17⅛	18⅛	–½	1126	0.40	2.2	1.54	11.8
29	11	DOM EXPLORER	14	13	13	–1	105			0.01	13.0
9⅞	5¾	DOM TEXTILE	$8½	8⅜	8½		161	0.20	2.4	0.60	14.2
19½	10¾	DOMAN IND A	$11	10¾	10¾		2	0.20	1.9	1.30	8.3
19½	√10⅜	DOMAN IND B	$10⅞	10⅜	10¾		227	0.20	1.9	0.85	12.6
25½	24	DOMTAR $2.25	$24½	24½	24½	–¾	*	2.25	9.2		
9¼	6½	DOMTAR INC	$8⅝	8	8½	+⅜	625			–0.25	
17½	14½	DOMTAR PR B	$16⅛	15⅞	15⅞	–¼	2	1.05	6.6		
15¾	10⅛	DONAHUE CL A	$14	13½	13¾	+¼	114	0.48	3.5		
15½	5¼	DONAHUE D94	$11½	10¾	10¾	–¾	11				
15½	10½	DONOHUE CL-B	$14¼	13½	13½	–½	7	0.48	3.6	0.46	29.3
13	7	DOREL CL B	$7¾	7¾	7¾		1				
14½	√5¾	DORSET EXPLN	$7	5¾	6¾	–⅛	1735			0.36	18.7
18¼	15¾	DOVER IND	$16½	16½	16½	+¼	*	0.60	3.6	1.17	14.1
315	135	DRAXIS HLTH	165	150	155	–5	23	0.40	25.8	–0.11	
16½	9½	DRECO E CL A	$12	12	12	+¼	2			1.36	8.8
165	90	DRUG ROYALTY	97	90	97	–3	27			–0.22‡	
11⅝	8	DUNDEE CL A	$9¾	9⅜	9⅝	–⅛	412				
13	9⅝	DUNDEE CL B	$10¼	9¾	9¾	–1	*				
25	10	DUNDEE-PALL	14	10	14		57			–0.19	
20⅛	14¾	DUPONT CDA A	$18	17½	17¾	+½	19	0.30	1.7	2.41	7.4
117	60	DURKIN HAYES	70	65	70		72			0.06	11.7
7⅞	440	DUSA PHARMA	$6¼	5¾	6¼	+¼	5			–0.23	
12¾	8⅛	DY 4 SYSTEMS	$9⅜	8⅞	9	–⅜	21			2.03	4.4
255	√71	DYLEX LTD	76	71	76	–24	10			–0.12	
177	61	DYLEX LTD A	81	70	81	+6	563			0.51	1.6
475	√310	DYNACARE B	325	310	320	–10	14			–0.03	

E/F

80	65	E-L FINANCE	$76⅛	76	76	+3	1	0.50	0.7	8.08	9.4
12¾	5½	EAGLE PRECIS	$6	5⅞	5⅞	+⅜	9	0.20	3.4	0.79	7.4
20⅛	13⅝	ECHO BAY MNS	$15⅛	14¼	15⅛	+¼	326	0.07‡	0.7	0.14‡	78.5
65	24	ECLIPSE CAP	38	38	38	–2	10			–0.05	
67	58	ECONOMIC INV	$62¾	58⅛	62¾	+4¾	1	3.15	5.0	2.39	26.3
√173	√150	ECUADORIAN	173	150	150	–10	54				
9¼	√470	EDEN ROC MIN	$5	470	490	–23	33			–0.10	
6	385	EDPER ENT A	$5¾	5¾	5⅜	–⅜	38	0.40	7.4	–5.64	

Le service de **relais de trames** de *FONOROLA*...

Un service rapide de commutation de paquets à l'échelle du pays qui assure à votre entreprise les performances des lignes spécialisées et les économies des réseaux partagés.

Pour un complément d'information, téléphonez-nous dès aujourd'hui.

1-800-998-3666

FONOROLA

des télécommunications intelligentes

des bureaux partout au pays

296	58	EGO RESOURCE	231	201	225	–5	160			–0.20	
15⅝	8¾	EICON TECH	$9⅛	8⅞	9⅛		43				
12⅛	√7¼	ELAN ENERGY	$7⅝	7¼	7⅝		163			0.17	44.9
490	296	ELDORADO CP	350	320	340	–10	173				
10¾	7	ELECTROHME Y	$9⅞	9⅞	9⅞	+⅛	16	0.11	1.1	–1.10	
10⅝	7½	EMCO LTD	$8⅜	8	8	–¼	6			0.05	160.0
450	350	EMJ DATA SYS	400	385	400		1				
28	25⅛	EMPIRE C SR4	$26	25⅜	26	+⅝	1	2.15	8.3		
17½	13	EMPIRE CO A	$13⅝	13½	13½	–⅛	126	0.20	1.5	0.77	17.5
225	√75	EMTECH UNITS	100	75	80	–20	393			0.01	80.0
5	250	ENCAL ENERGY	315	285	300	–10	89			0.12	25.0
19½	13¼	ENERFLEX SYS	$17¾	17½	17½		39	0.30	1.7	1.63	10.7
5	345	ENERPLS TR-G	455	435	455	+20	29	0.52	11.4		
485	415	ENERTEC RES	465	460	465	–5	15				
165	110	ENSCOR INC	116	115	115		16			–0.19	
15¼	10½	ENSERV CORP	$11½	11¼	11⅜		14			0.04	284.4
7⅜	√450	ENSIGN GROUP	485	450	450	–35	578				
40	14	ENVIRON TECH	18	15	15	–2	172			–0.08	
420	√165	EPIC DATA	165	165	165	–5	1			0.51	3.2
170	90	EQUISURE FIN	150	150	150		49			0.08	18.8
120	√61	EQUITY SVR A	68	61	68	+2	202			0.14	4.9
50¼	30½	EURO-NEVADA	$35¼	32½	34½	–⅛	168	0.07	0.2	0.31	111.3
175	95	EXALL RESOUR	123	102	102	–14	339			–0.16	
6⅝	√230	EXCEL ENGY	250	230	240	–10	190			0.13	18.5
11	7¼	EXCO TECH	$8	7¾	8		10			0.95	8.4
25⅝	23¼	EXTENDIC $2	$24	24	24		3	2.00	8.3		
9½	6⅛	EXTENDIC CLA	$9⅜	8½	9	–¼	484			–0.49	
21½	18	EXTENDIC SR2	$18½	18¼	18½	+¼	6	1.12	6.1		
23¾	20	EXTENDIC SR3	$20¼	20¼	20¼	–¼	*	1.84	9.1		
18⅝	12¼	EXTENDICARE	$18¼	17¾	18¼	–⅜	1			–0.22	
12⅞	8⅛	FAHNSTCK A	$9¼	8⅞	9	–¼	51	0.15‡	2.3	1.48‡	4.4
76	52	FAIRFAX FINL	$72	70	72	–½	93			5.17	13.9
5	245	FAIRFLD MNRL	475	450	460	+5	63			–0.14	
24	17	FALCONBRIDGE	$22⅝	21¼	21¾	–½	512				
113	40	FAR WEST IND	70	60	60	–10	7	0.09	15.0	–0.01	
425	330	FCA INTL LTD	410	400	400	–10	13			–0.16	
325	160	FCMI FINCL A	220	200	220	+20	1	0.05	2.3	0.53	4.2
24⅜	19¼	FED IND 7.5C	$20¾	20	20½	+⅛	4				
9¾	√5⅜	FEDERAL IN A	$5⅞	5⅜	5½	–⅛	315			–0.20	
24⅛	18⅜	FINNING LTD	$21⅞	20	20¾	–⅞	676	0.32	1.5	1.12	18.5
445	330	FIRAN CORP	350	335	345	–5	19	0.04	1.2	0.23	15.0
8	5	FIRSTSERVICE	$5½	5⅛	5½	+⅜	5			0.88	6.3
62	20	FLEET AEROSP	26	24	26	+1	273			–0.30	
31	24¼	FLET INV 2EX	$28¼	27¼	28	–1	11	1.37	4.9		
13⅝	6½	FLET IR MR95	$7¾	7¼	7⅜	–⅛	102				
360	225	FLETCHR CHLG	335	330	330	–10	17	0.12	3.5	0.23	14.3
23¼	16	FLETCHR CLA	$17⅝	17⅛	17⅜	–⅛	321			–0.41	
7¼	5¼	FONOROLA INC	$6	5½	5⅝	–¾	30				
165	123	FORD MOT CDA	$143	141	141	–2	1			–34.22	
10⅝	6¾	FOREMOST IND	$9¼	8¼	8⅝	–⅝	8			0.30	28.7
75	32	FORT KNOX G	65	55	55	–3	82				
30	23¾	FORTIS INC	$26¼	25½	26⅛	+⅜	21	1.68	6.4	2.56	10.2
29	27	FORTIS 8.70%	$28	28	28		*	2.18	7.8		
400	115	FORTUN ENRGY	115	115	115	–10	9				
13	5½	FORZANI GRP	$8⅞	8½	8½	–⅜	31			0.59	14.4
425	√245	FOSSIL O&G	255	245	255	+5	20				
17¼	10¼	FOUR SEASONS	$15⅛	14¾	15⅛	+¼	161	0.11	0.7	0.25	60.5
7¾	315	FPI LIMITED	$6½	6⅜	6½	+⅛	37			–0.94	
170	√133	FRANC-OR RES	150	133	150	+1	153				
95	68	FRANCO-NEVDA	$79⅞	75	76½	–3	32	0.90	1.2	2.05	37.3
465	260	FREEWEST RES	340	325	325	–20	9			–0.12	
12⅜	10⅞	FST AUS PII	$11⅞	11⅝	11⅝	–⅛	129	1.08	9.3	2.08‡	4.1
16	6

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
7 1/2	5	INTERA INFO	$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/8	1			0.09	61.1
75	36	INTERACTN RS	48	37	40		23			-0.02	
24 1/2	17	INTERTAP POL	$22 1/8	22	22	-1/4	10	0.12	0.5	1.00	22.0
107	15	INTL CONTR A	55	42	50	-5	42			-0.06	
55	√21	INTL DUN CLA	35	21	35	+13	5	0.02	5.7	0.05	7.0
50	15	INTL DUN CLB	20	20	20	-5	1	0.02	10.0	0.05	4.0
22	√10 5/8	INTL FOR 'A'	$11 3/8	10 5/8	11	-1/8	272			2.19	5.0
50	16	INTL MAHGN B	22	19	22	+4	71			-0.11	
100	30	INTL MOVIE G	31	31	31	-4	1				
√235	120	INTL PETROL	235	202	210	-15	488			-0.28	
450	255	INTL POTTER	310	285	285	-25	1			0.50	5.7
103	55	INTL PURSUIT	89	80	80	-5	172			0.01	80.0
19	12	INTRAWEST CP	$14 3/4	14 1/4	14 3/4	+1/4	97	0.16	1.1	0.84	17.6
170	√96	INVENTRONICS	106	96	106	-8	5			-0.05	
12	8 1/2	INVERNESS PT	$10	9 7/8	10		41			0.26	38.5
23 3/8	14 3/8	INVESTORS GR	$16 1/4	15 1/2	15 7/8	+1/8	47	0.32	2.0	0.67	23.7
5 3/8	75	IONA APPLIAN	465	445	465	+20	32			-0.32	
37 1/2	√19 1/2	IPL EGY I.R.	$23	19 1/2	22 1/2	+1 1/2	3663	2.00	8.9		
34 1/4	√26 7/8	IPL ENERGY	$27 7/8	26 7/8	27 3/4	+3/8	363	2.00	7.2	2.18	12.7
27 3/4	23	IPSCO INC	$25 1/2	24	24 1/4	-1 1/4	325	0.48	2.0	1.42	17.1
8 1/2	430	IRWIN TOY NV	$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	1	0.20	3.1	0.30	21.7
8 3/8	5	IRWIN TOY V	$7	6 3/4	6 3/4	-1/4	5	0.20	3.0	0.26	26.0
17	8	ISG TECH	$8 7/8	8 1/2	8 5/8	-3/8	34			-0.24	
26 1/4	√21 1/2	ISLAND TEL	$21 5/8	21 1/2	21 5/8	-3/8	1	1.20	5.5	1.92	11.3
18 1/2	10 3/4	ISM INFO SYS	$12	11	12	+1/2	51			0.46	26.1
195	√140	ITL CURATOR	165	140	155	-7	85				
255	125	ITL PEDCO EN	157	140	140	-15	64				
12 5/8	8 3/4	ITL WALLCVRG	$12 1/8	11 5/8	12	-3/8	13	0.16	1.3		
22 7/8	16 3/4	IVACO $2.00	$20	19 3/8	19 3/8	-5/8	3				
23 1/2	18 3/8	IVACO $2.25	$22	19 1/2	19 1/2	-2 1/2	5				
25 1/2	24	IVACO $2.40	$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/2	1	2.40	9.9		
25	23	IVACO $2.50	$24 1/2	24 1/2	24 1/2		*	2.50	10.2		
49	42	IVACO $4.425	$45	45	45		*	4.43	9.8		
400	√95	IVACO ADC95	110	95	95	-25	3				
8 7/8	√460	IVACO INC A	$5	460	480	-20	230			-1.57	
27 3/4	20	IVACO SER 4	$20 1/2	20 1/8	20 1/8	-1 3/8	1				
23 1/2	16 1/2	IVACO 2ND-$2	$20 1/2	19 1/4	19 1/4	-1 1/4	3				
190	90	JAGUAR PETRO	95	90	95	-5	1			0.03	31.7
22 7/8	14 1/8	JANNOCK LTD	$15 1/8	14 5/8	14 7/8		37	0.80	5.4	-0.05	
17	14 7/8	JANNOCK 8%	$16	15 1/2	15 1/2		4				
108	66	JASCAN RESRC	90	87	90	-3	5			0.25	3.6
12	6 1/4	JEAN COUTU A	$7	6 3/4	6 7/8	-1/8	39	0.12	1.7	0.75	9.2
130	60	JEWETT-CAM	75	70	75		9				
455	√180	JOHN FORSYTH	190	180	180	-20	1			0.09	20.0
48	√22	JONPOL EXPLR	26	22	24	-3	119			-0.07	
11 1/8	7 1/4	JORDAN PETRO	$9 3/8	9	9	-1/4	64			0.20	45.0
180	75	JORDEX RES	85	80	80	-5	52				
340	160	JOURNEYS END	185	165	175	-15	20			-0.75	
81	√34	JOUTEL RES	40	34	37	-1	342			-0.02	

K/L

9 3/8	495	KAUFEL GRP B	$5 3/8	5	5	-1/2	3			0.29	17.2
25 3/4	22	KERR ADDISON	$23 5/8	22 3/4	23 1/4	-1/8	4	0.60	2.6	1.78	13.1
12 1/2	114	KETTLE RVR	150	140	145	-5	48				
95	45	KEY ANACON	55	51	51	-4	7				
430	340	KIMPEX INTL	355	340	355	-5	28				
5 1/8	65	KINROSS DC96	405	375	400	-15	85				
8 1/8	265	KINROSS GOLD	$6 3/4	6 1/8	6 5/8	-1/4	2186			-0.09	
256	√60	KOOKABURRA R	75	60	60	-15	87				
215	√60	K2 ENERGY	70	60	60	-10	22				
14 7/8	√11 3/8	LABATT J 2IR	$12 1/2	11 3/8	12 1/4	-1/8	482	0.82	6.7		
23 3/4	√19 1/4	LABATT JOHN	$20 1/4	19 1/4	20	-1/8	335	0.82	4.1	-1.13	
35 1/4	24 1/4	LAFARG C PRE	$25 1/4	24 1/2	25 5/8	+5/8	10	0.41	1.6	2.05	12.5
35	24	LAFARGE CORP	$25 1/8	24 5/8	25 1/8	+5/8	23	0.30‡	1.6	-0.90‡	
15 3/4	12 3/4	LAIDLAW SR G	$14 1/2	14 1/8	14 1/8	-3/8	3	1.00	7.1		
11 3/8	7 3/4	LAIDLW INC A	$10 1/8	9 5/8	9 7/8	-1/4	64	0.16	1.6	-1.09	
11 1/2	7 5/8	LAIDLW INC B	$10 3/8	9 1/4	10	-1/4	2481	0.16	1.6	-1.41	
75	30	LAIRD GRP A	30	30	30	-8	1			0.07	4.3
39	10	LANDMARK CP	14	11	14	+2	96			-0.19	
50	22	LARAMIDE RES	35	31	31	-2	23			-0.05	
9 1/4	370	LASER FRIEND	$6 1/8	5 1/2	6	-1/8	224				
320	205	LASMO PLC	305	305	305		1			-0.17	
34	12	LATERAL DC95	15	15	15	-2	67				
115	60	LATERAL VECT	85	80	80	-5	21				
19 1/4	14	LAUR BANK	$14 1/8	14	14	-1/8	33	0.76	5.4	1.64	8.5
28 1/8	24 1/2	LAUR BNK SR6	$25 3/8	25	25 3/8		2	2.19	8.6		
48	√22	LAURASIA RES	27	22	27	+2	118			0.01	27.0
20	9	LEADLEY GUNN	11	9	10		176			-0.22	
90	√40	LEHNDORFF UN	40	40	40	-10	2	0.13	31.5	0.14	2.9
12 1/8	7 1/4	LEITECH TECH	$11 3/8	10 1/2	11		46				
14	10	LEONS FURNIT	$12	11 7/8	12	-1/4	1	0.20	1.7	2.20	5.5
25	√16 1/2	LINAMAR MACH	$17 3/4	16 1/2	17 1/4	-1/4	101			1.72	10.0
50	20	LINC CAP NEW	27	23	25		47				
140	60	LIQUIDATION	67	60	65	-2	245			0.09	7.2
18 1/4	√10 1/2	LIVE ENTER	$11 3/4	10 1/2	11 3/4		55				
26	19 1/2	LOBLAW CO	$21	20 1/2	20 7/8		76	0.28	1.3	1.09	19.2
38 3/8	32	LOBLAW CO PR	$36 7/8	36 1/2	36 7/8	+3/8	1	2.40	6.5	1.16	31.8
59	51	LOBLAW SR 2	$52 1/2	52	52	-1/2	1	3.70	7.1		
37 1/2	30 3/8	LOEWEN GROUP	$35 7/8	34 1/4	34 7/8	-1/8	151	0.03‡	0.1	1.11	31.4
200	143	LOKI GOLD	170	158	160	-7	91				
27	22	LONDON INSUR	$23 3/8	22 7/8	23	-1/4	63	1.30	5.7	2.71	8.5
22 3/4	18	LONDON PFD A	$18 3/4	18 1/8	18 3/4	+1/4	18	1.09	5.8		
27 5/8	23 3/4	LONDON 7.25	$25	24 3/4	25	+1/4	8	1.81	7.2		
58	23	LOUVEM M(LA)	47	43	46	+1	56			-0.06	
5 3/8	280	LSI LOGI CDA	305	280	295	-10	55			0.15	19.7
12	7 5/8	LYNX EN B	$9 1/2	9 1/8	9 1/8	-1/8	3				
5	170	LYTTON MNRL	250	210	220	-30	382			-0.01	

M/N

8 1/2	6 3/4	M-CORP INC	$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/2	*	0.20	2.7	-2.69	
10 3/8	√400	MAAX DEC94	$5	400	400	-150	1				
16	√10	MAAX INC	$10 1/2	10	10	-1	2			0.54	18.5
12 3/8	7 1/4	MACKENZIE FN	$8 3/4	8 1/2	8 1/2	-1/8	224	0.12	1.4	0.34	25.0
15	√11 1/4	MACMILL BL 2	$11 7/8	11 1/4	11 3/8	-1/2	2037	0.60	5.3		
54	13	MACMILL GOLD	27	26	26	-1	5				
24 1/2	22 1/2	MACMILL SR10	$23 5/8	23 1/2	23 1/2		4	1.64	7.0		
23 1/2	15 1/2	MACMILLAN BL	$17 5/8	17	17 1/8	-5/8	2203	0.60	3.5	0.26	65.9
23	19	MACMILLN SR8	$20 5/8	20 5/8	20 5/8	-3/8	1	1.17	5.7		
200	60	MADSEN GOLD	170	155	155	-20	10			-0.05	
73 3/4	√42 1/2	MAGNA INTL A	$45 1/2	42 1/2	45	-3/8	788	1.08	2.4	3.86	11.7
155	50	MALETTE DC96	60	50	60	+5	3				
11 1/2	8 5/8	MALETTE INC	$10 1/4	10	10	-3/8	33	0.31	3.0	-0.47	
435	245	MALETTE QUE	290	270	280	-20	3			-0.15	
460	255	MALOFILM COM	320	310	310	-20	1				
195	144	MANHATTAN M	165	145	150	-10	29				
7 3/8	√415	MANNVLLE O&G	460	415	455	+15	2044			0.08	56.9
90	40	MANSON CREEK	50	45	45	-5	38			0.02	22.5
13 1/4	10 3/4	MAPLE LEAF	$11 3/4	11 1/4	11 5/8	+1/4	117	0.38	3.3	0.87	13.4
21 1/4	17	MARITIM L PR	$17 7/8	17 1/4	17 1/2		45	1.12	6.4		
26 3/8	21 5/8	MARITIME T&T	$24 1/2	23 3/8	24 3/8	+3/4	25	1.28	5.3	1.92	12.7
9 3/4	7	MARK RES	$8	7 1/2	7 3/4	-1/4	294			0.13	59.6
185	112	MARK'S WORK	170	148	156	-19	102			0.08	19.5
365	200	MARKBOROUGH	212	205	210	-2	811			0.14	15.0
5 1/4	248	MARLEAU LEM	295	270	280	-10	33	0.11	3.9	0.62	4.5
6 3/4	√425	MARSHALL MIN	495	425	475	-25	20				
202	121	MAXX PETROL	175	160	166	-10	241			0.07	23.7
130	80	MCCHIP RES	90	82	89	+2	15			0.06	14.8
18	6	MCNELLEN RES	15	9	10		98			-0.42	
410	162	MDC CORP 'A'	265	235	250	-10	270			0.04	62.5
15	12 5/8	MDS HEALTH A	$14 1/8	13 7/8	13 7/8	-1/8	5	0.15	1.1	0.05	277.5
15	12	MDS HEALTH B	$14	13 3/4	13 7/8	+1/8	49	0.18	1.3	1.57	8.8
12 1/2	9 1/2	MELCOR DEV	$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/4	1	0.30	3.2	1.65	5.8
8 3/4	305	MEMOTEC COMM	375	350	375	-15	2				
16 3/4	450	MENTOR EXPL	$15	14 1/2	14 1/2	-1/2	1			-0.47	
485	325	MERFIN HYGNC	430	400	415	-15	30			0.16	25.9
11 7/8	435	MERIDIAN TEC	$5 7/8	5	5 1/2	-3/8	1102	0.05	0.9	0.22	25.0
13 7/8	10 1/8	METALL MIN	$11 5/8	11	11 1/8	-1/2	670			0.13	85.6
440	225	METALL MY98	300	265	275	-25	3				
25	√13 3/4	METALORE RES	$15 1/4	13 3/4	13 3/4	-3/4	3				
25	10 1/8	METHANEX CP	$18 3/4	16 1/2	18 5/8	+1/2	6534			0.06	310.4
18 1/4	375	METHANEX 1IR	$12 1/8	10 1/8	12	+3/8	6916				
12 3/8	10 1/4	METRO-RICH A	$11	10 7/8	10 7/8	-1/8	4			1.07	10.2
11 3/8	8 1/2	MFP TECH SVC	$8 7/8	8 3/4	8 3/4	-1/4	9	0.20	2.3	1.17	7.5
450	170	MICC IN 8625	220	220	220		*				
62	25	MICROBIX BIO	26	26	26	-2	10				
5 1/2	155	MICROSTR SFT	175	160	170	+5	11			0.05	34.0
71	37	MIDAS CAP	60	60	60		3			-0.04	
15 5/8	7 1/2	MIDLND WALWN	$8	7 1/2	8	+3/8	43	0.12	1.5	2.01	4.0
15 3/4	12 3/8	MILLTRONICS	$12 1/2	12 1/2	12 1/2		2			0.60	20.8
310	210	MINERA RAY A	255	240	240	-15	18				
310	210	MINERA RAY B	240	235	240	-15	10				
7 7/8	485	MIRAMAR MNG	$5 3/4	5 1/4	5 3/4	+1/8	226				
22	5	MIRTRONIC PR	7	7	7	-1	2				
45	11	MIRTRONICS	20	12	20		5			-0.07	
100	19	MISTY MTN GD	70	55	55	-2	120			-0.02	
25 3/8	22 3/4	MITEL $2.00	$23 1/2	23 1/2	23 1/2		2	2.00	8.5		
9 7/8	400	MITEL CORP	480	450	475	-5	445			0.27	17.6
235	√115	ML CASS PET	130	115	125	-5	52				
15 5/8	10 1/4	MNT CAP SH	$12 3/4	11 1/4	12 3/4	+1 3/8	43				
15 1/2	12 1/2	MNT EQ DIV	$13 1/2	13 1/4	13 1/2	+1/8	44	1.20	8.9		
7	70	MODATECH SYS	100	85	85	-10	98			0.17	5.0
28	23	MOFFAT COMM	$24 1/2	23 7/8	23 7/8	-5/8	4	0.40	1.7	2.72	8.8
405	√315	MOHAWK OIL	365	315	365	+15	21				
28 7/8	√17 3/4	MOLSON CO A	$19	17 3/4	18 1/4	-3/4	154	0.72	3.9	2.76	6.6
28 3/4	√18	MOLSON CO B	$19 1/4	18	18 1/2	-1	5	0.72	3.9	-1.12	
7 1/4	5 1/8	MONARCH DEV	$6 1/2	6 1/2	6 1/2		4	0.08	1.2	1.08	6.0
485	325	MONARCH RES	410	390	390	-10	3				
45	19	MONETA PORCU	33	31	31	-1	82			0.09	3.4
28 1/2	22 1/2	MOORE CORP	$24 3/4	23 5/8	24 1/2		469	0.94‡	5.3	1.19‡	15.0
15	√6	MORGAN FINCL	7	6	7	+1	402			0.03	2.2
6	√380	MORGAN HYDRO	435	380	425	+5	271			0.05	85.0
115	√20	MORRISN JA96	24	20	24	-16	49				
8 1/2	6 1/2	MORRISON MID	$7	6 1/2	6 5/8	-3/8	26				
11 1/2	7 1/4	MORRISON PET	$8 1/2	7 3/4	7 3/4	-5/8	207	0.04	0.5	1.12	6.9
11 1/4	6	MOSAID TECH	$9 3/8	9 1/8	9 1/4	-1/8	11			0.59	15.7
8	7	MPG INV CORP	$7 1/8	7 1/8	7 1/8	-1/8	*	0.18	2.5	0.16	44.5
185	60	MR JAX FASH	140	135	135	-1	12			-0.85	
315	239	MSV RES INC	265	260	264	-1	26			0.03	88.0
23	17 1/4	MTL TR B PR	$20 1/2	20 3/8	20 1/2		1	1.11	5.4	1.50	13.7
10	450	MULLEN TRUCK	$7 5/8	7 3/8	7 1/2	-1/4	3				
17 7/8	15	MULTI-MAN UN	$17	17	17	+1	1	6.22	36.6		
25 3/4	19 1/2	MULTIBANC NT	$22 7/8	22 7/8	22 7/8	+1/4	1	0.28	1.2		
21 3/4	16	MULTIBANC PR	$17 7/8	17 7/8	17 7/8		1	1.22	6.8		
5 1/2	265	MUN FINCL	460	460	460	+40	*			-1.57	
43	24	MUSCOCHO EXP	37	26	31	-1	574			-0.19	
15	√4	MVP CAPITAL	6	4	5	-1	548			-0.05	
240	100	MYTEC TECH	120	105	107	-10	32				
10 1/4	5 1/2	NA PALLADIUM	$10 1/8	9 1/4	9 5/8	-1/8	41			-0.06	
40	10	NAPIER INTL	13	12	12		15			-0.14	
9 3/4	6	NAT FIBERTEC	$7	6 3/4	7		4				
11 3/4	8 1/8	NATIONAL BNK	$10	9 1/2	10	+1/8	982	0.40	4.0	1.02	9.8
28	24 1/8	NATL BK SR10	$25 1/2	25 1/8	25 1/2	+1/8	6	2.19	8.6		
27 1/4	23 1/8	NATL BK SR11	$24 5/8	24 3/8	24 5/8		6	2.00	8.1		
24 1/4	19 3/4	NATL BK SR12	$21	20 5/8	20 7/8	+1/8	23	1.63	7.8		
22	16 3/4	NATL BNK SR7	$19 5/8	19 3/8	19 3/8		1	1.16	6.0		
27 1/2	24 3/4	NATL BNK SR9	$26 1/4	25 7/8	26 1/4	+1/4	17	2.38	9.0		
6	√150	NATL HAV-INF	169	150	155	-20	13				
250	115	NATL SEA PRD	225	210	220		15			-1.52	
26 1/4	18 1/2	NATL TRUSTCO	$20 5/8	20 1/8	20 5/8	+1/2	13	0.88	4.3	1.55	13.3
310	125	NBS TECH	185	160	175	+9	15			-0.58	
74	39	NCE PETRF UN	59	52	58	-1	16	0.12	20.3		
410	70	NELSON TRADE	360	335	355	-5	290			12.49	0.3
15 5/8	13 1/8	NELVANA LTD	$13 3/4	13 1/2	13 3/4	-1/4	7				
275	55	NEURO NAVIG	70	60	60	-2	24				
10 3/4	8 3/8	NEW ALTAM UN	$9 1/4	8 7/8	9	-1/8	36				
125	75	NEW CACHE	103	86	95	-6	153				
245	140	NEWALTA CORP	210	200	209	-6	37			0.10	20.9
91 3/8	36 3/8	NEWBRDGE NTW	$48 1/2	43	45 3/4	-2 1/8	1036			1.98	23.1
17 7/8	13 3/4	NEWCOURT CR	$15 1/2	15 1/4	15 1/2	-1/2	7	0.20	1.3	1.33	11.7
10 3/4	8 1/4	NEWGRTH CAP	$8 7/8	8 1/2	8 7/8	+1/4	20	0.01	0.1	1.92	4.6
28 3/4	25	NEWGRTH EDS	$25 3/4	25 1/2	25 3/4	-1/4	8	1.93	7.5		
130	52	NEWHAWK GOLD	65	58	62	-1	40				
395	161	NEWPORT PET	335	300	325	-10	148			0.11	29.5
450	295	NEWSCOPE RES	410	400	400	-10	55			0.25	16.0
24 1/2	19	NEWTEL ENTRP	$20 1/2	19 7/8	20 1/8	+3/4	16	1.36	6.8	1.71	11.8
5 7/8	375	NFLD CAP A	435	405	435		8			0.42	10.4
234	142	NII NORSAT	152	145	150		267			-0.72	
12 3/4	475	NOBLE CHINA	$6 1/8	5 3/4	6	-1/4	12			-0.03	
7 1/2	425	NOMA IND A	440	430	435	-5	29	0.12	2.8	-0.85	
110	50	NORAMCO MN	67	61	64	-4	86			0.11	5.8
14 1/4	√9 7/8	NORANDA FOR	$10 1/2	9 7/8	10 1/8	-1/8	485	0.40	4.0	-0.87	
27 7/8	√22 3/8	NORANDA INC	$23 1/8	22 3/8	23 1/4	-3/8	1406	1.00	4.3	-0.51	
27 7/8	√22 1/2	NORANDA 6% E	$24	22 1/2	23 1/8	-1/2	204	1.20	5.2		
25 1/2	23 3/4	NORANDA 7.75	$24 1/2	24	24 3/8	+1/8	4	1.94	7.9		
18 3/4	13 5/8	NORCEN ENRGY	$17 1/4	16 1/2	16 3/4	-1/2	289	0.60	3.6	0.49	34.2
18 3/4	11	NORTH WEST C	$12 3/4	12	12	-1/4	8	0.40	3.3	1.09	11.0
128	70	NORTHFIELD M	76	71	71	-5	164				
180	95	NORTHGATE EX	96	95	95	-8	19	0.50	52.6	-0.26	
7 1/8	√250	NORTHRN REEF	315	250	275	-50	758			0.23	12.0
12 1/2	6 1/4	NORTHROCK RS	$9	8 1/2	8 3/4	-1/8	74			0.20	43.8
12 7/8	8 5/8	NORWALL GRP	$9 1/2	9	9 1/8	+1/8	66	0.17	1.8	1.84	5.1
15	8 3/4	NOVA CORP	$12 1/4	12	12 1/2		5992	0.24	1.9	0.47	26.6
25 3/8	24 1/2	NOVA G 9.125	$25	25	25		2	1.15	4.6		
13 3/8	10 3/8	NOVA SC PWR	$11 1/2	11	11 3/8	+3/8	247	0.76	6.7	1.07	10.6
26 1/2	22 3/4	NOVA 6% SR A	$23 1/4	23 1/2	23 3/4	+1/4	13	1.50	6.3		
45	17	NOVAGLD RES	19	17	18	+1	41			-0.23	
5 7/8	315	NOVICOURT	445	420	420	-40	2				
24 1/2	17 1/2	NOWSCO WELL	$18 3/4	17 1/2	18 1/8	-3/4	12	0.36	2.0	1.38	13.1
340	160	NQL DRLL CLA	210	200	205	-5	4				
350	300	NRTHN CDA MN	325	320	320	-5	2			0.07	45.7
51	36 1/8	NRTHN TELE	$46 1/8	43 1/4	44 5/8	-1 3/4	965	0.36‡	1.1	-3.54‡	
17 1/2	11 1/2	NRTHSTAR EGY	$12 3/4	12 1/8	12 3/4	+1/8	44			0.82	15.5
55	33	NRTHWAY EXPL	35	35	35		4			-0.03	
410	20	NSR RES INC	94	76	80	-13	78				
145	60	NTHRIDGE EXP	75	69	72	+2	25			0.12	6.0
220	100	NU-GRO CORP	100	100	100		5			0.07	14.3
59	22	NUFORT RES	38	38	38	-2	5			-0.04	
5 1/4	√275	NUGAS LTD	295	275	290	-1	110			0.17	17.1
94	44	NUINSCO RES	74	63	72	-2	241			-0.01	
105	15	NUMAC AP95	24	20	20	-2	72				
9 1/2	6 7/8	NUMAC ENERGY	$8 3/8	8	8 1/8	-1/8	62			0.26	31.3

O/P

13 1/2	8 7/8	OCELOT EN B	$10 5/8	10 1/4	10 1/4	-3/8	35			0.50	20.5
440	120	OCS TECHNOL	180	150	150	-20	231				
425	√63	OFFSHORE SYS	74	63	74	+6	315			-0.17	
285	√100	OGY PETROL	145	100	130	-20	284				
115	√72	OILTEC RES	78	72	78	-2	19				
330	210	OKANAGAN A	275	275	275	+10	2	0.01	0.4		
488	√85	OLYMPIA CLA	95	85	95	+1	187				
340	√233	OMEGA HYDROC	235	233	235	-5	5			0.07	33.6
380	√215	ONDAATJE CP	225	215	220	-15	112			0.21	10.5
18 3/8	√12 3/4	ONEX CORP	$13 1

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
18	14½	SCHNEIDER	$14½	14½	14½		*	0.32	2.2	1.31	11.1
18	12¼	SCHNEIDER A	$14	13	14	+¾	1	0.32	2.3	2.51	5.6
285	50	SCINTILORE E	70	63	65	–5	33			–0.05	
390	240	SCINTREX LTD	265	265	265	–25	*	0.10	3.8	0.04	66.2
11	7½	SCOTT HSP C	$8¾	8¼	8¼	–⅛	2	0.26	3.2	0.86	9.6
10¾	6⅞	SCOTT HSPTLY	$8	7½	7⅝	–⅛	235	0.26	3.4	0.49	15.6
14½	10⅛	SCOTT PAPER	$13⅜	13	13⅛	–⅛	9	0.10	0.8	0.22	59.7
44⅝	34¾	SEAGRAM LTD	$39½	37⅜	39⅛	–⅛	1175	0.60‡	2.1	0.74‡	38.4
10	6½	SEARS CANADA	$8⅜	7⅞	7⅞	–¼	203	0.24	3.0	0.05	157.5
9	6⅛	SECOND CUP	$8¼	7	7½	–1	42			0.26	28.8
205	100	SECUR HME 8%	105	100	105	+3	9	0.74	70.0		
10¼	5⅝	SEMI-TEC 2IR	$6¼	6	6		336	0.40	6.7		
18⅞	10¾	SEMI-TECH A	$11¾	11½	11½		301	0.40	3.5	1.05	11.0
19	10⅝	SEMI-TECH B	$11⅞	11⅝	11⅞	+⅝	6	0.40	3.4		
7½	6⅛	SENVEST CAP	$6⅞	6⅞	6⅞		5	0.10	1.5	0.05	137.5
9½	√310	SERENPET INC	360	310	335	–15	129			0.34	9.9
19¾	12½	SERVICE INTL	$16½	16⅛	16⅛	–⅛	54			1.64	9.8
350	√55	SHAW CM AP96	65	55	55	–20	58				
14¾	9½	SHAW COMM B	$10	9½	9½	–¼	1634	0.07	0.7	1.01	9.4
14¾	10¼	SHAW IND CLA	$13¼	12⅝	12⅞	–⅜	17	0.15	1.2	3.01	4.3
46	35	SHELL CDA A	$43⅝	41¼	43⅜	+⅞	197	0.90	2.1	0.16	271.1
15⅜	8¾	SHERRIT INC	$12⅜	11½	11¾	–⅜	1856	0.14	1.2	–0.97	
6⅞	130	SHERRIT OC95	380	300	340	–40	134				
11¼	√5⅝	SHL SYSTMHSE	$6¼	5⅝	6	–¼	861			–1.13	
19¾	7⅛	SIDUS SYSTEM	$8¾	8	8¼	–½	20			0.62	13.3
94	47	SIGNAL EGY	50	47	50		36				
155	25	SIGNAT JA97	50	50	50	–20	5				
435	300	SIGNATURE BR	380	350	370		28			0.14	26.4
42	10	SIKAMAN GLD	13	12	12	–1	346			–0.47	
11	3	SIKAMAN MY95	4	3	3	–1	13				
11⅞	7½	SILCORP LTD	$9¼	8½	8¾	–½	12			0.78	11.2
205	100	SIMMONDS COM	148	128	131	–17	257			–0.25	
10	475	SKYJACK INC	$9¾	9½	9½	–¼	10				
12⅞	5	SLATER IND A	$11¾	11¼	11¼		*			–0.93	
12⅞	5¼	SLATER IND B	$11	10¾	11		34			–0.14	
17	13½	SLATER 7%SR1	$16⅛	16⅛	16⅛	+⅛	*	1.40	8.7		
17	13⅝	SLATER 7%SR2	$16½	16	16½	+⅜	1	1.40	8.5		
18	11½	SLOCAN FOR	$12⅝	11⅜	12⅝	+⅜	501	0.20	1.6	3.90	3.2
21⅜	14½	SNC-LAVALN A	$20⅞	20½	20½	–¼	5	0.36	1.8	0.80	25.6
17¾	10½	SNT LTD CAP	$14¾	13⅝	14¾	+⅞	148				
15⅞	12⅛	SNT LTD EQT	$12¾	12⅜	12¾	+¼	11	1.16	9.1		
168	65	SOCANAV A	85	80	80	–5	2			–0.04	
130	31	SODISCO-HOWD	35	33	33	–2	37			–0.80	
67½	13½	SOFTKEY SFTW	$27½	25¼	26⅞	+1¼	189			0.08	335.9
190	65	SOFTQUAD INT	75	65	65	–10	60				
97	√26	SOGEPET LTD	34	26	29	–5	65				
11¼	7	SOLID STATE	$7¾	7½	7½	–½	6				
285	√100	SOLITARIO RS	128	100	100	–36	22				
33	12	SONORA GOLD	18	15	15	–2	88			–0.18	
295	165	SOUTH AM GLD	203	190	203	+7	4			–1.37‡	
6⅜	√160	SOUTH CHINA	186	160	163	–21	196				
21	14¼	SOUTHAM INC	$15	14½	14⅝	–⅛	633	0.20	1.4	0.29	50.4
7⅝	√135	SOUTHERNERA	161	135	139	–16	228			–0.10	
210	√90	SOUTHWD EGY	110	90	91	–19	36				
20½	√8¾	SPAR AEROSP	$9⅜	8¾	9⅜	+⅛	54	0.24	2.6	0.33	28.4
12	5½	SPECTRA GRP	$7	6½	6¾	–¼	4			0.52	13.0
7¼	5½	SPECTRA N-V	$6⅞	6½	6½	–¼	6				
36¾	19	SPECTRL DIAG	$25	22	25	+¼	51			–0.64	
11⅜	370	SPECTRU SIGN	$7⅝	6⅜	6⅞	–¾	20			0.06	114.6
6⅞	120	SPEEDWARE	230	220	220	–20	6			0.32	6.9
23⅞	√15	SPEEDY MUFF	$16½	15	16	–1½	22				
15½	9½	SR TELECOM	$11¾	11½	11¾		43	0.10	0.9	0.32	36.7
140	√30	ST ANDREW G	43	30	30	–13	132			–0.10	
330	170	ST CLAIR P&W	195	185	185	–10	8			0.27	6.9
73	36	ST GENEVIEVE	54	47	53		148			0.01	53.0
12⅞	9	ST LAW CEM A	$10¼	9¾	10		18			–0.18	
18	11⅜	ST LAUR PAPB	$15⅞	14¾	14¾	–1⅛	151				
16⅜	9⅞	STACKPOLE	$10½	10	10¼	–¼	5			0.78	13.1
6⅛	415	STAMPEDER EX	$5	480	5		386			0.06	83.3
11	√6	STANLEY TECH	$6¾	6	6¾	+⅛	10				
170	125	STARREX MNG	133	133	133	+8	3			0.01	133.0
9	√310	STARTECH EGY	370	310	350	–20	46			0.07	50.0
9⅛	6⅞	STELCO INC A	$8	7½	7¾	–¼	1141	0.50	6.5	–0.62	
7½	7½	STELCO INC B	$7½	7½	7½	+4⅝	*			–7.99	
26½	21	STELCO PFD B	$23½	23¼	23¼	–¼	*	1.94	8.3		
27¼	21	STELCO 194	$25	24	25	+⅜	18	1.94	7.8		
5¼	√405	STELLA JONES	435	405	405	–35	16				
16½	11⅛	STHWSTN GOLD	$13¼	12	12¼	–1	24				
7⅝	115	STN INCORP	150	130	140	–10	71			–0.67‡	
20	√143⅝	STONE CONSOL	$15⅜	14⅜	14¾	–½	133				
350	√225	STRIKE EGY	255	225	255	+20	83				
50	22	STROUD RES	29	25	25	–2	64			–0.01	
20	210	SUDBURY CONT	$15¾	14⅜	14½	–1⅜	35			–0.09	
11¼	7¾	SUMMIT RSRCE	$9	8½	8¾	–¼	265	0.05	0.6	0.32	27.3
210	105	SUN ICE LTD	200	170	175	–25	38			0.29	6.0
35½	27⅛	SUNCOR INC	$34⅞	33⅛	33⅛	–1¾	99	1.08	3.3		
15	8⅛	SURREY METRO	$11½	11¼	11¼	+⅛	8	0.40	3.6	3.60	3.1
12	7¼	SUZY SHIER	$10	9½	9½	–½	8			0.66	14.4
6¼	400	SYNERGIS A	435	425	435	+15	2			–1.88	
35	20	SYNEX INTL	35	32	32	–2	204			0.02	16.0
91	21	T&H RESOURCE	30	22	30	+3	225			–0.06	
12	6¼	TAIGA FOREST	$8	7⅝	8	+¼	8			1.25	6.4
33¾	26⅜	TALISMN ENGY	$27½	26¾	27¼	–⅛	784			0.43	63.4
160	89	TARO INDS	100	95	95	–3	47			0.05	19.0
19¼	√13¼	TARRAGON O&G	$14¼	13¼	14¼		449			0.75	19.0
18½	√10½	TARXIEN CORP	$11½	10½	11⅜	–⅝	2				
7¼	475	TCG INT CL A	495	490	490	–5	1	0.10	2.0		
7¼	√430	TCG INT CL B	435	430	430	–10	5	0.11	2.6		
√25¼	24½	TD BANK PF H	$25¼	24¾	25¼	+⅜	47				
29¼	25	TD BK DEP RE	$28	27¾	27¾	–¼	6	1.87	6.7		
26⅜	√21¾	TD BK SER G	$22½	21¾	22¼		28	1.35‡	6.1		
94⅜	89	TD CL A PR E	$91¾	91¾	91¾		1	4.67	5.1		
235	√136	TEC FLAV&FRA	152	136	142	–4	53				
26¾	20⅞	TECK CORP A	$24	23⅛	23⅛	–⅞	11	0.20	0.9	0.45	51.4
27½	20¾	TECK CORP B	$24½	23¼	23⅜	–1⅛	613	0.20	0.9	0.86	27.2
350	126	TECSYN INTL	190	170	185	+10	343			0.64	2.9
460	275	TEE-COMM EL	380	340	345	–25	81			0.02	172.5
5	325	TEL NT CAP	425	380	425	+40	37	0.00	0.1		
12½	10⅝	TEL NT EQUIT	$11⅛	11	11⅛	+⅜	2	0.80	7.2		
57¼	40	TELEGLOB 2PF	$44½	43¾	43¾	–1¼	2	2.00	4.6		
24	19½	TELEGLOB 540	$20½	20	20½	–¼	8	1.35	6.7		
23⅛	16½	TELEGLOBE	$18	17⅝	17¾	–⅛	32	0.36	2.0	1.37	13.0
8⅛	285	TELEPANEL	315	300	310		60				
26½	23	TELESYS SER1	$24¾	23½	24¾	+¾	9	1.94	7.8		
9⅛	√190	TELULAR CDA	230	190	215	–10	117			–0.15	
18	14⅜	TELUS CORP	$16⅜	15¼	15⅞	+⅛	1157	0.92	5.8	1.30	12.2
13⅛	8½	TEMBEC INC A	$11⅞	10⅞	11	–⅞	61			–1.25	
16	√13¼	TEMPLTN E UN	$14¾	13¼	13¾	–½	9				
17½	7¼	TERRA INDUST	$14¼	13¼	14¼	+1	1	0.08‡	0.8	3.31‡	3.1
345	√190	TESCO CORP	205	190	200	+5	59			0.05	40.0
165	80	TEXACO C PTR	135	125	128	–2	99			–0.10	
495	60	TEXAS STAR	65	60	60	–5	27			–0.14	
65	18	TFH INTL INC	25	21	22		112			0.06	3.7
13½	10¼	THD CDN G I	$10¾	10¼	10¾	–¾	2	0.30	2.8	0.04	268.7
19	14¾	THOMSON CORP	$16⅜	15¾	16⅜	+⅜	752	0.50‡	4.2	0.48‡	24.8
23¼	20½	THOMSON II	$20¾	20¾	20¾	+¼	8	1.11	5.3	0.63	32.9
82	26	THUNDRWD RES	29	26	28	–1	99			–0.14	
275	140	TIDAL RES	160	140	150	–13	203				
17¾	√10	TIMBERWEST F	$11¼	10	11	+½	421				
7⅛	81	TINTINA MNS	150	125	125	–20	102				
23½	19⅞	TIPS TOR 35	$21¾	21¼	21¾		944	0.63	2.9		
49	20	TIVERTON PET	32	27	30	+2	135				
365	200	TNT FINC CAP	224	215	224	+9	56				
12½	10⅞	TNT FINC EQT	$11⅝	11½	11½		120	0.99	8.6		
6½	5	TOMBILL A	$5½	5½	5½		1	0.25	4.5	0.27	20.4
6	475	TOMBILL B	$5	5	5		*	0.25	5.0	0.17	29.4
450	105	TOMBSTONE E	135	127	128		8				
24¾	22⅜	TOR D A SERD	$22⅝	22½	22⅝	–⅝	5	1.16	5.1		
23⅝	18⅞	TOR-DOM BANK	$21	19⅝	21	+1	3354	0.80	3.8	1.36	15.4
25	15⅛	TOROMONT IND	$23¾	23¼	23¼	–½	6	0.32	1.4	2.40	9.7
16½	12½	TORONTO SUN	$15	13¾	13¾	–¼	7	0.20	1.5	–2.14	
300	200	TORRINGTON	220	200	201	–14	73				
27½	22¼	TORSTAR CLB	$23⅜	22½	23¼	+⅜	21	0.84	3.6	–0.24	
25	13½	TOTAL PETE	$19½	17½	17½	–2	18	0.20‡	1.6	0.71‡	17.9
49⅝	49¼	TR CDA P PRO	$49½	49½	49½	–⅛	3				
20⅞	16	TR-CDA P NEW	$17⅝	16⅞	17⅜	+¼	1037	0.92	5.3		
19¾	16¼	TR-CDA P PRB	$17½	17⅛	17⅜	+⅛	24	1.25	7.2		
47	√38⅝	TR-CDA P 280	$39	38⅝	39	–1	1				
25	13	TR-DOMINION	17	16	16		25			0.02	8.0
115	33	TRADER RSRCE	50	34	38	–2	58			–0.13	
√12¼	5¾	TRADERS 1025	$12¼	12	12		1				
33½	13½	TRADERS 2.16	$31¼	31	31¼	+¼	1				
16¼	13⅛	TRANSALTA CP	$14¼	13¾	13¾	–¼	1046	0.98	7.1	1.20	11.5
380	240	TRANSAT A.T.	285	275	275	–15	5			0.43	6.4
20¾	19½	TRANSWES 925	$20	19¾	19¾	–¼	1	1.85	9.4		
295	√160	TRANSWEST EN	185	160	170	–10	280			–0.01	
350	100	TRASK CORP	160	160	160	+20	*			–1.00	
216	√65	TRAX PETROL	89	65	80	–10	26				
65	15	TREMINCO RES	25	25	25		16			–0.19	
38	11	TRENTON IND	16	15	15		52			–0.04	
16	9¾	TRI LINK	$13	12⅛	12¾	–⅛	56			0.14	91.1
385	95	TRI ORIGIN	170	100	170	+75	84			–0.02	
7¾	√6	TRIAM AUTO	$6⅜	6	6	–½	2				
254	75	TRIDEL ENTRP	120	110	110	–10	1			–11.37	
6½	325	TRILLION RES	$5⅛	490	495	–5	99				
5¼	320	TRILON F A	395	375	375	–10	271	0.30	8.0	0.44	8.5
17¼	12⅛	TRILON F PRA	$14⅜	13¾	14⅜	+⅜	22	1.09	7.6		
17	11¼	TRILON F PR3	$14	14	14		6	1.09	7.8		
18¼	√12¾	TRIMAC LTD	$13⅛	12¾	13	–¼	121	0.15	1.2	0.69	18.8
45	29½	TRIMARK FINL	$39	38¼	38⅜	–1	51	0.24	0.6	0.72	53.3
310	225	TRIMIN ENT	260	255	260		59			–0.10	
365	260	TRIPLE CR EL	340	330	330	–10	18			–0.10	
11¾	9	TRITECH PREC	$10½	10¼	10¼	–¼	6				
385	260	TRITON MIN	350	325	345	–15	2				
11½	9	TRIZEC CORP	$9¾	9¼	9½	–½	2343				
420	√210	TRIZEC JL99	250	210	240		53				
26	23⅛	TRNSALTA 7.2	$24⅞	24¾	24¾	+½	1	1.80	7.3		
27¾	26⅛	TRNSALTA 8%	$26⅛	26⅛	26⅛	–⅛	1	2.00	7.7		
27	25	TRNSALTA 840	$26⅜	25¾	25¾	–⅛	6	2.10	8.2		
14½	8	TROJAN TECH	$9⅞	9	9¼	–⅜	397			0.32	28.9
220	125	TRUAX RES A	139	125	139	–5	4				
12½	5	TSB INT'L	$5⅝	5½	5½	+⅛	30			1.36	4.0
325	160	TSC SHANNOCK	178	162	162	–16	10				
170	35	TUDOR CORP	115	85	105	+15	75	0.04	3.3	–0.07	
10½	7	TVX GOLD INC	$9⅝	8½	9⅛	–¼	1924			0.12	76.0
79	17	TYLER RES	25	19	19	–5	106			–0.01	

U/V

17½	13	UAP INC A	$14¾	14½	14½		6	0.34	2.3	1.47	9.9
485	375	ULSTER PETRO	435	400	410	–25	190			0.09	45.6
√151⅛	105⅝	UN CDN SHARE	$15⅛	15⅛	15⅛	+⅛	*	0.50	3.3	0.59	25.6
39¾	29¾	UN CORP LTD	$33¼	32½	32¾	–¼	19	2.04	6.2	0.97	33.8
395	275	UN KENO HILL	300	275	285		10			0.50	5.7
11½	8	UNI-SELECT	$9½	9¼	9¼	–⅜	3	0.16	1.7	0.87	10.6
23¾	19½	UNICAN SEC A	$23	22½	23		*	0.14	0.6	1.21	19.0
23⅝	17½	UNICAN SEC B	$23	22½	23	+¼	21	0.17	0.7	0.78	29.5
235	47	UNICORP EN A	200	180	185	+5	34			0.57	3.2
225	45	UNICORP EN B	205	205	205	+15	1			0.27	7.6
26¾	√24¾	UNION G 6.74	$24¾	24¾	24¾	–⅜	1	1.69	6.8		
31	23¾	UNIT DOM IND	$27½	26¾	26⅞	–¼	96	0.20‡	1.0	0.97‡	20.1
26⅜	24¾	UNIT DOM 9.5	$25⅜	25	25⅜	+¼	6	2.38	9.4		
98	√47	UNITED REEF	52	47	50		105			–0.13	
5⅛	465	UNIVERS GOLD	475	475	475	–10	*				
195	√140	UPTON RES	160	140	160		21				
11	6⅝	UTD GRAIN GW	$8¼	7¾	7¾	–¼	3	0.25	3.2	0.38	20.4
175	70	UTD RAYORE	80	71	77	+2	28			0.05	15.4
34	√3	UTD REEF D94	4	3	3	–1	69				
140	76	UTD TRI-STAR	130	120	130	+1	13			–0.01	
11⅝	6½	UTD WESTBRNE	$11⅛	10¾	10¾	–½	9			–0.80	
27¾	23	UTILITY CP A	$23½	23	23⅜	+⅛	23	1.50	6.4		
67¼	46	VARITY CORP	$49½	48¾	49½	–3½	1			–2.89‡	
16¼	226	VENGOLD INC	390	230	380	+100	674				
13¼	√6½	VENTRA G PR1	$6½	6½	6½	–½	1				
445	√205	VENTRA GRP	245	205	225	–10	253			0.30	7.5
12½	7½	VERITAS ENRG	$8½	8	8	–¾	15				
12⅝	9	VERSACOLD	$10⅝	9¼	10⅝	+1⅜	88				
57⅛	200	VICEROY HM A	225	200	205	–25	16	0.10	4.9	–0.09	
12¼	√7	VICEROY RES	$8⅛	7	7⅛	–⅛	746			0.50	15.8
17	11	VIDEOTRON	$13⅜	11¾	12¼	–1⅛	630	0.06	0.5	0.32	37.9
300	220	VINCOR SER1	220	220	220		6	0.21	9.5		
160	90	VISTA INTL A	135	125	135	+10	65				
9¼	5¾	VITRAN CORP	$8⅞	8¼	8¾	–⅜	7	0.07	0.8	0.77	11.4

W/X

49½	33	W FRASER TIM	$38	36½	38	+1	37	0.40	1.1	2.76	13.8
193	65	WADDY LAKE R	95	90	95		22				
9⅞	7¾	WAJAX 'A'	$8¾	8½	8½	–¼	2			0.13	65.4
385	205	WALL FINCL	325	310	325	+5	2	0.11	3.4	0.15	21.7
10	6¾	WARDLEY CHIN	$7	6¾	7		12				
12	7¾	WASCANA EN	$11	10⅛	10½	–⅜	541			0.05	210.0
28½	25¼	WCST EN 808%	$27	26½	26½	–½	5	2.02	7.6		
150	111	WEBEX RES	122	112	122	+2	54				
25⅝	17	WELDWOOD	$24¾	23¼	23¼	–1⅜	26	0.22	0.9	0.95	24.5
350	200	WEST QUE MNS	290	290	290		2			–0.11	
35	8	WESTAR GRP	13	11	12	+1	1453			0.37	0.3
24⅝	19⅝	WESTCOAST EN	$23⅜	22⅝	23		1240	0.88	3.8	–0.78	
128	100	WESTFLD MINL	118	113	113	–5	25			–0.01	
92	19	WESTFORT EN	22	20	21	–2	164				
40	10	WESTLEY TECH	17	12	17	–1	31			–0.06	
6⅝	405	WESTMIN RES	$6⅜	6	6⅛	–⅛	21	0.20	3.3	–0.83	
22	17⅛	WESTMIN 2125	$21¾	21	21⅜	+⅜	17	2.13	9.9		
44	35	WESTON GEORG	$40	39	39½	–¼	41	0.70	1.8	1.36	29.0
93	85½	WESTON 6%	$90	90	90	+1	*	6.00	6.7		
6½	415	WESTR I F 11	$5¾	5⅜	5½	–⅛	23	0.60	10.9	–0.20	
74	35	WESTREX ENER	40	37	40		91				
7¼	420	WESTRK I F I	$6⅝	6¼	6⅝	+¼	38	0.96	14.5	0.03	220.8
5	440	WESTWARD CLA	470	445	445	–25	6				
410	260	WFI INDS	285	260	285	+15	59				
13¾	9½	WHARF RESRCE	$12	11½	11¾	+¼	21	0.10‡	1.2	0.26‡	32.9
495	121	WHEATON RIV	142	126	140	+4	250			0.16	8.7
9¾	470	WHITE ROS CR	495	475	475	–10	9			0.30	15.8
19¾	14⅞	WIC WESTRN B	$16½	16	16¼	–⅛	107	0.55	3.4	0.14	116.1
85	40	WILANOUR RES	45	40	45		13			–0.21	
255	92	WILLIST WILD	113	95	110	+6	279			0.01	110.0
60	30	WIN-ELDRICH	30	30	30		2			0.01	30.0
5½	√115	WINFIELD EGY	135	115	125	–10	272				
47	√14	WISCAN RES	15	14	14	–1	68				
34	19¾	WOOLWRTH H-C	$20¾	20¾	20¾	+1	*	0.60‡	4.0	–3.76	
120	√30	WORLDWD MNRL	33	30	30	–5	25				
25¼	24¾	WSCOAST 690%	$25	24¾	25		4	1.73	6.9		
17½	10¼	WSTN STAR TR	$16⅜	15¾	15⅞	–⅜	8	0.12	0.7		
290	72	WSTRN COPPER	180	160	170	–10	18				
7⅝	300	WSTRN GARNET	355	345	345	+10	4				
120	35	X-CAL RESRCE	56	45	49	–6	91				
51	36	XEROX CDA B	$46⅞	45⅛	45⅛	–1¾	11	1.37	3.0	1.78	25.4
335	90	XILLIX TECH	110	100	110	+6	79			–0.33	
100	33	XL FOODS LTD	92	75	92	+12	196			–0.03	

Y/Z

83	43	YORBEAU R A	50	45	45	–13	2			–0.03	
125	100	ZARGON O&G	115	107	107	–8	17				
12½	6	ZENON ENVIRO	$7	6¾	7	+¼	4			0.09	77.8
17	8⅜	20-20 FINCL	$12	10⅝	11	–1⅜	21	0.12	1.1	0.36	30.6

FINANCE

Plastiques Royal : émission de 176 M$

Le **Groupe Plastiques Royal** a déposé un prospectus définitif dans toutes les provinces du Canada en vue d'un premier appel public à l'épargne : 16,5 M de nouvelles actions à droit de vote subalterne au prix de 11,25 $ l'action.

Le produit net de cette émission, soit environ 176 M$, sera surtout affecté aux dépenses en immobilisations relatives à l'accroissement de la capacité de production, au remboursement de certaines dettes à terme et à l'achat des actions ordinaires de **Plastibec** (Tor., *PTB*, 7 $) que les Plastiques Royal ne détiennent pas.

Le syndicat de prise ferme, avec en tête **ScotiaMcLeod** et **RBC Dominion valeurs mobilières**, s'est engagé à acheter, à la conclusion de l'émission prévue pour le 30 novembre 1994, les 16,5 M d'actions.

Les actions pourront être négociées au Canada et aux États-Unis vers le 30 novembre 1994 sous le

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 118 Améliorations : 81 Détériorations : 31

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	bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Actidev	2 029	303	0,27	0,06	131 600	60 600	6 m.	31-Oct-94
Advantex Marketing	(2 063)	n.d.	(0,09)	n.d.	2 336	n.d.	10 m.	30-Jun-94
	1 526	508	0,06	0,02	5 229	3 642	3 m.	30-Sep-94
Andres (Vins)	999	896	0,22	0,19	18 580	13 862	3 m.	30-Sep-94
	2 210	2 050	0,48	0,45	32 781	27 802	6 m.	30-Sep-94
Apex Land Corp.	1 611	804	0,10	0,06	16 997	10 358	6 m.	31-Oct-94
Arakis	(937)	179	(0,05)	0,02	488	634	3 m.	30-Sep-94
	(2 119)	(612)	(0,14)	(0,08)	2 587	1 888	9 m.	30-Sep-94
Ascentex Energy	101	2	0,01	0,00	1 383	478	3 m.	30-Sep-94
	96	9	0,01	0,00	3 286	1 347	9 m.	30-Sep-94
ATI Corporation	1 827	1 702	0,26	0,25	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Aztec Resources	571	344	0,06	0,05	2 037	1 087	3 m.	30-Sep-94
Banque de Montréal	268 000	201 000	0,97	0,72	n.d.	n.d.	3 m.	31-Oct-94
	825 000	709 000	2,97	2,55	n.d.	n.d.	12 m.	31-Oct-94
Banque Toronto-Dominion	195 000	82 000	0,65	0,25	n.d.	n.d.	3 m.	31-Oct-94
	683 000	275 000	2,14	0,82	n.d.	n.d.	12 m.	31-Oct-94
Bearing Power	1 130	508	0,06	0,03	53 968	37 526	12 m.	20-Sep-94
Beaver Lake Energy	(119)	n.d.	n.d.	n.d.	124	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	(309)	(99)	n.d.	n.d.	362	124	9 m.	30-Sep-94
Benson Petroleum	179	138	0,01	0,01	3 056	1 994	3 m.	30-Sep-94
	847	701	0,06	0,06	8 457	5 294	9 m.	30-Sep-94
Bioniche	(1 363)	(584)	(0,05)	(0,02)	245	218	3 m.	30-Sep-94
Blue Range Resources	6 452	1 227	0,41	0,10	22 290	8 428	6 m.	30-Sep-94
Bovar	2 492	(282)	0,03	0,00	20 827	12 663	3 m.	30-Sep-94
	4 513	500	0,06	0,01	55 486	36 287	9 m.	30-Sep-94
Bowflex	(322)	(100)	(0,04)	(0,01)	1 052	759	3 m.	30-Sep-94
	(474)	(278)	(0,06)	(0,04)	3 188	1 614	9 m.	30-Sep-94
BRL Enterprises	548	365	0,09	0,06	602	420	3 m.	30-Sep-94
	1 458	1 155	0,25	0,20	1 602	1 380	9 m.	30-Sep-94
CamVec Corp.	926 [3]	614 [3]	0,17	0,12	12 309	10 387	6 m.	30-Sep-94
Cangene Corp.	(1 520)	(1 410)	(0,16)	(0,15)	606	560	3 m.	31-Oct-94
Cathedral Gold Corp.	(208) [3]	31	(0,02)	0,00	890	752	3 m.	30-Sep-94
	(87) [3]	123	(0,01)	0,01	2 543	364	9 m.	30-Sep-94
CFM International	7 700	5 400	0,62	0,53	39 600	28 800	12 m.	30-Sep-94
CGI (Groupe)	1 250	401	0,20	0,06	91 294	76 233	12 m.	30-Sep-94
Chancellor Energy Resources	2 996	1 036	0,07	0,03	17 857	8 385	9 m.	30-Sep-94
Château (Magasins Le)	2 126	2 258	0,47	0,51	44 152	38 573	3 m.	29-Oct-94
	4 284	4 350	0,95	0,99	116 933	105 722	9 m.	29-Oct-94
CIC Canola	153	(90)	0,02	(0,06)	14 680	79	3 m.	31-Oct-94
Cinram	4 696	3 269	0,21	0,15	38 946	28 322	3 m.	30-Sep-94
	10 200	7 225	0,46	0,33	97 046	73 693	9 m.	30-Sep-94
Clairvest Group	3 100	1 100	0,25	0,09	30 300	27 700	6 m.	30-Sep-94
Clublink Corp	1 489	n.d.	0,03	n.d.	5 078	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	2 891	n.d.	n.d.	n.d.	10 663	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Cominco Resources Internat.	(4 121)	(5 134)	(0,06)	(0,08)	3 342	11 821	3 m.	30-Sep-94
	(5 393)	(14 279)	(0,08)	(0,22)	9 061	33 944	9 m.	30-Sep-94
Consolidated Enfield	2 324 [2]	1 858	0,01	(0,03)	2 688	4 365	9 m.	30-Sep-94
Coscan Development	2 323 [3]	3 606	(0,24)	(0,13)	255 127	275 778	9 m.	30-Sep-94
Counsel Corp.	1 600	1 000	0,04	0,00	56 100	64 000	3 m.	30-Sep-94
	8 000	4 500	0,27	0,10	159 500	171 200	9 m.	30-Sep-94
Czar Resources	12 668	5 029	0,20	0,10	29 546	20 391	9 m.	30-Sep-94
D.A. Stuart [1]	734	153	0,14	0,04	23 377	21 362	3 m.	30-Sep-94
[1]	2 438	(1 878)	0,48	n.d.	70 361	62 108	9 m.	30-Sep-94
Denbridge Capital	3 800	3 400	0,31	0,29	16 200	10 500	9 m.	30-Sep-94
Develcon Electronics	415	166	0,02	0,01	14 136	10 893	12 m.	31-Aoû-94
Dexleigh Corp.	3 098	3 046	0,03	0,03	4 897	5 216	3 m.	30-Sep-94
Dreco Energy Services [1]	1 590	2 391	0,25	0,38	20 375	29 953	3 m.	31-Aoû-94
[1]	(6 467)	8 284	(1,05)	1,32	79 663	93 981	12 m.	31-Aoû-94
Durkin Hayes Publishing	451	515	0,02	0,03	1 625	1 571	3 m.	30-Sep-94
	822	687	0,04	0,04	4 249	3 340	9 m.	30-Sep-94
EMJ Data	608	447	0,09	0,08	21 000	15 000	3 m.	30-Sep-94
Environmental Technology	(272)	(942)	(0,01)	(0,03)	7 779	2 636	3 m.	30-Sep-94
	(821)	(1 966)	(0,02)	(0,06)	19 888	8 584	9 m.	30-Sep-94
FCMI Financial Corp.	7	848	0,00	0,18	1 054	2 371	3 m.	30-Sep-94
	(138)	1 352	(0,03)	0,29	1 813	4 104	6 m.	30-Sep-94
Fossil Oil & Gas	887	407	0,18	0,13	3 799	2 763	9 m.	30-Sep-94
FT Capital	3 375	(14 932)	0,25	(1,54)	1 676	1 440	3 m.	30-Sep-94
	(18 203)	(21 128)	(2,02)	(2,31)	4 259	9 888	9 m.	30-Sep-94
Fundy Cable	(223)	(539)	(0,13)	(0,30)	43 221	34 680	12 m.	31-Aoû-94
Gaz Métropolitain	124 000	111 000	1,24	1,20	1 225 000	1 071 000	12 m.	30-Sep-94
Gendis Inc.	5 838	7 534	0,35	0,45	225 105	221 419	3 m.	29-Oct-94
	8 262	9 377	0,49	0,56	587 214	570 376	9 m.	29-Oct-94
Génécan (Corpo Financière)	(1 246)	(731)	(0,03)	(0,02)	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	(8 677)	(8 026)	(0,19)	(0,18)	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Golden Knight	639	734	0,05	0,06	5 125	4 707	3 m.	30-Sep-94
	1 849	2 060	0,15	0,17	15 648	14 082	9 m.	30-Sep-94
Goldfarb Corporation	4 330	2 799	0,85	1,01	11 913	8 685	3 m.	20-Sep-94
	7 808	5 311	1,53	1,89	30 495	26 277	9 m.	20-Sep-94
Granges	(1 117)	7 132	(0,03)	0,21	15 344	14 418	3 m.	30-Sep-94
	8 578	4 387	0,25	0,13	40 565	40 891	9 m.	30-Sep-94
Great Pacific Enterprises	4 700	(500)	1,36	(0,15)	227 400	192 800	9 m.	30-Sep-94
Gwil Industries	4 426 [2]	390	0,64	0,06	13 395	9 904	3 m.	30-Sep-94
	4 683 [2]	461	0,68	0,07	33 992	27 968	9 m.	30-Sep-94
Harbour Petroleum	777 [3]	(210)	0,03	(0,02)	10 000	3 600	9 m.	30-Sep-94
HCO Energy	3 620	1 284	0,11	0,05	14 672	6 719	9 m.	30-Sep-94
High Level Design	(657)	90	(0,06)	0,01	1 192	906	3 m.	30-Sep-94
Hudson Bay Diecasting	(952)	n.d.	n.d.	n.d.	23 671	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Hycroft Resources	968	984	0,04	0,04	15 716	11 725	3 m.	30-Sep-94
	619	248	0,02	0,01	38 049	30 825	9 m.	30-Sep-94
Intensity Resources	5 428	2 167	0,11	0,05	25 695	14 532	9 m.	30-Sep-94
International Potter	(29)	378	(0,01)	0,12	8 064	7 560	3 m.	30-Sep-94
	(323)	1 571	(0,11)	0,51	15 591	18 763	6 m.	30-Sep-94
Journey's End Corp.	(9 155) [3]	(5 902) [3]	(0,89)	(0,57)	13 116	12 147	12 m.	31-Jul-94
Kelsey's International	155	(1 300)	0,01	(0,12)	7 400	6 300	3 m.	25-Sep-94
Laird Group	(554)	1 259	(0,02)	0,15	16 281	18 216	9 m.	30-Sep-94
Lessard Beaucage Lemieux	5	(315)	0,00	(0,05)	16 429	10 086	6 m.	30-Sep-94
Lixor	268	(53)	0,04	(0,05)	n.d.	n.d.	12 m.	30-Jun-94
	115	52	0,02	0,01	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-94
Luminart	508	s.o.	0,04	s.o.	2 185	s.o.	3 m.	30-Sep-94
	799	s.o.	0,07	s.o.	5 076	s.o.	9 m.	30-Sep-94
M.L. Cass Petroleum	104	(1 708)	0,01	(0,25)	1 181	722	3 m.	30-Sep-94
	294	(1 905)	0,04	(0,35)	3 339	2 233	9 m.	30-Sep-94
McGraw-Hill Ryerson	1 755	2 133	0,88	1,07	16 351	15 915	3 m.	30-Sep-94
	87	936	0,04	0,47	28 281	28 758	9 m.	30-Sep-94
Métro-Richelieu	9 200	7 100	0,27	0,20	698 500	641 100	3 m.	24-Sep-94
	37 200	26 200	1,09	0,78	2 909 000	2 772 700	12 m.	24-Sep-94
Monarch Resources [1]	317	(1 251)	0,01	(0,03)	3 602	1 723	3 m.	30-Sep-94
[1]	835	(2 849)	0,02	(0,15)	10 654	4 923	9 m.	30-Sep-94
Morgan Financial	1 674	822	0,01	0,01	15 102	13 785	3 m.	30-Sep-94
	3 654	2 924	0,02	0,02	44 925	51 990	9 m.	30-Sep-94

Profits en baisse par rapport à l'an dernier

Vidéotron : Télé-Métropole pèse lourd

Le **Groupe Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 12 $) termine l'exercice 1994 avec des profits en baisse par rapport à l'an dernier.

Le bénéfice net s'est chiffré à 20,5 M$ ou 0,11 $ par action, comparativement à 25,1 M$ ou 0,15 $ par action, l'an dernier.

Ce recul est attribuable à la performance décevante de sa filiale **Télé-Métropole** (Mtl, *TM.B*, 9 $) et à la hausse des charges financières et d'amortissement liées aux activités du Royaume-Uni.

Le chiffre d'affaires de la société, qui oeuvre dans le domaine des communications, a progressé de 583,7 M$, l'an dernier, à 641 M$, cette année.

La société a enregistré une progression soutenue dans la télédistribution au Canada, alors que ses ventes se sont accrues considérablement au Royaume-Uni.

Les produits d'exploitation de la télédistribution, de la location du système *Vidéoway* et des services de télévision payante au Canada se sont accrus de 10,7 M$ par rapport à l'exercice précédent.

Les éléments d'actif de sa filiale britannique représentent 45 % du total des éléments d'actif de 2,1 milliards de dollars du Groupe. La société s'attend à ce que ses activités britanniques accroissent leur contribution considérablement en 1995.

Par ailleurs, Vidéotron estime que l'expansion de son réseau de télécommunications au Québec et ses investissements dans la câblodistribution sans fil aux États-Unis lui permettront d'accroître sa rentabilité.

RENÉE CLAUDE SIMARD

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 118 Améliorations : 81 Détériorations : 31

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	bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Needler Group	(251)	1 547	(0,01)	0,08	16 570	14 820	3 m.	30-Sep-94
	(1 740)	78	(0,09)	0,00	34 506	33 037	9 m.	30-Sep-94
Nelvana	1 766	1 003	0,41	0,30	28 161	161 151	9 m.	30-Sep-94
Newbridge Networks	45 300	37 100	0,54	0,44	191 500	128 090	3 m.	5-Nov-94
	87 200	69 100	1,03	0,83	362 800	243 400	6 m.	5-Nov-94
Noble China	2 712	n.d.	0,16	n.d.	20 818	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	7 489	n.d.	0,45	n.d.	56 403	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Northridge Exploration	500	900	0,01	0,02	3 900	3 100	3 m.	30-Sep-94
	1 500	2 100	0,03	0,07	10 000	7 600	9 m.	30-Sep-94
Northwest Trust	7 857	4 122	0,29	0,15	49 329	58 367	9 m.	30-Sep-94
Nu-Gro	448	477	0,04	0,04	31 594	29 339	12 m.	30-Sep-94
OCS Technologies	795	670	0,06	0,05	11 643	6 899	3 m.	31-Oct-94
	1 096	1 318	0,08	0,11	22 797	14 090	6 m.	31-Oct-94
Omega Hydrocarbons	210	n.d.	n.d.	n.d.	4 600	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	422	765	0,03	0,06	14 200	15 400	9 m.	30-Sep-94
Oneida	8 012	7 400	0,74	0,71	360 795	340 626	9 m.	29-Oct-94
Orbit Oil & Gas	5 544	3 575	0,17	0,12	15 839	11 481	9 m.	30-Sep-94
Paloma Petroleum	1 736	825	0,12	0,07	14 285	11 684	9 m.	30-Sep-94
Pinpoint Retail Solutions	(3 000)	(3 300)	(0,17)	(0,22)	1 700	1 000	3 m.	30-Sep-94
	(6 600)	(5 900)	(0,37)	(0,40)	3 000	2 100	6 m.	30-Sep-94
Purcell	332	(92)	0,02	n.d.	587	387	3 m.	30-Sep-94
	487	181	0,03	0,02	1 623	1 135	9 m.	30-Sep-94
Quadron Resources	300	395	0,03	0,05	2 360	1 960	3 m.	30-Sep-94
	1 110	748	0,13	0,10	8 230	4 840	9 m.	30-Sep-94
Quality Dino [1]	806	287	0,15	0,05	22 377	15 279	3 m.	30-Sep-94
Remington Energy	869	480	0,10	0,08	7 883	4 387	9 m.	30-Sep-94
Rio Alto Exploration	13 474	10 283	0,33	0,27	47 060	29 084	9 m.	30-Sep-94
Rising Resources	2 466	1 186	0,21	0,11	12 349	8 846	9 m.	30-Sep-94
Saxon	1 065	116	0,10	0,02	7 912	2 577	9 m.	30-Sep-94
Scott's Hospitality	7 760	6 544	0,13	0,11	204 067	199 609	3 m.	31-Oct-94
	17 093	15 265	0,29	0,26	410 981	402 622	6 m.	31-Oct-94
Senvest Capital	4 781 [2]	6 544 [2]	1,51	2,10	11 021	13 900	9 m.	30-Sep-94
Shaw Communications	9 762	7 320	0,15	0,14	74 094	68 248	3 m.	31-Aoû-94
	33 280	24 586	0,59	0,47	288 439	233 343	12 m.	31-Aoû-94
Sodarcan	213	(494)	0,02	(0,06)	23 059	21 495	3 m.	30-Sep-94
	1 014	(980)	0,09	(0,13)	69 693	65 977	9 m.	30-Sep-94
Sogepet	(2 038) [3]	(33)	(0,58)	(0,01)	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
South China Industries	1 536	s.o.	0,05	s.o.	19 074	s.o.	3 m.	30-Sep-94
	4 323	s.o.	0,15	s.o.	45 722	s.o.	9 m.	30-Sep-94
Spruce Falls Acquisition	6 577	5 078	0,20	0,16	41 027	35 724	3 m.	30-Sep-94
	16 700	15 700	0,51	0,48	142 139	136 186	12 m.	30-Sep-94
St Clair Paint & Wallpaper	485	494	0,09	0,09	17 900	17 400	3 m.	30-Sep-94
	1 006	1 269	0,19	0,24	50 000	49 000	9 m.	30-Sep-94
Stampeder Exploration	2 303	694	0,07	0,03	17 466	6 939	3 m.	30-Sep-94
Summit Resources	3 284	1 746	0,12	0,06	21 400	13 700	3 m.	30-Sep-94
	8 139	5 319	0,29	0,22	58 800	36 600	9 m.	30-Sep-94
Suzy Shier	1 400	2 744	0,12	0,24	66 541	55 390	3 m.	29-Oct-94
	6 208	4 138	0,54	0,40	176 939	138 175	9 m.	29-Oct-94
Tarragon Oil	8 322	5 267	0,22	0,16	38 170	26 746	3 m.	30-Sep-94
	19 952	10 885	0,54	0,37	103 145	51 976	9 m.	30-Sep-94
Tembec	72 731 [2]	(37 520)	2,24	(1,33)	485 396	370 334	12 m.	30-Sep-94
TSB International	575	173	0,13	0,04	8 962	4 614	3 m.	31-Oct-94
	568	3 076	0,27	0,21	25 021	13 387	9 m.	31-Oct-94
Univers Info	935	386	0,34	0,21	26 150	9 260	12 m.	31-Jul-94
Upton Resources	578	52	0,05	0,01	3 816	1 804	3 m.	30-Sep-94
	941	316	0,09	0,03	9 015	5 569	9 m.	30-Sep-94
Versacold	1 746	2 743 [2]	0,19	0,57	24 803	15 493	3 m.	30-Sep-94
	2 832	3 537 [2]	0,34	0,74	51 542	39 521	9 m.	30-Sep-94
Vidéotron (Groupe)	20 500	25 100	0,11	0,15	641 000	583 700	12 m.	31-Aoû-94
Vista International	797	82	0,11	0,02	4 378	2 814	9 m.	30-Sep-94
Wascana Energy	6 900	n.d.	0,09	n.d.	124 100	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	43 900 [2]	(34 300)	0,55	(0,47)	325 500	290 100	9 m.	30-Sep-94
Westfield Minerals	262	256	0,02	(0,02)	307	259	3 m.	30-Sep-94
	718	453	0,04	(0,03)	841	888	9 m.	30-Sep-94
WFI Industries	670	525	0,05	0,04	10 908	9 641	3 m.	30-Sep-94
	162	(913)	0,01	(0,07)	28 056	21 102	9 m.	30-Sep-94
Wheaton River	(490)	1 823	(0,03)	0,18	15 700	6 800	9 m.	30-Sep-94
William Resources	699	(32)	0,06	(0,01)	5 307	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	519	(235)	0,04	(0,05)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Sep-94

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont ceux sur la base des activités poursuivies.
[1] : en dollars US [2] : inclut un gain non récurrent [3] : inclut une charge non récurrente **n.d.** : non disponible **s.o.** : sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Nouvelles politiques de mise en marché et de marketing et réduction des frais d'exploitation

Métro-Richelieu : bénéfice en hausse de 42 %

Au cours de l'exercice 1994, **Métro-Richelieu** (Mtl, *MRU*, 11 $) a enregistré une croissance de ses profits et de ses ventes pour une quatrième année consécutive. Le bénéfice net a bondi de 42 %, à 37,2 M$ ou 1,09 $ par action (diluée), comparativement à 26,2 M$ ou 0,78 $ par action (diluée), l'an dernier.

Le chiffre d'affaires a progressé de 4,9 % : il s'est établi à 2,9 milliards de dollars. Ces résultats reflètent une progression des ventes et de la rentabilité dans tous les secteurs d'activité.

Les résultats du quatrième trimestre sont excellents.

Le chiffre d'affaires a progressé de 9 %, à 698,5 M$, par rapport à l'exercice précédent. Le bénéfice net s'est accru de 7,1 M$ ou 0,21 $ par action, en 1993, à 9,2 M$ ou 0,27 $ par action, en 1994.

La croissance des résultats est attribuable aux politiques de mise en marché et de marketing et à la réduction des frais d'exploitation.

Au cours du prochain exercice financier, Métro-Richelieu consacrera près de 32 M$ à son programme d'investissement, dont 18 M$ seront consacrés à l'ouverture et à la rénovation de magasins de détail.

RENÉE CLAUDE SIMARD

Actidev : la meilleure performance financière de son histoire

Actidev (Mtl, *ACV*, 2,85 $) a enregistré des profits record pour le premier semestre de 1994. Le bénéfice net est passé de 303 000 $ ou 0,06 $ par action, l'an dernier, à 2 M$ ou 0,27 $ par action, cette année. Cette croissance spectaculaire de la rentabilité de la société est attribuable à la croissance des ventes, à l'amélioration des marges bénéficiaires brutes, au contrôle des frais d'exploitation et d'administration et à l'effet de synergie des acquisitions de **Mac's/La Maisonnée** et de **Perrette**.

Les ventes ont bondi de 117 % au cours de la période, passant de 60,6 M$, l'an dernier, à 131,6 M$, cette année. Cette performance est attribuable à l'acquisition des 60 magasins Mac's/La Maisonnée, en novembre 1993, à la fin de la contrebande de cigarettes, en février 1994, à l'achat des 86 magasins du réseau Perrette, l'été dernier, et au plus grand nombre de magasins corporatifs.

À la suite d'un échange d'actions dans le cadre de la privatisation de sa principale filiale, **Alimentation Couche-Tard**, en juin dernier, la moyenne pondérée d'actions en circulation pour les six premiers mois de 1994 était de 7,4 M d'actions, comparativement à 5,2 M d'actions à la période correspondante l'an dernier. (RCS)

Univers Info : vente en hausse de 182 % et profits record

Univers Info (Mtl, *UNV*, 3,90 $) a poursuivi sa croissance au cours de l'exercice terminé le 31 juillet 1994.

Son chiffre d'affaires a progressé de 182,5 %, passant de 9,3 M$, l'an dernier, à 26,2 M$, cette année.

Cette progression est attribuable à la croissance rapide de la bannière *Supermicro* et à deux importantes acquisitions : **Gestion J.C. Carufel**, mieux connue sous la dénomination sociale **Data Terminal Mart (Québec)**, le **Centre des terminaux de l'ordinateur T.S.**, actif sous la dénomination sociale **Data Terminal Mart (Montréal)**.

La société de distribution de produits informatiques a accru ses profits de 142 % au cours de l'exercice. Le bénéfice net, qui a atteint un niveau record, s'est chiffré à 934 785 $ ou 0,34 $ par action, comparativement à 386 300 $ ou 0,21 $ par action, il y a un an.

Le président d'Univers Info, **Karol Brassard**, a indiqué que les nouvelles filiales ont permis à la société d'améliorer sa position.

« Nos nouvelles filiales Data Terminal nous ont permis de nous ranger parmi les principaux intégrateurs de réseautique au Québec, alors que la forte augmentation du nombre de points de vente *Supermicro* et la qualité de ses nouveaux membres ont contribué à augmenter la visibilité de la bannière *Supermicro*. » (RCS)

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Trillion	1er décembre, 17 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Auriginor	5 décembre, 10 h 30	417, Saint-Nicolas, #200, Montréal
***Shirmax**	6 décembre, 9 h 00	3901, Jarry Est, Montréal
Normabec	8 décembre, 10 h 00	630, René-Lévesque Ouest, 16e, Montréal
Unican	8 décembre, 10 h 30	Hôtel Ruby Foo's, Montréal
Stella-Jones	9 décembre, 11 h 30	Centre Sheraton, Montréal
Cogeco	13 décembre, 11 h 00	Ritz Carlton, Montréal
CFCF	14 décembre, 10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Freewest	14 décembre, 10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Coscient (Groupe)	15 décembre, 10 h 00	Ramada Renaissance, Montréal
***Dianor**	15 décembre, 10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
***Aurtec**	16 décembre, 9 h 30	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal
***Datamark**	16 décembre, 10 h 00	2800, Francis-Hugues, Chomedey, Laval
***Lixor**	16 décembre, 11 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal
Morono	16 décembre, 14 h 00	Motel Colibri, Rouyn-Noranda
Orex	16 décembre, 14 h 00	Auditorium Bourse de Montréal, Montréal
***Lambert Somec**	21 décembre, 15 h 00	1505, des Tanneurs, Québec
Vior	22 décembre, 10 h 00	Hôtel Hilton, Québec

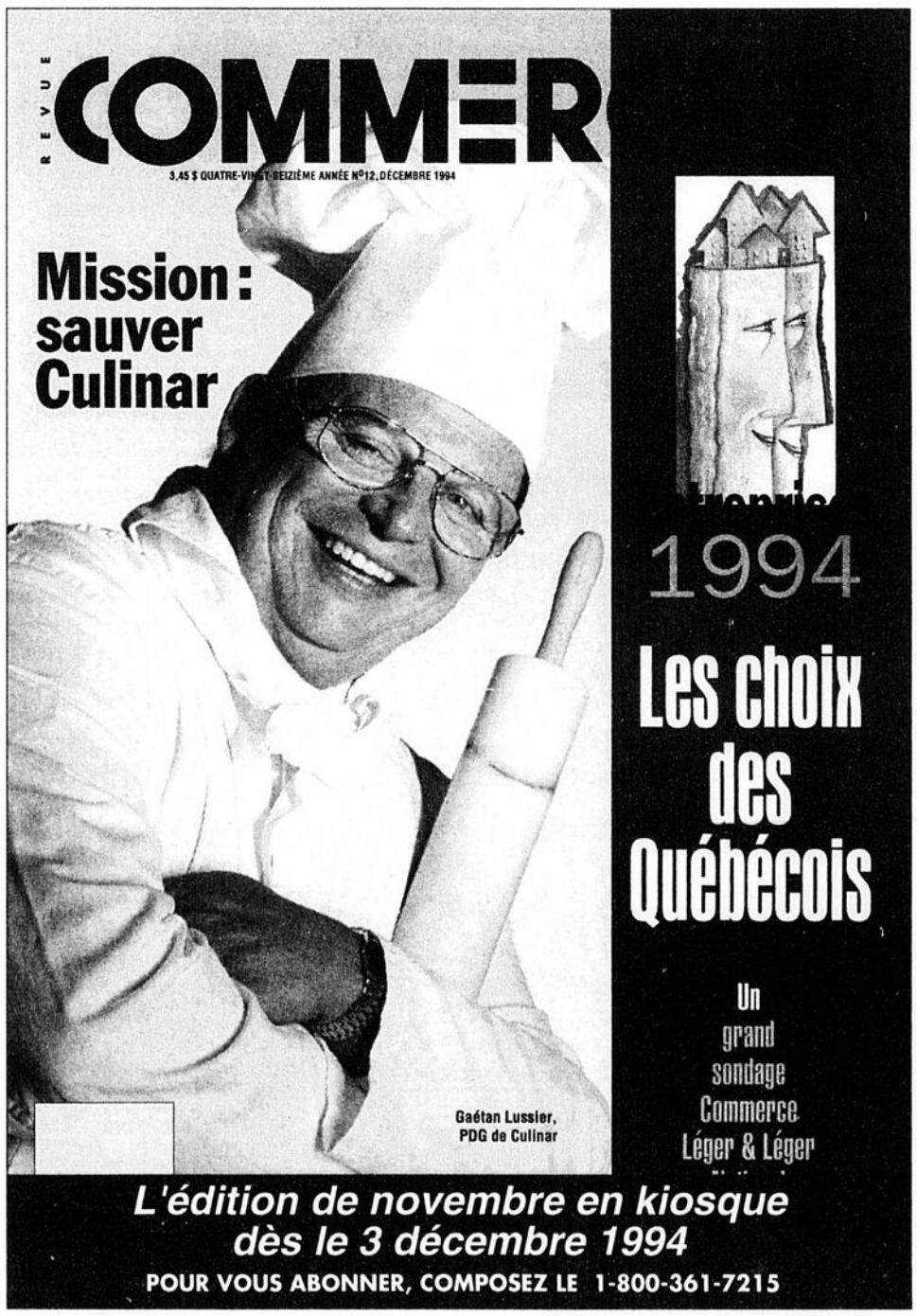
* Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein (514) 392-1586.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Agra Industries** : div. trim. de 0,035 $ l'action A et div. trim. de 0,04 $ l'action B payables le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 9 décembre.
- **Andres Wines** : div. trim. de 0,1495 $ l'action A et div. trim. de 0,13 $ l'action B payables le 13 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Banque Toronto-Dominion** : div. trim. de 0,22 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Banque Toronto-Dominion peac** : div. trim. de 0,2075 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **BCE** : div. trim. de 0,68 $ et hausse du div. annuel de 2,68 $ à 2,72 $ payables le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **BCE peac** : div. trim. de 0,6675 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **BC Telecom** : div. trim. de 0,31 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 9 décembre.
- **Bruncor** : div. trim. de 0,32 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 20 décembre.
- **Cominco Fertilizers** : div. trim. de 0,225 $ payable le 10 janvier aux actionnaires inscrits le 12 décembre.
- **Enerflex Systems** : hausse du div. annuel de 0,30 $ à 0,50 $ et div. trim. de 0,125 $ payables le 5 janvier aux actionnaires inscrits le 20 décembre.
- **FCMI Financial** : div. trim. de 0,0125 $ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **First B unit** : div. trim. de 0,05 $ payable le 23 janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Golden Knight Resources** : div. trim. de 0,10 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **H. Paulin** : div. trim. de 0,08 $ payable le 19 décembre aux actionnaires inscrits le 2 décembre.
- **Imperial Oil** : div. trim. de 0,45 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 2 décembre.
- **IPL Investment (gain de capital)** : div. trim. de 2,00 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 30 novembre.
- **Maritime Telegraph and Telephone** : div. trim. de 0,32 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 20 décembre.
- **Molson** : div. trim. de 0,18 $ payable le 1 janvier aux actionnaires inscrits le 7 décembre.
- **Monarch Development** : div. de 0,02 $ payable le 9 décembre aux actionnaires inscrits le 2 décembre.
- **Parkland Industries** : div. trim. de 0,05 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 12 janvier.
- **Reed Stenhouse** : div. trim. de 0,034 $ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **Scott's Hospitality** : div. semestriel de 0,13 $ payable le 3 janvier aux actionnaires inscrits le 16 décembre.
- **Semi-Tech Corporation** : div. trim. de 0,10 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **TCG International** : div. trim. de 0,025 $ l'action A et div. trim. de 0,0275 $ l'action B payables le 13 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Toronto Sun Publishing** : div. trim.de 0,10 $ payable le 16 décembre aux actionnaires inscrits le 2 décembre.
- **Val Royal (Groupe)** : div. trim. de 0,02 $ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Videotron (Groupe)** : div. trim. de 0,015 $ payable le 21 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **WIC Western** : div. trim. de 0,1375 $ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Xerox Canada** : div. trim. (estimé) de 0,34198 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 2 décembre.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Dominique Beauchamp (514) 392-1586



EN BREF

Métro-Richelieu acquiert 2 M d'actions de la Caisse de dépôt et placement

Métro-Richelieu (Mtl, *MRU.A*, 11 $) a accepté une offre de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** visant l'acquisition de 2 M d'actions privilégiées de premier rang, série 2, convertibles en actions subalternes de catégorie *A* à raison d'une pour une de son capital-actions.

Le prix de l'action étant de 12,50 $, le montant total de la transaction s'élève à 25 M$. À la fermeture de la bourse, le 22 novembre, le cours de ces actions était de 11 $.

Cette entente s'inscrit dans le cadre d'accords conclus entre Métro-Richelieu et la Caisse lors du placement privé de débentures convertibles réalisé en 1988.

À la suite de cette transaction, la Caisse détient 2,1 M d'actions privilégiées de premier rang, convertibles, série 2, et 363 000 actions subalternes de catégorie *A* de Métro-Richelieu, ce qui représente 7,7 % des actions émises et en circulation, sur une base pleinement diluée. (RCS)

Semi-Tech rachète ses actions

Semi-Tech Corporation (Tor., *SEM.B*, 11,88 $) a obtenu l'approbation de la **Bourse de Montréal** et de la **Bourse de Toronto** quant à sa demande de rachat de ses actions. La société de marketing et de distribution a l'intention de racheter jusqu'à 5 % de ses actions émises et en circulation, si les conditions du marché s'y prêtent. La société pourrait acquérir 2,9 M d'actions à droits de vote subordonnés de catégorie *A* et 429 546 actions de catégorie *B* à droits de vote multiples.

La période de rachat s'étend sur un an, commençant le 28 novembre 1994. (RCS)

Cinar surpassera ses prévisions

Cinar Films (Mtl, *CIF*, 6,875 $) surpassera sa prévision de bénéfice de 0,45 $ par action pour son exercice qui se terminera le 30 novembre.

C'est ce qu'a déclaré **Ronald A. Weinberg**, président, à l'agence de presse **Dow Jones**. Cinar est un producteur d'émissions de télévision pour enfants.

À ses quatre derniers trimestres, la compagnie montréalaise a réalisé un bénéfice par action de 0,40 $.

Selon M. Weinberg, les revenus dépasseront les 26,5 M$ prévus à son prospectus, lorsque la société est devenue ouverte, en 1993. Pour l'exercice 1995, le président s'est dit confiant que Cinar pourra au moins répondre aux attentes des analystes financiers, qui prévoyaient un bénéfice de 0,55 $ à 0,57 $ par action. Le chiffre d'affaires devrait surpasser les 30 M$.

Au cours de son troisième trimestre terminé le 31 août, Cinar a réalisé un profit de 0,08 $ par action, surpassant ainsi les prévisions. Les revenus ont crû de 11 %, à 5,4 M$. Pour l'exercice 1993, les revenus ont atteint 21 M$, par rapport à 18,8 M$, en 1992.

Ron Weinberg est actuellement en Asie, où il s'attend à signer une entente avec **Fujisankei Communications Group** (FCG), de Tokyo, pour la vente d'émissions de télé. FCG est un important diffuseur japonais. Le président aimerait également concrétiser une alliance avec une société sud-coréenne.

Cinar devrait par ailleurs annoncer la soumission, devant le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC), d'une demande pour un canal de bandes dessinées. La demande est déposée par un consortium dont Cinar fait partie. Une demande similaire a été rejetée par le CRTC au début de l'année.

Enfin, la première de *Million Dollar Babies*, produite par Cinar et **Bernard Zuckerman Productions**, de Toronto, a permis à la chaîne américaine *CBS* de dominer les cotes d'écoute pour la semaine terminée le 20 novembre. *Million Dollar Babies* raconte l'histoire des fameuses quintuplées **Dionne**. C'est la première fois qu'une série produite par des firmes canadiennes est diffusée aux heures de grande écoute aux États-Unis. (BM)

CAISSES COMMUNES

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an[3]

	REND.% 94-10-31	COTES MENSUELLES 94-10-31	94-09-30	93-10-29
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)				
• Équilibré	- 0,04	10,38	10,40	10,94
	REND.%	**COTES HEBDOMADAIRES**		
	94-10-28	**94-11-18**	**94-11-11**	**93-11-19**
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
• Fonds A.P.M. Équilibré	0,70	10,56	10,56	10,80
BARREAU DU QUÉBEC				
• Équilibré	- 2,58	10,08	10,04	11,49
• Obligations	- 4,55	9,55	9,49	10,96
FÉD. DES POLICIERS DU QUÉBEC				
• Fonds C.S.F.P.Q. Équilibré	1,40	9,93	9,95	10,51
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Férique				
• Marché monétaire	4,90	34,31	34,27	34,00
• Obligations	- 2,10	34,31	34,28	37,89
• Actions	4,80	33,16	33,49	34,63
• Équilibré	2,10	37,21	37,32	39,71
• International (* du 1/1 au 28/10)	2,10*	9,63	9,58	------
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
• Fonds CORMEL Équilibré	- 0,70	10,96	10,99	12,28
• Fonds CORMEL Actions	-----	9,92	10,06	------
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC				
• Fonds Omnibus (REÉR)	1,99	43,90	43,87	43,57
• Fonds de placement	2,03	14,67	14,72	16,03
• Marché monétaire	4,85	10,11	10,11	10,21
• Obligations	- 0,55	9,50	9,52	10,61
• Actions canadiennes	-----	10,05	10,07	------
• Actions internationales	-----	8,98	8,92	------
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Fonds de retraite:				
• Équilibré (1)	1,70	11,16	11,18	11,29
• Actions canadiennes	3,00	13,01	13,21	14,97
• Obligations (1)	0,00	10,65	10,63	10,90
• Court terme (1)	5,30	9,91	9,90	9,50
• International-actions (2)	5,50	13,68	13,68	13,18
• Croissance et revenu	-----	9,99	10,00	------
UNION DES ARTISTES				
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	0,78	31,15	31,22	31,45

(1) : Factionnement au 30/09/94 : Équilibré 16/1, Obligations 17,3/1 et court terme 17,7/1. (2) : Fonds non admissible au REÉR.

(3) Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou pour ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Laperrière et Verreault décroche un contrat de 18 M$

Le Groupe Laperrière & Verreault (Mtl, *LV.A*, 2,45 $), par l'entremise de sa filiale **Hydro-Mécanique**, a obtenu un contrat conjoint de 18,1 M$ de la **Société d'énergie de la Baie James** en vue de la réalisation d'une sous-station électrique et de divers travaux mécaniques à la centrale *LG2*.

En vertu de ce contrat, réalisé en coparticipation avec **Arno Électrique**, le consortium se voit confier la construction d'un poste de distribution d'hydro-électricité à la centrale *LG2*. Les travaux, qui s'étendront jusqu'à la fin de 1996, incluent les travaux d'installation, de mécanique d'électricité et de tuyauterie de la centrale.

Par ailleurs, le consortium Hydro-Mécanique/Arno effectue actuellement des contrats de 50 M$ aux centrales *LG1* et *LA1*. Ces travaux seront terminés en 1995. (RCS)

Sumner Sports : liquidation des éléments d'actif

Sumner Sports vient d'annoncer, par la voix de son président et chef de l'exploitation, **Serge Dompierre**, qu'elle a déposé son bilan entre les mains du syndic **Price Waterhouse**, en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

Cette décision a été prise à la suite de l'incapacité par la société de se restructurer dans le cadre de la *Loi sur les arrangements des compagnies avec les créanciers*.

Au cours du trimestre terminé en août 1994, la société a essuyé une perte de 207 000 $, comparativement à une perte de 187 000 $, au trimestre correspondant en 1993. Ses ventes ont chuté de près de 9 % au cours de la période.

Le syndic a entrepris la liquidation et la distribution des éléments d'actif, en conformité avec la loi, le 21 novembre 1994.

Sumner, fondée en 1979, est un grossiste-importateur-distributeur d'articles de sports. (RCS)

Noble China conclut son placement de 23 M$

Noble China (Tor., *NMO*, 6,13 $) vient de conclure un placement privé de débentures convertibles à 9 % de rendement, pour un total de 23 M$.

Les preneurs fermes sont **Loewen Ondaatje McCutcheon, Richardson Greenshields** et les **Valeurs mobilières Toronto-Dominion**.

Les débentures ont une échéance de 10 ans et sont convertibles en actions de Noble China à un prix de 7,75 $ par action.

Noble China est une entreprise brassicole présente en Chine. (RCS)

RENDEMENT[1, 4] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 94-11-25)

	Échéances						
Description	**1 an[3]**	**2 ans**	**3 ans**	**4 ans**	**5 ans**	**10 ans**	**20 ans**
Obligations U.S. rendement à l'échéance	6,51	7,09	7,38	7,49	7,60	7,75	7,89
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	6,95	7,82	8,20	8,46	8,57	8,99	9,12
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	7,05	7,96	8,41	8,65	8,84	9,41	9,61
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	7,11	8,03	8,51	8,79	8,98	9,75	9,93
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	7,28	8,20	8,68	8,96	9,15	9,91	10,07
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	7,20	8,06	8,51	8,72	8,90	9,41	9,61
Obligations démunies Canada [2] rendement à l'échéance	6,95	7,82	8,26	8,52	8,67	9,16	9,24
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	7,05	7,97	8,35	8,72	9,02	9,92	10,12

[1] L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.

[2] Une obligation 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.

[4] Rendements offerts aux institutions.

Source : Les Associés Canagex **Tableau : LES AFFAIRES**

IMMOBILIER

PROJET DE RÉNOVATION DE 30 M$ À LA PLACE SAINTE-FOY

La société Ivanhoé, propriétaire du centre commercial en banlieue de Québec, ajoutera 130 000 pi² à la superficie **p. 65**

IMMEUBLES MULTI-RÉSIDENTIELS : CHUTE DU TAUX D'INOCCUPATION

La croissance de l'emploi fait sourire un nombre croissant de propriétaires, particulièrement à Montréal **p. 67**

Gestion immobilière
Gestion Forest-Morency Inc.
Nos spécialités
- *Résidences personnes agées*
- *Multirésidentiel - Commercial*
- *Mails commerciaux*

422 Place Jacques-Cartier Téléphone: (514) 871-1234
Montréal (Québec) H2Y 3B3 Télécopieur: (514) 871-4844

LES AFFAIRE$

La construction résidentielle restera au même niveau, l'an prochain

Les entrepreneurs doivent s'y faire : la construction résidentielle ne connaîtra pas de hausse importante d'activité l'an prochain, comme ce fut le cas au cours des cinq dernières années.

Au Québec, la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) prévoit 35 600 mises en chantier en 1995, en hausse de 4 % sur les 34 300 de 1994.

L'organisme fédéral a fait le tour des principales tendances du marché de l'habitation au cours de la *Conférence sur les perspectives annuelles du logement.*

La construction de copropriétés et d'immeubles à logements locatifs sont toutes deux en décroissance. Sur 10 nouveaux logements en 1995, seulement deux seront destinés à la location (logement locatif).

La propriété unifamiliale, qui comprend les maisons détachées, jumelées et en rangée, est aujourd'hui perçue comme le véritable fer de lance du secteur de la construction résidentielle. Seul ce secteur connaîtra une hausse significative.

La SCHL prévoit qu'en 1995, une maison neuve sur cinq au Québec sera une maison jumelée ou en rangée.

Cela est essentiellement attribuable à leurs prix plus abordables, ce qui pourrait élargir le bassin de premiers acheteurs.

À Montréal, le nombre total de mises en chantier n'augmentera que de 2 % par rapport à l'année précédente, à environ 13 000 unités. Cette légère baisse est attribuable au faible nombre d'acheteurs.

« Dans les immeubles à logements locatifs, le taux d'inoccupation est très élevé et les constructeurs sont obligés de gérer leurs propres immeubles, car ils n'arrivent pas à trouver des acheteurs, a expliqué **Jacques Pelletier**, analyste principal de marché pour la région de Montréal.

« Par ailleurs, les institutions financières sont réticentes à financer de nouvelles constructions. Le nombre de reprises hypothécaires est assez élevé et les taux d'inoccupation sont à la hausse. »

LES AFFAIRES Trimestriel

Le marché de la revente

La reprise du marché de la revente au Québec, qui connaîtra une hausse de 3,5 % en 1995, se fera vraisemblablement au profit des deuxièmes acheteurs. Seules ombres au tableau : les taux d'intérêt à la hausse et la propension des ménages à vivre plus longtemps dans la même maison.

« Dans un contexte de marché de revente difficile, où les perspectives de gain de capital sont faibles, les ménages resteront plus longtemps dans leur maison et, donc, moins de maisons viendront alimenter un marché déjà très engorgé de maisons à vendre », a soutenu **Kim-Anh Lam**, conseillère principale du bureau régional de la SCHL.

À Montréal, le bassin de premiers acheteurs représente également un marché potentiel pour les constructeurs, estime M. Pelletier. « La plupart du temps, les gens pensent que la propriété est inaccessible. Certains locataires, des familles monoparentales ou des personnes seules, auraient les moyens d'accéder à la propriété pour quelques dizaines de dollars de plus par mois », a-t-il expliqué.

Paradoxalement, la hausse du prix des maisons peut accroître la demande, plutôt que la diminuer. En effet, si les maisons prenaient de la valeur, elles éveilleraient l'intérêt des acheteurs à la recherche de plus-value. Ce ne sera pas le cas en 1995.

« Le prix moyen des transactions pourrait augmenter parce qu'on s'attend à une hausse du nombre de ventes de maisons plus cossues, a précisé M. Pelletier. De son côté, le prix des maisons neuves augmentera de 1 % l'an prochain, à la suite d'une augmentation de 0,5 % cette année. Ces hausses de prix sont, à mon avis, uniquement le résultat de la hausse des coûts de construction. »

Autre indicateur d'importance : le nombre de vendeurs par rapport au nombre d'acheteurs. À Montréal, le ratio est de 19 vendeurs pour un acheteur, ce qui est nettement au-dessus du point d'équilibre, établi à 10 pour un. En 1995, le ratio prévu est de 18 vendeurs pour un acheteur, ce qui confirme le déséquilibre du marché, notamment attribuable à la précarité du marché du travail.

Le marché locatif

À Montréal, étant donné la vigueur des programmes d'accession à la propriété et la diminution du nombre d'immigrants, la SCHL s'attendait à une légère hausse du taux d'inoccupation, qui serait passé de 7,7 %, en octobre 1993, à 7,8 %, cette année.

Cependant, Jacques Pelletier a confié que l'impact favorable du redressement de l'emploi a été sous-estimé. La tendance pointe vers une légère baisse de l'inoccupation dans les immeubles à logements locatifs (voir autre texte en page 66).

« En dépit de cette baisse, le marché reste aux prises avec un grand nombre de logements locatifs inoccupés. Par ailleurs, il y a un problème de capacité de payer des locataires actuels. Et, parce que la concurrence est très forte entre les propriétaires, qui ont tendance à limiter les hausses de loyer pour stabiliser leur clientèle locative, on s'attend, pour cette année et pour l'année prochaine, à une augmentation moyenne des loyers de seulement 0,5 %. »

Au Québec, comme l'inventaire de logements locatifs inoccupé a augmenté, il était normal d'assister à une régression de la construction dans le secteur locatif. « Dans le locatif neuf, les stocks tomberont à moins de 500 unités non louées à la fin de 1994 », a dit Mme Lam.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

La propriété unifamiliale est aujourd'hui perçue comme le véritable fer de lance du secteur de la construction résidentielle.

Hausse des taux d'intérêt

S'il est un facteur qui incite les gens à accéder à la propriété, c'est bien les taux d'intérêt.

Au troisième trimestre de 1994, les taux d'intérêt ont fait dégringoler le marché de la revente à Montréal, qui est passé d'un peu plus de 20 000 maisons vendues (données annualisées du *système inter-agences* SIA/MLS de la **Chambre immobilière du Grand Montréal**), au deuxième trimestre, à moins de 13 000, au troisième trimestre.

Bien qu'il y ait stabilité de certains facteurs économiques, comme l'emploi, le revenu disponible et l'indice de confiance des consommateurs, il y a des facteurs structurels qui risquent de peser lourd. La baisse du nombre de nouveaux ménages, conjuguée à un faible taux d'immigration et à des taux d'intérêt volatils, créent une offre excédentaire là où, précisément, la demande est satisfaite.

Les tendances du marché national de l'habitation sont un peu le reflet de ce qui se passe au Québec. On parle essentiellement de la stabilité d'un marché déprimé.

La demande est modérée au Canada, les ventes de maisons existantes sont stables (300 000 à 325 000 unités), les mises en chantier aussi (156 600 en 1995, contre 155 300 en 1994), l'offre est encore largement excédentaire et on prévoit une hausse modeste des prix et des coûts.

Gilles Proulx, économiste en chef du bureau national de la SCHL, a souligné que la demande est aujourd'hui influencée par les taux d'intérêt hypothécaires. « Il faut s'attendre à ce que la pression à la hausse sur les taux provenant des États-Unis dure jusqu'au printemps. Par la suite, on mise sur le recul graduel, qui pourrait ramener les taux d'un an vers 8 % et ceux de cinq ans vers 9 %. »

JEAN SIAG

À louer
DOLBEAU
Galerie des Érables
Espaces commerciaux de 300 à 5 000 pi. ca.
(418) 548-1740
Société Immobilière ARBOIS inc.

◆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

Du Mont-Royal au St-Laurent s'étend notre expertise. Confiez-nous gratuitement la recherche de vos bureaux.
(514) 354-5753
MICHEL MONETTE
Agent immobilier affilié
immeubles VANDELAC Inc.
Courtier immobilier agréé

BUREAUX PROFESSIONNELS
(surveillance 24 heures)
Bureaux fermés de 10 pi X 10 pi. Possibilité de services tels que réceptionniste, salle de réunions, téléphone, télécopieur.
Appeler au (514) 843-7693

St-Lambert
Bureaux pour professionnels
Superbe résidence complètement convertie en bureaux de grand luxe. 365 000 $.
Claude Ste-Marie
Denys M. Pagé
(514) 672-0321
Royal LePage courtier immobilier agréé

169 $ PAR MOIS
Ste-Catherine/Peel
Bureaux privés meublés Services de Fax, photocopieur, salle de conférences ainsi que de répondeurs gratuits.
Andy (514) 947-3 004
99 $ PAR MOIS
GUY/NOTRE-DAME
Luisa (514) 846-1931

BUREAUX PRIVÉS À LOUER
SECTEUR INDUSTRIEL DE VILLE SAINT-LAURENT
- Nouvellement redécorés
- Idéal pour travailleurs autonomes
- Services de réception, secrétariat & comptabilité disponibles
- Accès au photocopieur, fax et machine postale.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Pauline Gervais au :
(514) 745-0080

Ahuntsic
Édifice de prestige, localisation stratégique. Système de sécurité, aménagement fonctionnel et personnalisé, secrétariat et autres services disponibles. Stationnement int. / ext.
(514) 334-9130

Ahuntsic
Centre d'affaires 560
Ambiance professionnelle dans un édifice de prestige. Bureaux meublés ou non, service téléphonique personnalisé bilingue, salle de conférence, photocopieur, télécopieur, stationnement intérieur / extérieur.
(514) 334-9130

AAA BUREAUX EXÉCUTIFS
Meublés - non meublés
tous les services
99 $ / MOIS
Gratuit: Photocopie, Fax
Suzanne (514) 273-3932 (514) 843-3782

LAVAL
Près du boul. St-Martin et de la 19. À louer, salle de réunion de 750 pi ca., studio, bureaux de 100 pi ca et +, incluant services de secrétariat.
(514) 622-8478
(514) 667-4503

4984, Pl. de la Savane
Près de Décarie & Métropolitain (métro Namur), 3 500 à 5 000 pi ca. (9 $ le pi ca.). TOUT COMPRIS.
(514) 341-5331
poste 273

Boucherville
8 000 pi ca. de bureaux à louer. Finition soignée. Climatisé, stationnement disponible.
(514) 655-6561

◆ Transactions immobilières diverses

ACHETEURS
Vous avez maintenant le choix
Entre un agent immobilier traditionnel ou "La maison au choix de l'acheteur inc." courtier immobilier au service de "l'acheteur"
Tél: (514) 669-3142 cell: (514) 592-3501
333 boul. St-Martin Ouest, Laval, suite 413

Ville Saint-Laurent
1 à 5 bureaux de 220 pi ca., près Rtes 13 - 40, H.-Bourassa O., modernes, luxueux, vitrés - Services: fax, téléphone, meublés si désiré, climatisés, stationnement 275$/mois +, À voir!
(514) 336-6005

Centres d'affaires Sécurespace
- Jean-Talon O.: (514) 737-4920
- St-Léonard: (514) 323-1244
- D.D.O.: (514) 421-0888
- Ottawa: (613) 829-0446

Groupe de comptables agréés, centre-ville de Montréal, bureaux prestigieux et modernes, désire louer bureaux à des professionnels ou partager bureaux et services.
Services offerts incluent réception, secrétariat, salle de conférence, réseau informatique et autres.
Appelez Emile Malka au (514) 287-0883

St-Hubert
Chemin Chambly/ Gaétan-Boucher.
1 000 pi ca. libres immédiatement, climatisés, finition supérieure.
(514) 656-4354

L'Europe bouge! Ne ratez pas le train!
Ayez • un bureau • une adresse • une secrétaire • un fax • un téléphone et plus
Pour seulement 3$/jour sur les prestigieux Champs Élysées (No 116) Paris - France
Pour réservation Faxe 2: A.D.F.
011-33-1-44-21-81-57

◆ Espaces
commerciaux à louer

Henri-Bourassa/ Lacordaire
Bureaux et commerces. Emplacement stratégique. Excellentes conditions de location. Clés en main disponible. Idéal pour commerces divers près de restaurants renommés et pour professionnels ou autres, près dentiste, physio., etc.
(514) 328-4863

Boucherville
14 500 pi ca. Esp. industriel/commercial. Pont roulant 23 pi hauteur libre. Comprend terrain clôturé de 20 000 pi ca. Aussi disponible, terrain clôturé de 85 000 pi ca.
(514) 655-6561

IMAGINE

◆ Commerces

Résidences d'aînés
- Montréal: 110 bénéficiaires, revenus bruts de 1 050 000 $. Comptant 600 000 $. Prix: 3 700 000 $.
- Banlieue: 34 bénéficiaires, revenus bruts de 340 000 $. Comptant 250 000 $. Prix: 1 000 000 $. Maison attenante pour proprio occupant.

RICHARD PERRAULT, agent affilié
RE/MAX Mtl Métro courtier immobilier agréé
(514) 255-5202

Restaurant de 180 places en exploitation depuis 20 ans. Clientèle établie, à proximité de **"La fabuleuse histoire d'un royaume"**, Ville de La Baie. Informations *Léo Waltzing.*
(418) 544-8365
Services immobiliers Saguenay
Courtier immobilier agréé

Club vidéo
Commerce bien établi (10 ans), exploitation rentable, situé en Montérégie. Cause: retraite du propriétaire exploitant. Plus de 8 000 membres actifs; 12 000 films, 4 700 pi ca., excellent secteur protégé, complètement équipé, entièrement informatisé. Prix très réaliste. Financement disponible.
1-800-363-5469

Camping à vendre
En Mauricie sur le bord d'un lac. 200 emplacements, 6 chalets, 1 maison, une piscine, 1 salle communautaire, 1 restaurant. Loisirs tout équipés.
(819) 537-0190

Plats cuisinés
Concept de l'avenir. Rive-Sud. Facile à opérer. Ventes 1 million. Financement disponible.
Robert Landry
courtier immobilier agréé
(514) 446-0222

$ Recherché $
Attention! Vous voulez vendre votre commerce ou industrie. J'ai plusieurs clients acheteurs motivés. 20 ans d'exp. comme courtier d'affaires. Dossiers confidentiels.
Robert Landry
courtier immobilier agréé
(514) 446-0222

Fruiterie
Nouveau concept.
Location stratégique. 12 000 pi ca. Bail intéressant. À 40 min. de Montréal.
Robert Landry
courtier immobilier agréé
(514) 446-0222

BISTRO-BAR
avec terrasse, 40 + 40 places, fonds de commerce avec ou sans immeuble (Lachute). Info: Denise
(514) 562-1803

KNOWLTON
Boutique vêtements hommes et femmes. Produits québécois et importation. Rapporte 300 $ / pi ca.
Après 18:00
(514) 534-3424

Restaurant
Possibilité d'acheter l'immeuble. Faut vendre, cause de maladie. Idéal pour démarrer une franchise. À voir! Sur la Rive-Sud de Montréal.
Aline Hébert
courtier immobilier agréé
(418) 648-0402

À vendre à Hull
Bâtisse commerciale située à proximité du futur casino à Hull abritant un nouveau resto-pub. Chiffre d'affaires de plus d'un million détenant permis de restaurant et de bar.
Marcel
(819) 561-6547
(819) 773-0933

LOCATION D'AUTO
Chambly-Beloeil. Franchise reconnue. Établie depuis 6 ans. Excellent territoire protégé.
Paul A. Gamache
(514) 658-9888

Garderie
Avec bâtisse, 60 places, complet, secteur nord de Montréal. Revenus 321 000 $. Montant requis 150 000 $. Prix 450 000 $.
(514)955-0484

Chenil + école de dressage
Avec permis commercial. 70 000 pi de terrain. Faut vendre. Urgent.
Ginette Quevillon
Re/Max 1000 Iles
courtier agréé
(514) 471-5503

Saint-Hyacinthe
Commerce de structures d'acier (fabricant). Situé à St-Simon. Très bonne clientèle. Bon chiffre d'affaires. Établi depuis 22 ans.
(514) 798-2240

Salon de quilles, Rive-Sud de Montréal, 24 allées, billard, resto licencié, arcade.
A. Coderre
(514) 227-4665
(514) 851-3910
Courtier agréé

◆ Immeubles industriels à vendre

IMMEUBLE INDUSTRIEL À VENDRE
5700 rue Ferrier / Ville Mont-Royal
103 000 pi ca. / hauteur libre 20 pi.
17 000 pi ca. de bureau / accès au train
près des autoroutes / prix très intéressant
Société Immobilière ***ELAN*** international
courtier immobilier agréé
(514) 866-1313

Terrebonne
Bâtisse 17 663 pi ca., avec 3 quais de chargement. Constr. 75, béton, libre immédiatement.
Re/Max des Milles Îles inc.
Marcel Labrèche
courtier agréé
(514) 471-5503

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

SOREL

Reprise par le créancier hypothécaire . À vendre immeuble de 3 étages, (ancien club privé), situé au 71, rue Prince, on vous invite à faire une offre avant le 20 décembre 1994.
La Capitale, Gratien Faucher
courtier immobilier agréé
(514) 281-1515

À ST-LAMBERT DE-LÉVIS
Immeuble commercial 4000 pi ca., bien situé, entièrement loué, grand terrain, direct du propriétaire.
(418) 889-9095

Vieux Ste-Rose, Laval
Reprise, 295 000 $. Bâtisse pour bureaux et/ou services de 3 800 pi ca., secteur achalandé, occupation immédiate.
Terrebonne
Bâtisse de services toute louée, 18 000 pi ca., rev. annuels: 265 000 $. Prix: 2 200 000 $.
Re/max des Mille-Îles inc.
Marcel Labrèche
courtier agréé
(514) 471-5503

À TROIS-RIVIÈRES
Dans un bon secteur
IMMEUBLE COMMERCIAL
Pouvant servir de garage, entreposage, ou tout genre de commerce de détail.
15 600 pi ca.
À louer ou à vendre
jour (819) 374-7914 soir (819) 374-1386

Entrepôt à vendre

À St-Hubert près du boul. Taschereau. Loué à 100%. Revenu annuel de 65 000 $. Très bon investissement. Superficie 14 400 pi ca. sur 4 étages.
(514) 352-5541

AUBAINE
Immeuble industriel et commercial
Entre autoroutes 640 et 15 et route 117
19 000 pi ca. Terrain 78 000 pi ca.
(Clôturé et asphalté)
Espace bureau climatisé 2 500 pi ca.
(Ancien Bell Canada). Excellente condition
514 435-7739 ou (514) 435-2727

QUÉBEC

Beauport, immeuble industriel très bien situé, près des autoroutes Montmorency et de la Capitale. Immeuble 40 978 pi ca., terrain 140 000 pi ca.
Yvan Faucher
Re/Max Fleur-de-Lys courtier
(418) 683-9300
(418) 849-1594

***STRIP* COMMERCIAL À VENDRE / À DÉVELOPPER**
Rendement
25 % +
J.Touchette
Courtier agréé
(514) 951-2890

À Sainte-Marie de Beauce
Immeuble commercial, bien situé et achalandé.
Gestion P. Beshro
(418) 658-1228

RESTAURANT À LOUER
Boul. Hamel, Québec: entièrement rénové et équipé, moderne, 250 places, gaz naturel, enseignes sur place.
Idéal pour traiteurs et réceptions
CARREFOUR MASSON-HAMEL
A. JOLIN (418) 622-8253 / (418) 563-1484

Greenfield Park
Bâtiment commercial à vendre rue Victoria, coin Churchill. 4 500 pi ca. de plancher. 10 000 pi ca. de terrain. Beaucoup de stationnement. 295 000 $.
Denys M. Pagé
Lucie Landriault
(514) 672-0231
Royal LePage courtier immobilier agréé

◆ Terrains

Pourvoirie ou privé
Landcaster, Ontario, près autoroute 20 ouest. Boisés 33 arpents. 2 000 pi rive lac St-François, 4 500 pi rivière Sutherland.
Guy
(514) 763-2529
(514) 763-1840

◆ Gestion
immobilière

PROPRI GESTION INC.
"A 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

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'est

- Bromont, 63 acres, coin Autoroute #10 & Boul. Pierre Laporte. Endroit stratégique.
- Granby, Domaine fruitier, 117 acres, pommiers, bleuets, framboisiers, kiosque de vente. Prendrait échange immeuble à revenu.
- Bromont, 3 immeubles de 45 logis loués. Superbe vue. Prendrait échange.
- Granby, 80 acres boisés, zone résidentiel, services adjacents. Excellent prix.
- Bromont, 62 000 pi ca., voisin des "Factory Outlet" avec possibilité d'achat d'une plus grande superficie.
- Granby, Usine de 97 000 pi ca. loué à 90%.
- Granby, Clos de bois avec quincaillerie établi depuis plusieurs années.
- Granby, Rue Principale, terrain commercial de 70 000 pi ca. Site exceptionnel.
- Région, Restaurant de grande renommée, fine cuisine, haute qualité.
- Canton Granby, 50 acres, ouvert à toutes possibilités. Faut voir.
- Granby, 612 000 pi ca. multi & commercial. Superbe vue.
- Granby, Usine de 15 000 pi ca. disponible immédiatement.
- Granby, Rue Principale, immeuble commercial. Endroit stratégique.

La Capitale, Claude Fournier Courtier
(514) 378-8461
Courtier immobilier agréé

À PRIX D'AUBAINE

KNOWLTON *propriété champêtre exclusive.*
Construction récente au caractère authentique. Terrain de 1 acre magnifiquement boisé. Privauté, vue et quiétude. Intérieur chaleureux à aires ouvertes, 3 c.c., 2 1/2 s.bains, foyer, boiseries. Cachet d'époque dans un environnement recherché. À deux pas du village. Vente privée.
189 000 $ (514) 769-8484

LAC MEMPHRÉMAGOG
Située aux Villas de l'Anse. 3 c.c., 2 s. bains, garage, 2 foyers, accès au lac.
RICHARD BOURGON
1-800-405-2774
Groupe immobilier Jacinthe Dubé inc.

ORFORD SUR LE LAC

Imposante propriété sur terrain de 5 741 mètres ca., vue des montagnes, plage privée aux résidents. Verrière, pièces air ouvertes. À 5 minutes des pentes de ski.
Huguette Meagher, La Capitale Estrie,
courtier immobilier agréé
(819) 868-3000
(514) 945-3536

À COWANSVILLE (Deal)

Vous cherchez une belle grande maison? Maison en briques et aluminium, 3 600 pi habitables, 13 pièces, 6 chambres, 3 salons, boudoir, cuisine, salle-à-manger, salle de lavage, foyer, avec garage. Plomberie, électricité, toiture, fenêtres, fournaise, armoires sont neufs. Terrain de 12 436 pi ca., très beau quartier. Informations.
(514) 266-3447

Sutton Mon-Louis

Chalets-condos directement du constructeur, concept européen, 3 modèles disponibles, 57 900 à 89 900 $.
Luc Vaillancourt
(514) 591-3226

◆ À louer

divers

NOTRE DAME DE L'ÎLE PERROT

Maison de prestige, 8 pièces plus garage.
Jour: (514) 855-6070
Soir: (514) 453-9340

◆ Région

de Québec

MONT STE-ANNE

Résidence ancestrale rénovée. 4 c.c., foyer, domaine avec dépendances et étang. 67 000 pi ca., vue sur le Mont et le fleuve.
(819) 374-7645

◆ Condos à vendre

LIQUIDATION

CONDOMINIUMS
ILE DES SOEURS
SQUARE DE LANOUE
79 000 À 119 000 $
TOUT COMPRIS
(514) 766-7111

58

Thibault, Messier, Savard ET ASSOCIÉS Inc.
Courtier immobilier agréé

SAINT-BRUNO

Vente ou location
Luxueux condos tout béton de 1 282 à 2 300 pi ca.
(514) 653-3508
(514) 461-3302

OUTREMONT

Luxueux condo, 2 c.c., 1 300 pi ca., neuf, vue magnifique, terrasse, prix: 163 000 $ taxes incluses.
Denise Chartrand
Le Phénix
(514) 270-5757

Centre-ville

Superbe condo sur 4 étages, 1 600 pi ca., puits de lumière, foyer, terrasse, air climatisé, côté soleil. À VOIR!
179 000 $
(514) 987-7483

Ski Val Saint-Côme Lanaudière

Condo 3 1/2, meublé neuf, aubaine : 44 500 $. Autres modèles disponibles. Possibilité d'échange. Vente et location.
1-800-363-8661
le soir

◆ Résidences

BUREAU/RÉSIDENCE

900, Sherbrooke Est,
Coin St-André (Métro Sherbrooke), cottage victorien rénové 8 1/2, logement 4 1/2, cottage annexe 4 1/2, 3 stat., cour, patio.
Prix réduit.
(514) 528-9075

Lac Clair à St-Côme

Superbe résidence sur un des plus beaux lacs du Québec. 4 c.c., 2 foyers, meublé, + bateau et quai. Calme et grand confort. Ski à 5 minutes. 280 000 $.
Jean Colbert
(514) 584-2830

Soyez un chef!
SCOUTS CANADA

◆ Hors

frontières

SARASOTA Côte Ouest Floride

La plus belle plage en Floride. À vendre, grand condo sur terrain de golf, 2 c.c., 2 s. bains, r-d-c, à 20 pi de la piscine. Très tranquille. Tout meublé et très bien meublé. 70 000 $ US.
(418) 653-6897

CANCUN

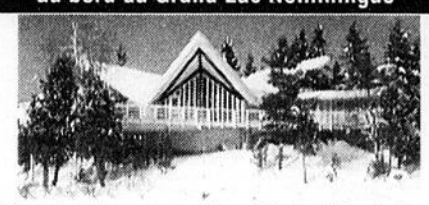
Condo sur la plage, "time-sharing", une semaine flottante/an, à vie, capacité 4 personnes, valeur de 13 000 $, laisserait pour 3 500 $, négociable.
(418) 872-2059

Palm Beach

Condo 4 1/2 à vendre, Waterside Village. 2 s. bains, meublé, piscine, village francophone. 75 000 $ US.
Jour: Carole
(514) 333-8656
Soir: Louis
(514) 687-0074

◆ Domaines

Domaine luxueux situé sur une presqu'île au bord du Grand Lac Nominingue



Maison en étoile avec un style architectural très développé et une luxueuse résidence greffée à l'édifice existant. 6 chambres à coucher, 3 salles de bains, 2 salles d'eau. Mezzanine boudoir, buanderie verrière, 2 cuisines, 2 salles à manger, 2 salons, foyer, garage double. Système d'alarme et de caméra. Bibliothèque en pallisandre. Plancher en marbre céramique. Bois dur ouvré en mosaïque.
Pour information: Nicole (819) 278-3734

À vendre

Île sur le fleuve Saint-Laurent, près de Kamouraska. Superficie de 145 arpents. Accès facile. Avec chalets 2 étages, garage, eau potable. Plages. 700 000 $.
Denis Landry
courtier agréé
(418) 492-3662

CABANE AU CANADA

Recherche Immobilier de villégiature pour acheteurs européens.
Jean Taillon
courtier
(418) 688-1551

◆ Hors

frontières

FLORIDE-BRADENTON CÔTE OUEST

1200 pi ca., meublé, 2 c.c., accès à 2 piscines, tennis, golf, avantages fiscaux intéressants.
D. BERNARD
(819) 727-2814
(819) 732-8368

FLORIDE-LAUDERHILL

The falls of Inverrary, condo 4 1/2, 2 s. bains, meublé, stat. int., vue golf Inverrary, 36 trous, 100 membres québécois. 89 900 $ US.
(514) 446-3008

Vacances-Floride

Condo à louer. Projet francophone à Hypoluxo, banlieue de West Palm Beach. Plusieurs services. À proximité de la mer et des golfs.
jour (514) 641-1873
soir (514) 449-2228

◆ Laurentides

TREMBLANT

Chemin de L'Ermite. Suisse, haut de gamme, très exclusif, 8 minutes à pied des pentes, plage. 750 000 $.
Week-end: (819) 425-3516
sem: (514) 668-8074

BORD DE LAC

Passez Noël avec vos amis! Style ranch de 2 c.c. avec chalet d'invités sur près d'un acre, 1 heure de Mtl. PRIX INCROYABLE 150 000 $.
J. Fortin, La Capitale
courtier immobilier agréé
(514) 877-5508

◆ Appartements

de luxe à louer

Centre-ville Montréal

Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.
Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

◆ Fermes

Ferme "sanglier"

Très bien structurée, installation 90, élevage, table champêtre, exposition, bonne rentabilité.

Domaine 17 arpents, montagne, luxueux cottage, 3 foyers avec érablière.

DANIEL ST-AMOUR,
agent immobilier affilié
1-800-667-8495 ou (514) 759-1477

ST-VICTOR-DE-BEAUCE

À 15 min. de St-Georges, ferme de 210 arpents, 100 cultures, 50 pâturages, 60 boisés prêts pour la coupe, érablière 300 entailles, endroit tranquille avec très belle vue. Maison rénovée de 11 pièces, 2 garages, grange-étable, le tout très propre. Idéal pour animaux de boucherie et autres cultures. Directement du propriétaire.
(418) 588-3808

Fermette à vendre

Maison 9 1/2, grande étable, garage, volière pour faisans. Située près de l'autoroute 40 à Yamachiche.
(819) 296-3350

◆ Propriété

à revenus

Vimont Cité de la santé

16 logements bien situés, constr. 1987, grand terrain, excellentes conditions. Évaluation: 700 000 $. Pas d'agents.
(514) 332-4222

LONGUEUIL PRÈS DE LA COLLECTIVITÉ NOUVELLE

3 édifices consécutifs (semi-détachés) de 6 logements chacun, de style condo, construction 1987, + stationnements, revenus annuels de 116 640 $, logements tous loués avec locataires de choix. Prix à discuter. Excellente condition. Agents pas bienvenus, mais protégés. Info:
(514) 643-4422

CHARLESBOURG

Immeuble de 16 logements, bien situé, loué à 100%, excellents locataires, très rentable.
Carl Jalbert
(418) 627-4321
Royal Lepage Courtier Immobilier

◆ Terrains

résidentiels

BORD DE L'EAU ONTARIO

8 lots boisés donnant sur rivière Outaouais, Hawkesbury, 120 pi. de façade / 500 pi. de long environ.
Luc: (613) 938-8484

Piedmond Mont Belvédère

28 700 pi ca. boisés, aqueduc, vue splendide sur Mont-Avila et Saint-Sauveur.
(514) 661-3414

Domaine Mont Orford

Choix grands terrains. Accès plage, lac, patinoire, piste de ski de fond. Piscine, tennis. Près de Magog, Eastman.
(514) 297-2434
(514) 773-4642

VUE IMPRENABLE SUR LE LAC DES CHATS + ACCÈS AU LAC ST-SAUVEUR-DES-MONTS

Superbe terrain, oasis de paix.
Claudette C. Chénier
Agent immobilier affilié
Royal Lepage
(514) 345-9462

Abri d'impôts

Louez avec option d'achat. Terrain pour construire la maison de rêve dans un développement résidentiel unifamilial à **Hudson-Vaudreuil**. Rues construites asphaltées.
BERDJ KOKORIAN
agent immobilier affilié
(514) 684-1141
Royal LePage
courtier immobilier agréé

IMAGINE

◆ Occasions d'affaires

◆ Distributeurs demandés

Nouveau au Québec

Occasion exclusive et limitée. Gagnez de 40 000 à 100 000 $ et plus. Devenez dépositaire de protections de toit dans votre région. À temps plein ou partiel.
THERMO 2000
REVÊTEMENT ÉLASTOMÉRIQUE SANS JOINTS
Scelle hermétiquement le toit et le protège contre les éléments. Inutile de changer les bardeaux. Réduit de moitié les coûts de réfection du toit. Si c'est bon pour la Tour du CN, c'est bon pour n'importe quel toit! APPELEZ-NOUS. Nous vous le prouverons. Territoires protégés. Investissement : 12 950 $. Inventaire, formation et soutien de la direction assurés. Ce produit a fait ses preuves. Seules les candidatures sérieuses seront considérées.
Pour de plus amples renseignements, appeler :
(514) 338-8516

L'ASSOCIATION PULMONAIRE

Recherchons distributeurs

VORWERK
-Produits exclusifs
-Vente directe
-Investissement minimum requis
Écrire à: Claude Perron, 491 boul. Rochette Beauport, (Qc), G1C 1B2 Fax: (418) 627-4662

Occasion d'affaires

Faites 12 000 $ / mois avec des produits exclusifs et de haute qualité. Investissement requis.
(514) 345-5320

Distributeurs demandés

pour compagnie de réseaux en pleine expansion. Faites parvenir votre proposition à:
Danielle
C.P. 24., St-Hyacinthe
J2S 7B2

OCCASION UNIQUE PROFITS IMMÉDIATS

Soyez propriétaire de machines à gomme, modèle exclusif et empochez de l'ARGENT COMPTANT chaque mois. À partir de 9 250 $.
FAUT VOIR !
ALLSTAR DISTRIBUTING INC.
Mtl (514) 685-1400
région: 1-800-685-7066

ROUTES DE DISTRIBUTRICES À COLLATIONS PLACÉES

Profits immédiats, financement disponible.
(514) 848-9759

◆ Associés

demandés

VOYAGES

Gagnez de l'argent et voyagez!
Si vous avez des contacts avec des compagnies, associations de l'âge d'or, golf, médecins et hommes d'affaires,bienvenue etc. Possibilité d'association ou autres.
(514) 875-4925
Sommes au centre-ville

◆ Bateaux

et voiliers

Regal 27 pieds 1993. Modèle Cruiser Sport. À l'état neuf. Seulement 68 heures. Moteur 454 Bravo 3. Réfrigérateur et lavabo extérieurs. Four micro-ondes, congélateur à glace, stéréo-cassettes, etc. Valeur actuelle 76 000 $ pour seulement 65 000 $ taxes incluses.
Jules
(418) 833-9203
(418) 839-0119
(418) 655-5328

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos démonstrateurs,
la rubrique Carrefour de l'auto rejoint les acheteurs potentiels !
Pour information : **(514) 392-7782**

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises à vendre

HYDRAULIQUES MONTÉRÉGIE inc.
Robert Proulx
Spécialités: Fabrication de cylindres hydrauliques de série et besoins spéciaux. Pompe et contrôle de valve. Boyaux hydrauliques et raccords. Maintenance industrielle. Fabrication-Installation-Étude-Entretien de Systèmes. Fabrication "Roll-off" contenant 1/2 à 60 verges. Soudure sur place. Raison de vente: maladie.
Robert ou Nathalie Proulx (514) 442-1175

OCCASION UNIQUE
Super aubaine, sur terrain 50 acres et plus, avec bâtisse neuve 45 x 120 pi, stationnement éclairé 300 autos, en bordure de l'autoroute, région Magog-Orford, piste de go-cart unique au Québec, avec mini-putt et autre. Peut être vendu en bloc ou séparément.
Occasion d'affaires extraordinaire!
soir (819) 564-3911

Entreprise de systèmes d'alarme et de sécurité
Ville frontière de l'Est de l'Ontario. Extrêmement bien établie avec une importante part de marché. Renouvellements de contrats réguliers, employés fidèles de longue date. Peut être dirigée à partir du domicile. Idéal pour couples.
Demandes sérieuses seulement.
(514) 487-1610

CLUB DE GOLF VICTORIAVILLE
9 trous, par 35, en bordure de la ville, éclairé, club house, terrasse et équipement. Prix 950 000 $. Balance d'hypothèque 500 000 $ à 5%.
(514) 272-4709

Résidence personnes âgées, 45 chambres.
Centre santé, vue du lac, 12 acres, rentable.
Auberge 7 c.c., salle à manger, faut voir.
Gîte touristique Magog.
Restaurant idéal, emplacement zone touristique.
Gr. Imm. Magog-Orford
Donald Landry
(819) 868-6000

Agence de recouvrement à vendre. Près de 1400 clients. Territoire: à l'échelle provinciale, 7 ans d'existence, très bon chiffre d'affaires et excellent potentiel de croissance. Sur rendez-vous:
1-800-567-7678
(819) 533-2094 (rép.)

Centre de location d'outils
D'auto et de camions. Clientèle établie depuis 10 ans, possibilité d'option d'achat sur bâtiment. Cause: maladie. Négotiable
(514) 385-3354

PME À VENDRE
Manufacture de laminage, montage et encadrements située à Montréal, possibilité d'expansion.
(514) 397-1000

Résidence pour retraités autonomes, plein à 100% + liste d'attente, 150 logis, profit net 350 000 $. Comptant requis 1,45 M$.
C. Bédard/C. Côté
Agents immobiliers affiliés
(514) 354-6240
Re/Max excellence inc.
Courtier immobilier agréé

REVUES ADULTES NON-CENSURÉES AVEC AGENCE ÉTABLIE DEPUIS 6 ANS.
INFO : JOHANNE OU ROBERT
(514) 288-8751

INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
de motos marines et petits bateaux à turbine. Moules et équipement.
Pour information:
(514) 473-5350
demandez poste 251

Nettoyeur Michel Forget
Situé sur la Rive-Sud. Idéal pour propriétaire opérateur.
Tél: (514) 461-1613
Fax: (514) 441-2071

SAINT-HYACINTHE
Franchise, commerce de service, enseignement des langues, excellente réputation, clientèle établie, prix abordable.
Soir (514) 549-4305
Soir (514) 793-2513

Laurentides
Partez en affaires: Imaginez ! Auberge, camping avec 40 sites développés, pisc. 20' x 60'. Le tout sur 38 acres de terrain à 1 heure de Mtl. Prix révisé à 185 000 $.
J. Fortin, La Capitale
courtier immobilier agréé
(514) 877-5508

◆ On demande

RECHERCHÉ
Contrats de saison hockey Canadiens, section rouge ou blanc.
(514) 646-7857
(514) 983-5588

◆ Divers

«LES AUTRUCHES»
L'investissement avec le meilleur rendement!
C'est connu, les autruches ne volent pas. Mais un investissement dans l'élevage de l'autruche prendra son envol rapidement — car c'est l'investissement avec le meilleur rendement. Doublez votre investissement dès la première année sans aucun risque. Investissement minimum requis 16,500$ pour un couple d'oiseaux ou 9.000$ l'unité.

Autruches de tous les âges disponibles à prix compétitifs. Tous les oiseaux sont certifiés A.V.I Services d'élevage et assurance disponibles.
Maximex Inc.
(514) 288-6712
1-800-463-9934

◆ Services

financiers

PME EN CROISSANCE
aux prises avec un manque de liquidité. Nous vous offrons une alternative en achetant une partie de vos recevables. Dans 72 heures votre problème sera réglé.
Info: (514) 635-5450
Pagette: (514) 361-4225

◆ Investisseurs demandés

«AUTRUCHES»
Ne soyez pas dupe, consultez de vrais éleveurs pour vos besoins!
L'investissement le plus lucratif qui soit à l'heure actuelle!
La plus grosse organisation et la mieux structurée dans l'Est du Canada, vous propose, sur sa ferme, un programme d'investissement unique dans l'élevage d'autruches. Financement disponible. Assurance et services après-vente. Prospectus disponible sur demande.
Information et visite sur rendez-vous.
INVESTISSEMENT MINIMUM 2000 $
AUTRUCHES, EMEUS
Les Chenais inc.
M. Réjean Laliberté
(514) 471-5362

SOCIÉTÉ MANUFACTURIÈRE
Canadienne, en pleine expansion, desservant les secteurs suivants: industriels, commerciaux, municipaux et maritimes. **Recherche investisseurs qualifiés** (actifs ou non).
Rendement **très** intéressant.
Communiquer par Fax au (514) 962-7676

Jeune femme sérieuse, désirant débuter une nouvelle entreprise, cherche investisseur. Offre sérieuse seulement.
(514) 525-1115 entre 8 a.m. et Midi.

AUTRUCHES
Plusieurs plans d'investissement disponibles pour autruches de tous âges. Projection de rendement réaliste selon la formule adoptée.
(819) 474-4203

Déçu de votre situation en affaires?
Nous vous proposons une méthode qui, appliquée pendant 12 à 18 mois, à raison de 7 à 10 heures par semaine, pourrait vous rapporter jusqu'à 152 000 $ par année.
(418) 628-7628

Vieux moulin 1858
À Coteau-du-Lac près de Valleyfield. 40 km de Montréal. Murs de pierres 30 pouces. Structure de pin massif. Petite centrale électrique. 10 000 pi de planchers. Terrasse de 2 500 pi face au Fleuve St-Laurent.
Guy
(514) 763-2529
(514) 763-1840

Costa Rica
Investisseur(s) demandé(s) pour développement résidentiel / touristique. Très lucratif.
Tel./Fax:
011-506-670-0286

Centre pour le traitement et l'interversion de maladies dégénératrices. Investissement.
Contacter William
1-800-622-2873

◆ Services

financiers

Financement commercial
Crédit bail et C.V.C., étude de faisabilité, plan d'affaire, commerce international Chine-Mexique.
Groupe Axim
(514) 522-2946
poste 34

◆ Entreprises

demandées

Cherche commerces et entreprises désirant augmenter leur revenu, avec échange de biens et services.
(514) 588-6248
fax: (514) 588-2086

Recherche associés sérieux pour investissement dans l'immobilier commercial. Rendement annuel supérieur à 20%.
592-3026
(514) 953-9003

Vente d'équité
Valeur de 435 000 $ pour 235 000 $
(514) 437-3427
(514) 448-6751

Recherchons
Investisseur pour financer condo en Floride 60 000 $. Valeur de 110 000 $. Rendement 10% annuel. Contrat 1 ou 2 ans. Pour informations:
Claude
Fax: (305) 929-1305

Attention
Investisseurs pour articles promotionnels vendus à la télévision à travers les USA. Gros profits pour personnes intéressées. Contrats déjà en marche.
Gaétane
Tél: (305) 925-4412
Fax: (305) 929-1305

◆ Entreprises

demandées

VOULEZ-VOUS
*Vendre votre P.M.E.?
* Acheter un compétiteur?
* Trouver un bon associé?
*Vous retirer bientôt?
Contactez dès maintenant
Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

Particulier achèterait une petite entreprise de fabrication sur la Rive-sud.
(514) 632-2839

Manufacturier (métal) désire acquérir ou s'associer à une entreprise manufacturière dont le réseau de ventes est lie au secteur de la construction (grossiste, détaillant, contracteur, etc.).
Cendrex Inc.
(514) 327-6507

◆ Services spécialisés

CONSULTATION TACTIQUE
STRATÉGIE FINANCIÈRE
GESTION • FINANCEMENT
ACQUISITION • FUSION
PLAN D'AFFAIRES • REDRESSEMENT
CONSEILS • CONSEIL
PROFESSIONNELS D'ADMINISTRATION
973-4669

Obtenez 25% à 80% d'expansion C'est garanti !
90% des cies laissent dormir un potentiel de vente/revenu énorme. **Découvrez :**
- ❑ Les côtés ignorés & rentables de vos clients;
- ❑ Augmenter vos revenus de 25% à 80%;
- ❑ Comment exploiter les valeurs résiduelles énormes de vos clients actuels & futurs.

12 ans d'expérience pour augmenter vos revenus rapidement. Consultation privée. ***Tarifs spéciaux.***
Contactez : Conscientum DANIEL POULIOT au (514) 494-6014

Annoncez à la télévision nationale
Vendez vos produits ou inventions à-travers les USA. Potentiel illimité.
Gaétane B.R. Marketing inc.
Tél:(305) 925-4412
Fax: (305) 929-1305

Mexique
Ingénieur stagiaire en génie chimique, étudiant à la maîtrise au Mexique (Xlapa), cherche P.M.E. qui considère le marché mexicain pour un partenariat d'un an.
Frederic
(418) 657-1552

Libérez-vous de vos achats des Fêtes!
Nous magasinons à votre place. Cadeaux personnels ou corporatifs, garde-robe personnalisée.
Christiane Marie
Conseillère en image
(514) 383-1456

Investir au Costa Rica ?
Je peux vous aider et vous conseiller. Aviseurs légaux sur place.
(514) 796-3532

CONSULTANT
- Service aux P.M.E.
- Subventions et financement
- Crédits d'impôts R + D
- Plans d'affaires
- Tenue de livres comptabilité impôts

Cueillette de vos documents à votre lieu d'affaires
GESTION-ACTION
1405 rue Bishop, suite 100
Montréal 842-2817 / Fax: 842-7782

Vous avez un projet d'affaires ?
Vous voulez profiter du programme gouvernemental d'aide au démarrage d'entreprise
Contactez
Contact RÉSEAU
1ère consultation gratuite
Montréal (514) 284-3888
Québec (418) 658-3888
Région 1-800-463-3888

◆ Offre de service

Vous voulez votre propre commerce ? Vous voulez investir mais vous avez peur de perdre vos économies ?
Ne cherchez plus, nous avons ce qu'il vous faut. Nous offrons un programme de machines distributrices à friandises. Plus de 50 produits disponibles. Toujours 300% de profit. Nos distributrices révolutionnent le marché canadien. À qui la chance au Québec ? Nous offrons les distributrices, les emplacements fournis. Notre équipe fera de vous un gagnant à coup sûr. Sinon nous vous rembourserons à 100 % votre investissement. Temps requis par semaine : 4 heures de travail. Faut voir pour le croire. Investissement : 17 800 $.
(514) 633-2467

CIE DE TÉLÉMARKETING spécialisée en sondages et traitements d'opinions: campagnes électorales, scolaires, etc. Prix très compétitifs.
Nadia (514) 381-5352
(514) 768-3704

POUR OBTENIR OU VOUS DÉFAIRE D'UN SURPLUS DE STOCKS. CONTACTEZ SURPLUS INTER-QUÉBEC. MARCHANDISES GÉNÉRALES.
Courtier en marchandise générale
Demandez Daniel
(418) 831-8010

SERVICE D'AFFAIRES EN CHINE
Voyage pour rencontrer partenaires désirés, représentation de vos affaires en Chine, traduction. Lucien.
(514) 279-3677
(514) 257-9176

AUX COMMERÇANTS:
Si vous voulez faire de la publicité en espagnol, appelez à "Lunes-Noticias", l'hebdomadaire du lundi de toute la communauté latino-américaine de Montréal."Lunes-Noticias", seulement en espagnol.
(514) 274-4127

FONDATION DES MALADIES DU COEUR DU QUÉBEC

Rénovation, aménagement intérieur, entretien de bâtiment
Main-d'oeuvre qualifiée, toujours disponible, à l'heure ou à forfait. Prix raisonnable, service rapide, satisfaction garantie.
(514) 257-0490
Pag.: 361-3772

Complètement **sauté**
Complètement **santé**
Kino-Québec

◆ Carrefour de l'auto

Faites de la place aux nouveaux modèles.
Écoulez votre inventaire en annonçant sous la rubrique Carrefour de l'auto.
Pour information : **(514) 392-7782**

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Ajoute de 130 000 pi² à la superficie

Projet de rénovation de 30 M$ à la Place Sainte-Foy

Ivanhoé procède à un agrandissement et à un réaménagement important à la *Place Sainte-Foy*, en banlieue de Québec, qui débouchera sur un investissement de quelque 30 M$.

Rénovation en deux phases

Construit en 1958 et agrandi en 1976, le centre commercial sera rénové en deux phases.

La première consistera à restaurer l'extrémité est du centre et la deuxième, à agrandir la partie ouest. Ivanhoé est à mettre la touche finale de l'entente autorisant la réalisation de ce projet avec l'administration municipale de Sainte-Foy.

L'agrandissement ajoutera 130 000 pi² à la superficie du centre. La plus grande partie sera occupée par le magasin *Les ailes de la mode*, le nouveau concept lancé récemment par les **Boutiques San Francisco**. Le projet devrait être terminé à l'automne 1996.

C'est la fermeture du magasin *M*, dans l'extrémité est du centre, qui est à l'origine du projet, indique le bulletin interne *Les Ivanouvelles*, d'où nous vient l'information. Cet établissement a été fermé à l'automne 1992, laissant 75 000 pi² de locaux vides.

La superficie de l'ancien M sera entièrement occupée d'ici le printemps 1995. Le marché d'alimentation *Métro*, actuellement dans la partie ouest, une succursale *Archambault Musique*, un magasin d'articles de sport et un restaurant s'y établiront.

Dans la section ouest, on aménagera une aire de restauration pouvant accueillir 14 commerces. Le centre est mal pourvu en restaurants, actuellement.

Relier trois centres commerciaux

Par ailleurs, la Ville étudie la possibilité de faire communiquer entre eux les complexes *Place Laurier* (centre commercial), *Place de la cité* (commerces et bureaux) et Place Sainte-Foy, situés l'un à la suite de l'autre, boulevard Laurier. Les trois complexes seraient reliés par des passages piétonniers.

Selon Les Ivanouvelles, la construction de ces passages créerait un pôle commercial qui serait un des plus importants au Canada, avec un chiffre de vente annuel de quelque 400 M$.

FRANCIS VAILLES

Une excellente idée-cadeau pour les amateurs de fromages et de vins

- **80 recettes envoûtantes, une pour chaque fromage**
- **Des suggestions de vins**

Vous voulez organiser une dégustation de vins et fromages ? Congeler des fromages, les conserver, faire une fondue ? Cet ouvrage de 272 pages vous dira comment.

22,95 $
TPS et frais de poste inclus

Entreprise : _____
Nom : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Code postal : _____
Téléphone : ( ) _____
Chèque ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex ❑
Numéro : _____ Expiration : _____
Envoyez votre commande à : **Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
Pour commander par carte de crédit : **(514) 392-9000** ou sans frais au **1-800-361-5479**

◆Franchises (Pour réservations : (514) 392-9000)

PARTEZ EN AFFAIRES SANS SURPRISE AVEC LA FORMULE CLÉ-EN-MAIN DE: VOYAGES Marcel Beliveau INTERNATIONAL

- CONCEPT EXCLUSIF D'AGENCE DE VOYAGE
- CAMPAGNE DE PUBLICITÉ D'ENVERGURE AVEC MARCEL BÉLIVEAU COMME PORTE-PAROLE
- SERVICES COMPLETS OFFERTS AU FRANCHISÉ
- FRANCHISE DISPONIBLE AVEC TERRITOIRE PROTÉGÉ.
- S'ADRESSE AUX PERSONNES AVEC OU SANS EXPÉRIENCE.

POUR INFORMATION: (514) 529-9029

CENTRE NUTRITION-SANTÉ
BIOLIGNE
Si... • l'alimentation saine vous intéresse,
• vous êtes dynamique et aimez travailler avec le public,
• vous désirez opérer votre propre entreprise...
Voici une occasion d'affaires qui saura vous plaire:
Un Centre nutrition-santé BIOLIGNE est un bureau de consultation, fréquenté par des gens désirant perdre du poids ou ayant un probleme de santé relié à l'alimentation.
• formation professionnelle et commerciale complète
Une simple rencontre nous permettra d'évaluer si cette proposition vous convient.
Un concept de franchise rentable.
Pour information 1-800-563-5636

INVESTISSEZ DANS LA FRANCHISE **COMPTABLE** NO. 1 EN AMÉRIQUE DU NORD
ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET **COMPTABLE** ET TENUE DE LIVRES
- Un programme de marketing irresistible.
- 4 semaines de formation initiale.
- Un progiciel informatique sur mesure.
- Un service de soutien incomparable.
- Un système comptable performant.

Société de gestion Padgett
Depuis 1966 300 cabinets.
Appelez : (514) 933-4520 - 1-800-665-4520

UNIGLOBE Voyages **PRENEZ LE CONTRÔLE !**
Venez apprendre comment devenir propriétaire d'une agence de voyages sans expérience antérieure.
Concept éprouvé • équipe d'experts pour suivi conseil et formation continus
plus de 1000 franchises à travers le monde.
Franchise disponible
territoires : Québec et Montréal
Pour rendez-vous • **Tél. : (514) 393-8950**

Un peu de natation...
...la vie active fait une saine différence!
PARTICIPACTION
petit train va loin

SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

VOYAGES
va
go
Vous offre de réaliser votre rêve. Avec ou sans expérience, devenez propriétaire d'une agence de voyages.
Franchises disponibles
(514) 934-2255

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 239 000 lecteurs chaque semaine !
Pour information : **(514) 392-7782**

◆Carrefour de l'auto

ESTIMATION GRATUITE
CLÉMENT CARRETTA
GARAGE EUROPLUS
PIÈCES + SERVICE: VOITURES IMPORTÉES ET AMÉRICAINES
SPÉCIALISTE «RENAULT» DEPUIS 1974
PIÈCES NEUVES ET USAGÉES («RENAULT»)
Tél.: (514) 329-2932 • (514) 323-8803
4600, Forest, Montréal-Nord (Québec) H1H 2P3

LES AFFAIRES **PÉRIODE DES REÉR 1995**
• Série d'articles sur les REÉR en janvier et février
• Cahiers spéciaux : les REÉR et la retraite et cahier sur les REÉR en février
• Service de carte-réponses
• Dossiers spéciaux sur les fonds mutuels (mensuels et trimestriels)
Un environnement de conseils d'experts pour vous annoncer et rejoindre des investisseurs avertis
Pour plus d'information, communiquez avec notre service de publicité au (514) 392-9000

Pour placer une annonce : (514) 392-7782 NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

La cote des agents immobiliers est à la baisse

Les agents immobiliers ont perdu des plumes dans la faveur populaire au cours de la dernière année, révèle un sondage **Gallup**, commandé par l'**Association canadienne de l'immeuble** (ACI).

Le sondage, mené en 1994, indique que 16 % des acheteurs et des propriétaires-vendeurs récents avaient une impression très favorable des agents immobiliers, contre 19 % dans l'enquête de 1993. Concernant la qualité du service, 33 % des personnes interrogées l'ont jugé excellente, contre 39 % en 1993.

Gallup précise que l'écart peut être en partie attribuable à la marge d'erreur statistique du sondage. Néanmoins, ces variations indiquent une tendance quant à la perception des acheteurs et des propriétaires.

Selon **John Wood**, président directeur-général de **Gallup Canada**, cité par l'ACI, l'attente du consommateur augmente et les entreprises qui n'améliorent pas leurs services seront mises de côté dans l'environnement en croissante concurrence des années 1990. « Il ne suffit pas que le service soit adéquat, il doit être exceptionnel », a-t-il dit.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Une proportion de 16 % des acheteurs de maisons et des propriétaires-vendeurs récents avaient une impression très favorable des agents immobiliers.

Dans le courtage immobilier, la satisfaction des clients est fort importante. Les courtiers et agents immobiliers obtiennent fréquemment des contrats de courtage après qu'un ancien client satisfait ait recommandé l'agent ou la société à des amis, à la parenté ou à des collègues de travail.

FRANCIS VAILLES

Mise de fonds de 5 % : 90 000 prêts hypothécaires en 1994

Le programme d'accession à la propriété du gouvernement fédéral qui permet l'achat d'une propriété moyennant une mise de fonds de 5 % s'est traduit par quelque 90 000 prêts consentis en 1994.

C'est ce que révèle le dernier sondage de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL).

Quant au *Régime d'accession à la propriété*, qui permet de retirer son argent d'un REÉR sans pénalité pour l'achat d'une maison, il a attiré 25 000 personnes en cinq mois, en 1994. Ce programme ne s'applique aujourd'hui que pour l'achat d'une première propriété.

Enfin, les prêts assurés par la SCHL (dans le cas de mise de fonds de moins de 25 %) représentaient plus de 40 % des prêts totaux. (JS)

Les NOMINATIONS du MOIS

Les nominations suivantes ont été publiées dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de

NOVEMBRE 1994

ASSOCIATION CANADIENNE D'ÉTUDES FISCALES
Me Guy Fortin,
Président du Conseil des Gouverneurs.

ASSOCIATION DES DIPLOMÉS DE L'UNIVERSITÉ LAVAL
Michel Carpentier,
Président.

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DU QUÉBEC
Gérald A. Ponton,
Président, directeur général.

ASSURANCE COLLECTIVE FINANCIÈRE MANUVIE
Bryce Walker,
Vice-président principal;
Andy Clark,
Vice-président, Distribution;
Bruce Gowans,
Vice-président, Tarification;
Keith Weaver,
Vice-président, Expansion;
Ralph Beachin,
Vice-président adjoint, Réglements;
Gerry Clouthier,
Vice-président adjoint, Administration.

ASSURANCES GÉNÉRALES DES CAISSES DESJARDINS
Yves Bourget,
Vice-président ventes-Réseau.

BANQUE DE MONTRÉAL
Marie-Thérèse Neklawi,
Vice-présidente et chef de la région de Sherbrooke, de l'Estrie et des Bois-Francs;
André Pilon,
Vice-président et chef de la région Laval et Rive-Nord.

BELL CANADA
John MacDonald,
Vice-président exécutif et chef du développement technologique;
Ian D. McElroy,
Président et chef de la direction des services concurrentiels;
Gerald T. McGoey,
Chef des services généraux;
Louis Tanguay,
Président et chef de la direction des services locaux.

BFD
Patrick J. Lavelle,
Président du conseil.

BGW MULTIMÉDIA
Pierre Hamel,
Vice-président, directeur général.

BIOCHEM PHARMA INC.
Dr. Gervais Dionne,
Vice-président exécutif, Recherche et Développement;
Michael G. Grey,
Président de *Biochem Thérapeutique*;
Philippe G. Lacaille,
Président de *IAF BioVac*.

BOC GAZ
André Riedl,
Vice-président ventes, div. de Boc Canada Ltée.

BOULANGERIES WESTON QUÉBEC
Pierre Brodeur,
Président.

CAP INNOVATION
Jean-Claude Bouchard,
Expert conseil en développement orienté-objet et en conception d'interfaces personne-système.

COMPAGNIE J. FORD LTÉE
Stephen M. Ford,
Président.

CGO
Léonard Aucoin,
Président-directeur général.

CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA
Bernard R. Wilson,
Président du conseil.

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DU GRAND MONTRÉAL
Louis Cherrier,
Vice-président exécutif, directeur général.

CIMENT ST-LAURENT
Bernard Kueng,
VIce-président exécutif;
Phillip Lochbrunner,
Vice-président ingénierie et services techniques;
Réjean Fafard,
Directeur général de Demix Béton.

DIGITAL EQUIPMENT DU CANADA
René Giguère,
Directeur général et vice-président du Québec.

FONDATION UNIVERSITAS
Liette Monat,
Élue au conseil d'administration.

FONDS D'INVESTISSEMENTS DYNAMIQUE
Hélène Nadeau,
Vice-présidente régionale des ventes.

GASCON LOZEAU
Me Clément Richard,
Avocat-conseil.

GROUPE OSHAWA LIMITÉE
Claude Gariépy,
Vice-président marketing, Est du Canada.

GROUPE VIDÉOTRON LTÉE
Pierre Toth,
Vice-président, trésorier;
Bertrand Blanchette,
Vice-président, contrôle.

HEWLETT-PACKARD
Johnnie-Mike Irving,
Directeur général, Groupe des services professionnels pour les Amériques;
Nanci Caldwell,
Vice-présidente, ventes et mise en marché, Groupe des systèmes informatiques.

HYDRO-QUÉBEC
Daniel Lafleur,
Vérificateur général.

INSTITUT DES FONDS D'INVESTISSEMENT DU CANADA
Donald C. Mutch,
Président;
Donald J. Johnston,
Vice-président, Perfectionnement professionnel et éducation publique.

INSTITUT NATIONAL D'OPTIQUE
Jean-Guy Paquet,
Président-directeur général.

JULIEN DUQUET NOURRY
Michel Blouin,
Associé et directeur du service de la fiscalité.

KPMG
Mario Lemire et Alain Drouin,
Se sont joints à l'étude comme associés.

LAURENDEAU, LABRECQUE / PAUL RAY BERNDTSON
Roger Lachance,
S'est joint au bureau de Montréal.

LA GARANTIE, COMPAGNIE D'ASSURANCE DE L'AMÉRIQUE DU NORD
Jules Quenneville,
Président et chef de la direction.

MACKENZIE GERVAIS
Me Chrtistian Leblanc,
Me Christine Duchaine,
Me Alain-François Meunier,
Me Alain Tardif,
Se sont joints à l'étude.

MASSY-FORGET COMMUNICATIONS
Ivanhoé Beaulieu,
Vice-président et conseiller principal;
André C. Gauthier,
Conseiller principal.

MINES LYON LAKE
Jean-Pierre Lachance,
Administrateur et vice-président développement international.

MINES RICHMONT
Clermont Pageau,
Vice-président, opérations;
Line Plante,
Contrôleur;
Jean-Yves Laliberté,
Vice-président, finances.

NATREL
Gérald Montour,
Président du conseil d'administration;
Pierre Claprood,
Président et chef de la direction;
Benoit Gagnon,
Administrateur au conseil d'administration;
Gaston Trudeau,
Vice-président, finances et administration.

PLACEMENTS T.A.L. LTÉE
André Charbonneau,
Vice-président responsable du développement des affaires.

PROFESSIONNELS EN RESSOURCES HUMAINES DU QUÉBEC
Michèle Perryman,
Présidente de l'association pour la période 1994-1996.

REGROUPEMENT DES CABINETS DE COURTAGE D'ASSURANCE DU QUÉBEC
Danielle Thibodeau,
Présidente.

ROYNAT
Keith C. Moorse,
Vice-président principal, crédit;
David R. Swaine,
Vice-président exécutif et chef de l'exploitation.

SAMSON BÉLAIR DELOITTE & TOUCHE
Yvon Woodrough,
S'est joint au cabinet.

SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE LA BAIE JAMES
Christian Dubois,
Vice-président développement et administration;
Raymond Thibault,
Vice-président infrastructures et activités corporatives.

SOQUEM
Michel Bouchard,
Vice-président, exploitation.

TÉLÉGLOBE
Serge Fortin,
Vice-président, ventes mondiales et marketing;
André Halley,
Vice-président, directeur général, Ventes, Europe.

TOWERS PERRIN
Normand Gendron,
Conseiller.

TRANSPORT ASSELIN LTÉE
Yvan Bellavance,
Vice-président exécutif et directeur général.

TRUST ROYAL
Richard Martin,
Vice-président régional, Québec.

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

Immeubles multi-résidentiels : la croissance de l'emploi fait chuter le taux d'inoccupation

La croissance de l'emploi fait sourire un nombre croissant de propriétaires d'immeubles à revenus au Québec, plus particulièrement à Montréal.

En octobre, la proportion de logements à louer est tombée à 6,9 %, ce qui correspond à une baisse de 0,4 point de pourcentage par rapport à octobre 1993. Il s'agit d'une deuxième baisse annuelle consécutive par rapport au sommet historique de 7,5 % enregistré en octobre 1992, indique la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), dans son enquête annuelle sur le sujet.

C'est dans la région métropolitaine de Montréal que le retournement s'est le plus nettement fait sentir. En octobre dernier, 6,8 % des logements locatifs étaient inoccupés, un recul de près d'un point de pourcentage sur le taux de 7,7 % d'octobre 1993. Rappelons qu'à la fin de 1986, le taux d'inoccupation était de 1,8 % dans la région montréalaise.

« L'effet combiné des baisses régulières de mises en chantier, particulièrement dans le secteur locatif, et l'augmentation de la demande au cours des 12 derniers mois ont contribué à l'amélioration de la situation », a expliqué **Mario Vachon**, économiste pour le territoire québécois à la SCHL.

Les économistes du secteur de l'habitation s'attendaient, au mieux, à une stagnation du taux d'inoccupation des immeubles locatifs, compte tenu, notamment, de la vigueur du marché de la revente de maisons du printemps, qui touche principalement les locataires, des premiers acheteurs. On a sous-estimé les effets bénéfiques de la croissance de l'emploi et sur-estimé les effets néfastes des programmes fédéraux d'accession à la propriété (mise de fonds de 5 % et *REÉR-habitation*)

Au cours de la dernière année, 63 000 emplois ont été créés au Québec, indique la SCHL, ce qui a encouragé la formation de nouveaux ménages et, par conséquent, la location d'un plus grand nombre de logements.

Pour 1995, la SCHL demeure optimiste. La croissance de l'économie fera fléchir à 6,6 % le taux d'inoccupation des logements en octobre 1995.

Pas de hausses de loyer

L'amélioration de la situation n'est toutefois pas suffisante pour permettre aux propriétaires d'augmenter substantiellement leurs loyers cette année.

Au Québec, 46 100 logements sont à louer, soit 26 000 de plus que ce qu'il en faudrait dans une situation idéale d'équilibre. La SCHL estime le taux d'inoccupation d'équilibre à 3 %.

« Les conditions du marché avantage donc clairement les locataires, ce qui explique la relative stabilité des loyers au Québec », a souligné M. Vachon.

Entre octobre 1993 et octobre 1994, les logements de trois chambres à coucher trouvaient preneurs à 484 $ par mois, en moyenne, dans les six régions métropolitaines du Québec, soit une hausse de 0,6 %. En moyenne, les loyers pour des logements de deux chambres à coucher sont demeurés stables, à 422 $ par mois.

C'est dans la région métropolitaine de Hull qu'il en coûte le plus pour se loger, à 528 $ par mois pour un logement de trois chambres à coucher. En comparaison, le loyer est de 501 $ à Québec, de 484 $ à Montréal, de 420 $ à Sherbrooke, de 416 $ à Chicoutimi et de 402 $ à Trois-Rivières.

En région

Des six régions métropolitaines, celle de Montréal est la seule à avoir abaissé son taux d'inoccupation. Le secteur Laval et Rive-Nord bénéficie de la plus forte chute, de 1,7 point de pourcentage, à 6,2 %. Suivent l'Île de Montréal (- 0,9 point, à 6,7 %) et la Rive-Sud (- 0,1 point, à 7,6 %).

Les régions de Hull et de Québec, qui ont de fortes concentrations de fonctionnaires, ont toutes deux connu des hausses importantes sur l'an dernier, signe que la récession a également frappé dans ces régions, avec du retard. Le taux d'inoccupation a augmenté de 2,1 points de pourcentage dans la région hulloise, à 6,6 %, et de 0,9 point à Québec, à 6,9 %.

Dans les régions de 50 000 à 99 999 habitants, le taux d'inoccupation est légèrement supérieur à celui des régions métropolitaines, à 7,1 %. Depuis deux ans, la situation s'améliore à Granby et à Saint-Hyacinthe. Dans la première ville, le taux a reculé de 1,6 point depuis deux ans, à 8,4 %. Dans la seconde, la diminution est de 0,8 point, à 5 %.

La chute la plus spectaculaire est survenue à Saint-Jérôme, où la proportion de pancartes *à louer* a reculé de 2,1 points.

De toutes les villes du Québec, Sorel est celle qui a le plus grand nombre de logements à louer, toutes proportions gardées. En octobre dernier, 15,8 % des logements étaient inoccupés, un bond de 3,4 points de pourcentage sur l'année précédente. Suivent les villes de Lachute (14 %), de Cowansville (12,5 %) et de Valleyfield (12,3 %).

Dans les agglomérations de moins de 50 000 habitants, trois se démarquent : Montmagny (1,7 %), Rimouski (1,9 %) et Val-d'Or (1,9 %). Dans ce dernier cas, la croissance de l'activité minière a relancé l'immobilier locatif. En deux ans, le taux d'inoccupation y est passé de 9,4 % à 1,9 % !

Logements de trois chambres

Par ailleurs, il est intéressant de noter que seuls les logements de trois chambres à coucher sont moins en demande que l'an dernier au Québec : leur taux d'inoccupation est de 5,4 %. Dans les logements d'une chambre à coucher, le taux baissait de 1,2 point, à 7,5 %, tandis qu'il diminuait de 0,2 point dans les studios (8,1 %) et dans les deux chambres à coucher (6,8 %).

Dans l'ensemble du Canada, le taux d'inoccupation a reculé de 0,2 point de pourcentage, se fixant à 4,7 % en octobre. En Ontario, le taux de logements à louer est de 2,4 %, tandis qu'il est de 1,4 % en Colombie-Britannique, de 6,8 % dans les Maritimes et de 6 % dans les Prairies.

FRANCIS VAILLES

TAUX D'INOCCUPATION DES IMMEUBLES MULTI-RÉSIDENTIELS LOCATIFS AU QUÉBEC

	Octobre 1992	Octobre 1993	Octobre 1994
Régions métropolitaines (plus de 100 000 habitants)			
Chicoutimi-Jonquière	7,1	6,3	6,3
Hull	3,7	4,5	6,6
Montréal	7,7	7,7	6,8
Québec	6,3	6,0	6,9
Sherbrooke	9,3	7,6	8,0
Trois-Rivières	7,0	6,5	7,4
Sous-total	**7,5**	**7,3**	**6,8**
Agglomérations de 50 000 à 99 999 habitants			
Drummondville	6,3	5,3	6,5
Granby	10,0	9,2	8,4
Saint-Hyacinthe	5,8	5,6	5,0
Saint-Jean	9,0	6,5	8,8
Saint-Jérôme	6,9	8,0	5,9
Shawinigan	8,8	7,4	7,8
Sous-total	**7,9**	**7,1**	**7,1**
Agglomérations de 10 000 à 49 999 habitants			
Alma	7,2	8,0	9,1
Amos	7,6	8,9	6,2
Baie-Comeau	7,6	6,0	8,1
Cowansville	14,4	16,1	12,5
Dolbeau	8,9	9,1	9,0
Gaspé	3,3	1,7	5,4
Joliette	8,1	7,5	6,4
Lachute	5,7	10,1	14,0
La Tuque	3,3	6,2	7,1
Magog	11,7	11,5	10,3
Matane	7,5	10,4	7,4
Montmagny	2,1	2,9	1,7
Rimouski	1,7	1,2	1,9
Rivière-du-Loup	4,1	6,0	6,3
Roberval	6,3	5,1	3,9
Rouyn	8,9	8,2	7,1
Saint-Georges	4,9	4,6	3,7
Sainte-Marie	5,0	8,3	6,3
Sept-Îles	7,7	9,2	9,4
Sorel	12,9	12,4	15,8
Thedford-Mines	9,7	11,6	10,6
Val-d'Or	9,4	4,8	1,9
Valleyfield	10,0	12,8	12,3
Victoriaville	7,6	9,2	8,2
Sous-total	**8,4**	**8,1**	**7,8**
Grand total	**7,5**	**7,3**	**6,9**

Source : SCHL — Tableau : LES AFFAIRES

À NE PAS MANQUER DANS L'ÉDITION DE DÉCEMBRE 1994

MAGAZINE Affaires PLUS
DÉCEMBRE 1994 - JANVIER 1995 2,95$
Le magazine des gens qui comptent

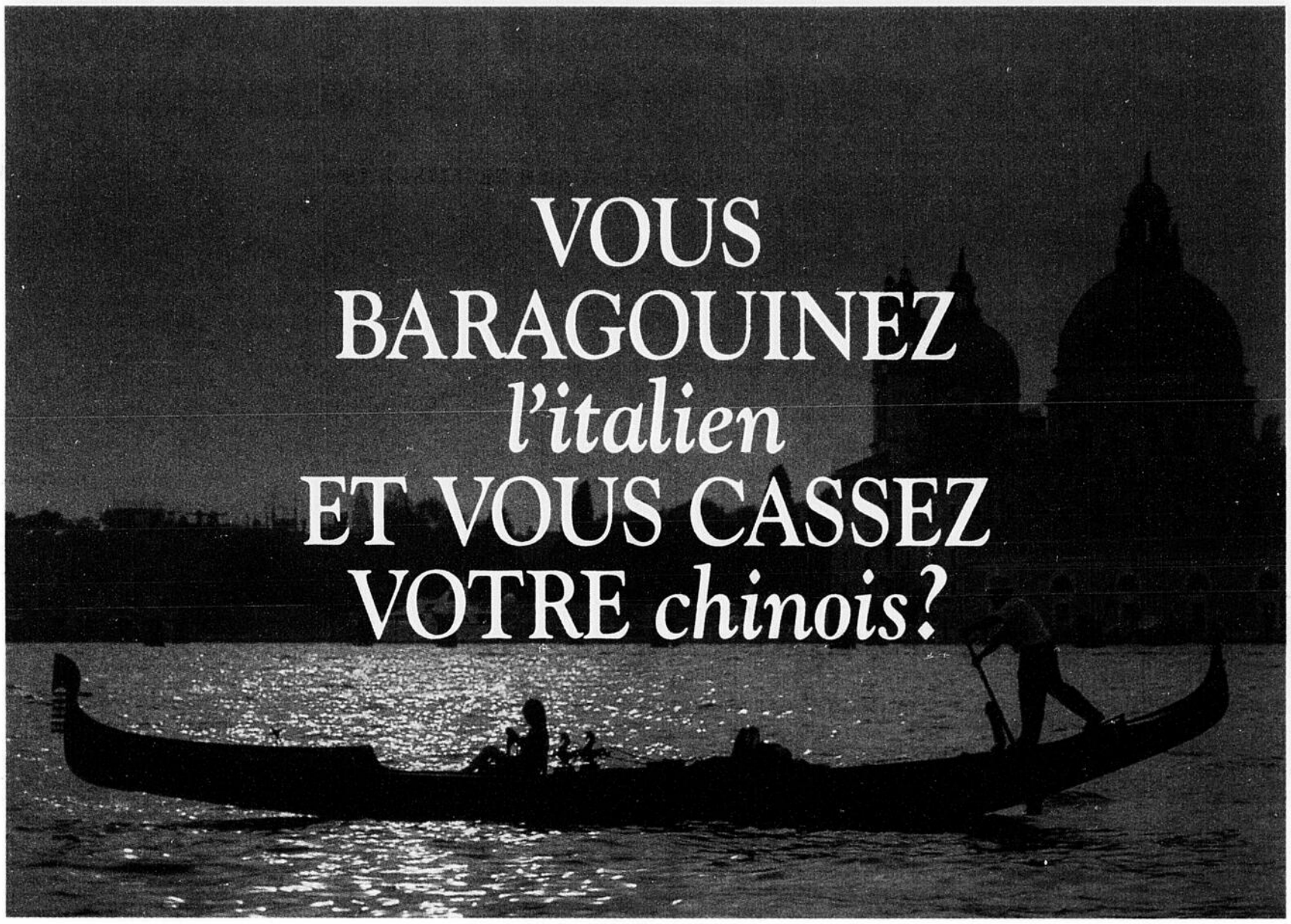
votre argent en 1995

Yves Séguin : Ne touchez pas à nos REÉR

Pour en finir avec les dettes

Placements : petits risques, meilleurs rendements

POUR VOUS ABONNER : (514) 392-0297 OU 1 800 361-7215



PAS BESOIN D'ÊTRE POLYGLOTTE. AVEC LE SERVICE *Canada Direct*, VOS APPELS DE L'ÉTRANGER SE FONT LE PLUS SIMPLEMENT DU MONDE.

Le service *Canada Direct* MC: un service sans frais, offert dans plus de 100 pays, qui vous met directement en communication avec un téléphoniste canadien. C'est une voix qui fait plaisir à entendre lorsqu'on est au téléphone à l'autre bout du monde!

Où que vous soyez, composez le numéro *Canada Direct* local et dites enfin adieu à la barrière des langues, aux problèmes et aux délais de liaisons. C'est simple comme bonjour!

Et ce n'est pas tout. Avec le service *Canada Direct*, vous profitez des tarifs canadiens, plus avantageux. De plus, le paiement peut être effectué sur votre carte téléphonique *Carte d'appel* MC Bell ou par virement de frais pour les appels au Canada.

Pour obtenir plus de renseignements sur le service *Canada Direct*, composez le **1 800 561-8868**. Pour obtenir une liste à jour des numéros, procurez-vous le dépliant gratuitement dans les aéroports.

CODES D'ACCÈS DES PRINCIPAUX PAYS

Allemagne	01 3000 14
Chine (Beijing, Shanghai, Guangzhou, Tianjian, Hangzhou, Shenzhen seulement)	108 186
Costa Rica	161
Espagne	900 99 00 15
France	19 00 16
Grèce	00 800 1611
Hong-kong	800 1100
Hongrie	00 800 01211
Inde	000167
Irlande	1 800 555001
Israël	177 105 2727
Italie	172 1001
Jamaïque	800 222 0016
Japon	0039 161
Mexique	95 800 010 1990
Nouvelle-Zélande	000919
Pays-Bas	06 0229116
Philippines	105 10
République dominicaine	1-800-333-0111
Royaume-Uni	0800 89 0016
Singapour	8000 100 100
Suisse	155 8330
Thaïlande	001 999 15 1000
Venezuela	800 11100

Canada direct MC

Présenté par l'alliance des principales compagnies de téléphone du Canada – les seules à offrir un service de télécommunications intégral: AGT • BC TEL • Bell • Island Tel • MTS • MT&T • NBTel • Newfoundland Telephone • SaskTel.

TELEGLOBE*

Canada direct et *Canada Direct* sont des marques de commerce de Téléglobe Canada Inc. dont les compagnies membres de Stentor sont des usagers licenciés.
* Marque de commerce de Téléglobe Inc. Téléglobe Canada Inc. est un usager licencié.

BLITZ