LES AFFAIRES

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

SEMAINE DU **19 AU 25 NOVEMBRE 1994** Vol. LXVI N° 43 104 PAGES **1,95 $**

Avez-vous bien calculé ?

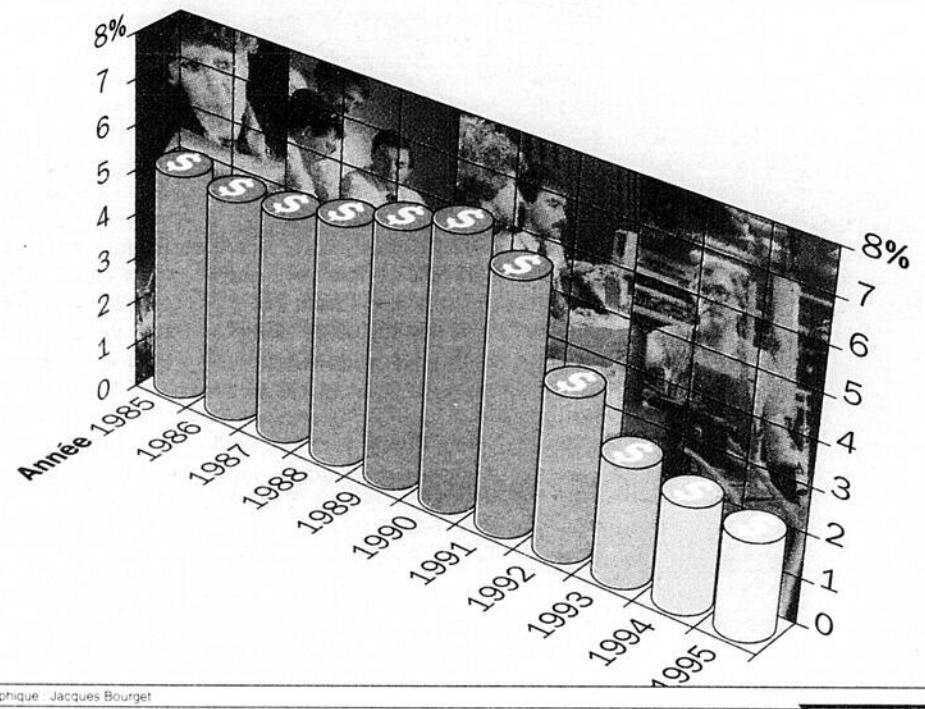
Dès que vous faites appel à un comptable agréé la question ne se pose plus.

Consultez un CA, sa vision éclairée des questions financières et fiscales servira parfaitement vos objectifs.

CA Comptables agréés du Québec

Vos partenaires en affaires

SALAIRES : LES HAUSSES SERONT MODESTES EN 1995



Graphique : Jacques Bourget

Les entreprises canadiennes prévoient accorder des augmentations salariales d'un peu plus de 2 % en moyenne l'année prochaine. Cependant, la rémunération incitative gagne du terrain et, dans ce cadre, les employés les plus performants obtiendront plus

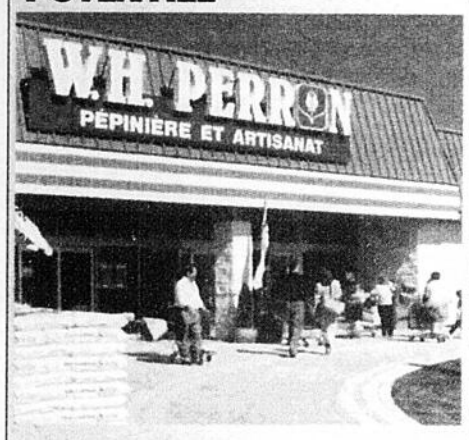
pp. 2-3

QUÉBEC PRÉPARE UN AUTRE TRANSFERT DE DÉPENSES AUX MUNICIPALITÉS

Le gouvernement Parizeau étudie la possibilité d'accorder aux villes des responsabilités accrues, compte tenu de leur bonne santé financière **p. 7**

FINANCE

WHITE ROSE : UN TITRE MAL COMPRIS À FORT POTENTIEL



L'action de la chaîne de pépinières, qui a acheté W.H. Perron, est déprimée bien que l'entreprise ait réalisé ses promesses **p. 39**

CAMBIOR ÉPROUVE DES DIFFICULTÉS AVEC SES DEUX PLUS IMPORTANTES MINES

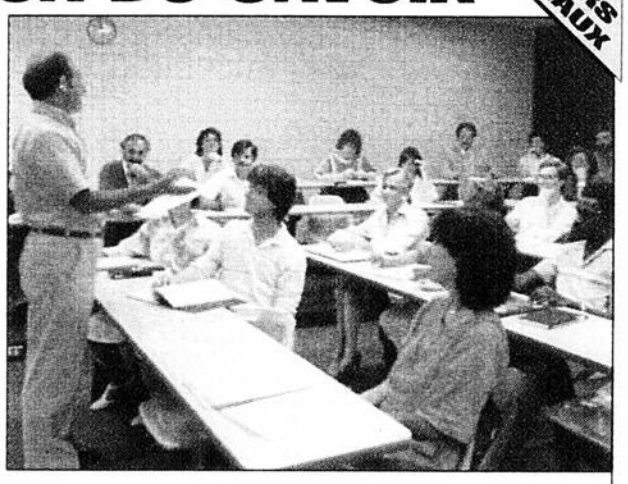
Les mines Omai et Doyon sont aux prises avec des difficultés de production. Par ailleurs, un expert affirme que les grands producteurs d'or sont surévalués **pp. 46 à 48**

REVIREMENT POUR CONSUMERS PACKAGING

Le fabricant de bouteilles de verre a frôlé la faillite, mais son titre est maintenant très en demande à la bourse **p. 40**

CAHIERS SPÉCIAUX

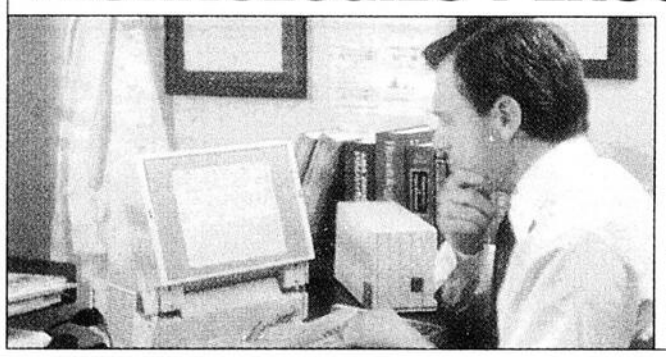
LES RÉSEAUX DU SAVOIR



Cégeps et commissions scolaires harmonisent leurs secteurs professionnel et technique. Le processus ne se fait pas sans heurts, mais les entreprises en seront les grandes gagnantes

pp. B-1 à B-16

TECHNOLOGIES PERSONNELLES



Le PC de table met un orchestre symphonique à votre disposition et l'ordinateur de poche gère votre temps de travail

pp. T-1 à T-12

USINE D'ÉTHANOL : LES PRODUCTEURS DE MAÏS VEULENT 400 M$ EN 10 ANS

Les exemptions de taxe que réclament les promoteurs de l'usine d'éthanol coûteraient cher à l'État **pp. 18-19**



Aujourd'hui même... pour une retraite sans efforts!

MIDLAND WALWYN

LE SENS DES VALEURS « BLUE CHIP »MC

MCLE SENS DE VALEURS «BLUE CHIP» est une marque de commerce de Capital Midland Walwyn Inc.

43

0 66713 00152 9

Les augmentations de salaire réelles seront

La reprise économique ne se manifestera pas dans les politiques de rémunération des entreprises en 1995.

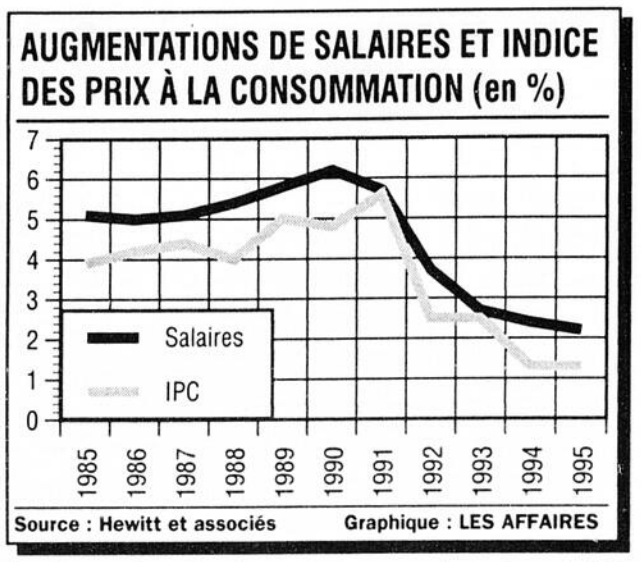
Selon l'étude sur les perspectives salariales réalisée par le **Conference Board du Canada** à l'échelle canadienne, l'augmentation de salaire moyenne sera de 2,3 % en 1995; elle sera de 2,5 % au Québec.

Comme le Conference Board prévoit que le taux d'inflation sera de 2 % pour la même période, la majorité des travailleurs n'auront droit qu'à une augmentation de salaire symbolique. Par exemple, sur un salaire annuel de 50 000 $, une augmentation nette de 0,5 % ne signifie que 5 $ de plus par semaine.

Les autres études ne sont guère plus généreuses. **Hewitt et Associés**, conseillers en avantages sociaux, établit l'augmentation moyenne à 2,2 % pour cette période, alors que **MLH+A**, également active dans le conseil en avantages sociaux, prévoit une majoration salariale de 1,8 %.

Les données recueillies par le Conference Board démontrent également que le gel salarial continuera à sévir en 1995. Les plus touchés seront les cadres supérieurs : 29 % des entreprises participantes à cette enquête prévoient geler leur salaire (cette marque était de 28 % en 1994).

Pour les gestionnaires et les professionnels, on assiste plutôt à un recul du nombre d'entreprises proposant un gel salarial pour cette catégorie d'employés (14 % en 1995, contre 19 % en 1994); 15 % prévoient geler les salaires de leur personnel technique et de soutien en 1995, comparativement à 19 % en 1994.



Contenir les coûts

Ces gels salariaux et ces augmentations anémiques traduisent la préoccupation des entreprises quant au contrôle de leurs coûts.

« Les entreprises bénéficient d'une hausse de leurs profits, mais elles ne veulent pas augmenter leur taux de base salarial.

« C'est une autre manifestation de l'accent qu'elles mettent sur la compétitivité internationale », a indiqué **Prem Benimadhu**, directeur du *Centre de recherche sur la rémunération* du Conference Board.

Jean-Charles Lima, de Hewitt et Associés, a souligné que « les entreprises ont les deux pieds sur les freins. Dans le passé, la rémunération reflétait leur performance financière, même à la sortie d'une récession. Maintenant, elles veulent s'assurer que la reprise se maintiendra ».

Guy Piuze, vice-président, ressources humaines, de **Métro- Richelieu**, est l'incarnation même de cette analyse. « Chez nous, tout se joue entre 0 et 2 % au niveau des augmentations de salaire. Ce ne sont pas des augmentations significatives, mais c'est ce qu'offrent nos concurrents qui, eux aussi, tentent de contenir leurs coûts de main-d'oeuvre.

« De plus, notre industrie compose avec une situation particulière : il y a une déflation des prix dans le secteur de l'alimentation. »

Les Américains plus généreux

Une ventilation régionale des diverses études démontre que les employeurs des provinces du Québec et de l'Ontario seront les plus généreux au Canada : ils accorderont une augmentation de 2,5 %.

Les employés des Maritimes seront moins choyés (augmentation salariale de 1,9 %), alors que ceux des provinces de l'Ouest profiteront d'une hausse moyenne de 2,1 % de leur salaire. Les résultats par ville démontrent que Vancouver (augmentation moyenne de 2,7 %) devance Toronto (2,2 %) et Montréal (2,1 %).

Ceux qui désirent profiter d'une hausse de salaire plus généreuse devront traverser la frontière canado-américaine. Selon l'enquête réalisée par Hewitt et Associés, en 1995, l'augmentation salariale moyenne consentie par les entreprises américaines →

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....31
Bourses....60 à 65
Commerce extérieur....36-37
Éditorial....6
Fiscalité....32-33
Fonds mutuels....56-57
Gagnants/perdants....60
Gérer son actif....52-53
Immobilier....69 à 75
Investissements....29
Marketing....35
Monde du travail....34
Pouls de l'économie....12
Ressources naturelles44 à 49
Résultats financiers....66-67
Revue des marchés....59
Taux d'intérêts....58
Votre argent....50

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

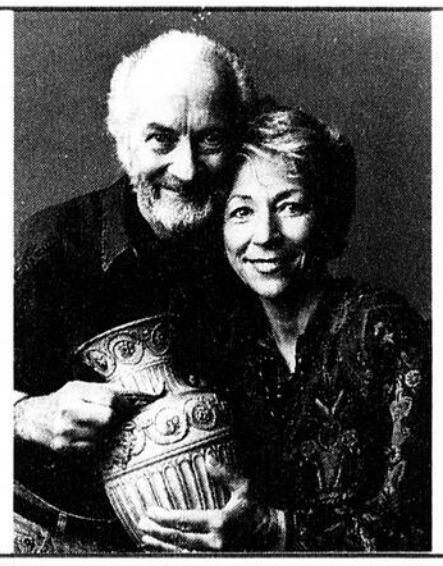
LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ABL Canada....60
Agritek Bio Ingredients....42
Alcools de commerce....18-19
Amisk (Corp. dév. régional)....50-51
Anchor Lamina....65
APG....24
Astral Communications....42
Audio Access....T-10-11
Audio Centre....T-10-11
B&W....T-10-11
Bang & Olufsen....T-10-11
Banque Laurentienne....54
Banque Manuvie....54
Banque Nationale....8, 36-37
Banque Royale....28
Banque Scotia....57
BCE....8
Bell Canada....4, 8
Bell Hélicoptères....B-11
Bell Québec....T-8-9
BFD....22
BOC Gaz....2
Boeing Canada....14
Bombardier....14, B-1
Boni (Equipement)....36
Boston Acoustics....T-10-11
Bow Valley Industries....44
Bristol Myers Squibb....T-3
Cadorette Marine....30
Cambiex (Explo.)....49
Cambior....46-47
Canac Int....36-37
Canadair....14, T-11
Canadian Tire....2, B-10
Canon....T-8-9
Cantrex (Gr.)....41
Cardas....T-10-11
Casio....T-2
CEDEGER....28
Celliers du monde....36
CF Câble....8
CFCF....8
Chiron....60
Ciba-Geigy....60
CIBC....24
CIMA+....28
Cisco System....59
Cogeco....8
Commodore....T-3
Commonwealth Hospitality....36-37
Communications Soleil....35
Compaq....59
Conrad Johnson....T-10-11
Consolidated Enfield....40
Consumer Rentals....42
Consumers Packaging....40
Coopérative fédérée....18-19
Coscient (Gr.)....65
Delrina....T-8
Delta....36-37
Denon....T-10-11
Denyvan (Ressources)....44
Disys....65
Dominion Bridge....36-37
Donohue....10
Donohue Matane....10
Elan....T-10-11
Electronic Arts....T-1
Encan Noram....16, 17
Enchères d'auto Addesa....17
Enchères d'auto Saint-Pierre....17
Equifax Canada....B-13
Etalex....36
Explogas....44
Federal Home Loan Mortage Ass....59
Federal National Mortgage Ass....59
Florasynth....29
Fonds de solidarité....30
Fonds mondial de métaux p. Universal....48
Forensic Technology....13
Forex (Gr.)....50-51
G&G Investments....40
Gaz Métropolitain....B-10
Glenshaw Glass....40
Golden Star Resources....46
Great-West....57
Grilli (Gr. immobilier)....60
Hees International Bancorp....40
Héroux....14
Hewitt et Associés....2-3
Hewlett-Packard....60, T-8-9
Hubbard....54
Hughes Aircraft....8
idil....T-4-5
Inco....59
Industries Melco....T-10-11
Infinity....T-10-11
Informatrix 2000....22
Intermont....44
Investissement Desjardins....24
IPL....B-12
Jeanneau Canada....30
Jocus....35
KébecSon....T-10-11
Kef....T-10-11
L'Industrielle/Alliance....20
La Laurentienne (Gr.)....20
Labatt....36
Lexicon....T-10-11
Liquidation World....42
M3i....24
Mackenzie (Corp. fin.)....48
Magil-Laurentienne (Corp.)....73
Malette Québec....50-51
Marantz....T-10-11
Mark Levinson....T-10-11
McDonald....35
McKinsey....35
MédiaLinx Interactif....4
Médis....22
Metall (Corp. min.)....49
Metro-Richelieu....2-3, 28
MGM....T-3
Midland Walwyn....68
Minorca (Ressoures)....44
MKE (Industries)....36
MLH+A....2-3
Molson-O'Keefe....36
Motorola....T-6
Mouvement Desjardins....28, B-13
MSV (Ressources)....49
Nelvana....42
Newbridge Networks....60
Nintendo....T-3
Nortech Fibronic....B-4
Noverco....B-10
Oasis (Ressources unifiées)....49
Onex....68
Orco (Ressources)....44
Orléans (Ressources)....49
Paul Masson (Gr.)....36
Performer....T-1
Philip Morris....59
Philips Electronique....T-3
Potash....68
Power Corporation....8
PowerDirectTV....8
Premier Choix TVEC....67
PRIMA Télématic....26
Promotions Atlantiques....35
Proteus....T-1
Pyrovac....28
RBC Dominion Securities....10
Rexfor....10
Rhodes....T-1
Richard Audio....T-1
Richmont (Mines)....60
Rockoustic....T-10-11
Roctest....42
Roland....T-1
Sega....T-3
Semi-Tech....60
Sharp Électronique....T-2,7,12
Sico....35
SNC-Lavalin Int....36-37
Socanav....67
Softkey....22
Sonance....T-10-11
Sonic Frontier....T-10-11
Sony....T-7
Sound Advance....T-10-11
Stentor....4
Talisman Energy....44
Tektrend Int....14
Télébec....8
Télécâble Régional....8
Télédistribution Amos....8
Télédistribution Bertrand Fortin....8
Téléglobe....22
Theratechnologies....60
Thiel....T-10-11
Timex....35
TouchFax....T-8-9
Toyota Canada....B-10
Transvision Plus....8
Tremplin 2000....24
Uni-Select....2
Uniforêt....10
Vac-Aéro Int....14
Velodyne....T-10-11
Venmar....35
Verifact (Int.)....68
Vidéotron....8
Walsh Automation....13
Weston....2-3
White Rose Crafts and Nursery Sales....39
William (Ressources)....44
WM Layton Audio....T-10-11
Wong Wing Food....28
Xerox....T-8-9

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 JGL



« On se voit vivre au rythme de la mer en Grèce. »



VisionPersonnelle℠ : Sécurité financière
Pour savoir comment faire travailler votre argent plus fort avec le bon choix de placements, composez le 1 800 465-CIBC.
BANQUE CIBC
On voit la vie de *votre* façon.℠
℠ Marques de commerce de la CIBC

symboliques en 1995

La rémunération incitative prend de plus en plus d'importance

Les employés qui bénéficieront des plus fortes augmentations de leur rémunération sont ceux dont la performance est bien supérieure à la moyenne.

Toutes les enquêtes consultées par LES AFFAIRES tracent une tendance très nette : les augmentations du salaire de base sont remplacées graduellement par les programmes de rémunération incitative.

Selon le **Conference Board du Canada**, l'augmentation salariale moyenne sera de 2,5 % en 1995, mais les employés exceptionnels recevront 3,5 %. Au contraire, ceux dont le rendement n'est que satisfaisant n'auront que 2,1 %.

Selon une étude réalisée par **Hewitt et Associés**, 56 % des employeurs canadiens utiliseront une forme ou une autre de rémunération incitative en 1995. C'est 10 % de plus qu'à la période précédente.

« Les programmes les plus populaires sont les primes individuelles au rendement (offertes par 48 % des participants qui utilisent la rémunération incitative), les primes de reconnaissance (42 %), les régimes de participation aux bénéfices (32 %) et les programmes de partage des gains de productivité (29 %) », a indiqué **Jean-Charles Lima**, du bureau de Hewitt, à Montréal.

Pour les 450 employés de **BOC Gaz**, la rémunération incitative est en train de s'installer dans les habitudes de travail.

« La concurrence très forte dans notre marché nous force à maintenir nos coûts de main-d'oeuvre. Cependant, au même moment, il faut reconnaître les contributions de chacun, a expliqué aux AFFAIRES **André Riedl**, vice-président des ventes de BOC Gaz.

« En 1994, nous avons donc introduit un programme qui permet à nos employés d'obtenir l'équivalent de 1 à 4 % de leur salaire en boni si certains objectifs sont atteints.

« Cette année, on diminue nos augmentations de salaire, mais on bonifie notre programme incitatif. Nos employés pourront recevoir jusqu'à 8 % de leur salaire si les objectifs sont dépassés. »

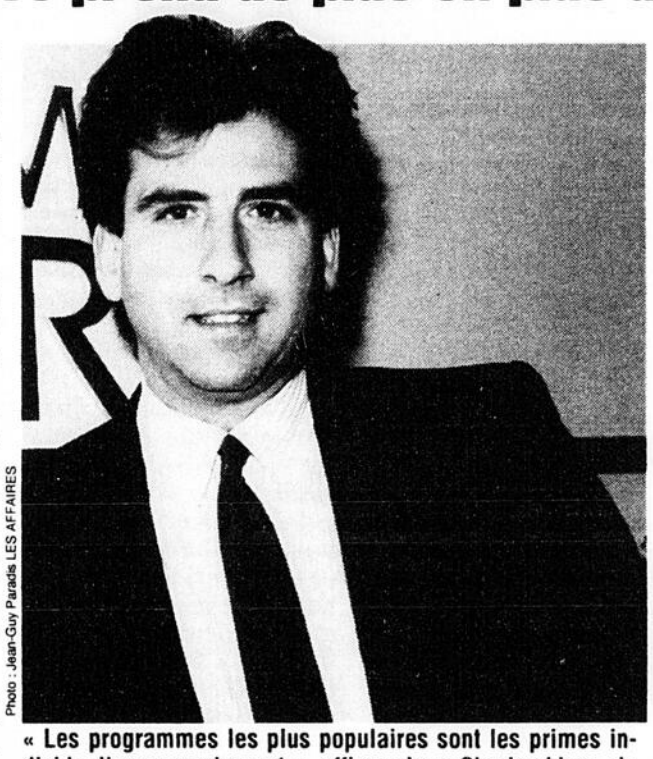


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Les programmes les plus populaires sont les primes individuelles au rendement », affirme Jean-Charles Lima, du bureau de Hewitt, à Montréal.

Chez **Uni-Sélect**, le boni annuel n'est plus l'apanage des cadres et des professionnels.

« Nos 500 employés ont droit à une augmentation statutaire et à une prime, a affirmé **Luc Lespérance**, directeur des ressources humaines du distributeur de pièces d'automobiles.

« Les cadres ont droit à un boni basé sur l'atteinte d'objectifs financiers précis. Quant aux salariés, leur prime, qui est la même pour tous, est basée sur un pourcentage des profits nets. »

De son côté, **Canadian Tire** a un programme de rémunération incluant une augmentation annuelle, un boni et une participation aux profits.

« Au niveau de l'augmentation, nous donnons l'équivalent du taux d'inflation prévu pour l'année, a expliqué **Robert Blanchard**, un marchand Canadian Tire établi à Saint-Jean-sur-Richelieu. À cela s'ajoute un boni lié à la performance individuelle de chaque employé. En plus de cela, nous avons un programme de partage des profits qui est en place depuis 15 ans.

« Chaque année, le marchand dépose dans un compte spécial un pourcentage de ses profits, qui est égalé par la compagnie mère. Depuis 15 ans, plus de 100 M$ ont été accumulés dans ce compte. L'an dernier, chaque employé qui a travaillé au moins 1 000 heures pour nous s'est vu attribuer 964 $.

« Ces sommes peuvent être utilisées dans deux circonstances. Quand l'employé s'achète une maison ou désire faire instruire un enfant ou, encore, pour suppléer à un programme de retraite. » (GDR)

sera de 4,1 %.

« Depuis des années, les augmentations salariales américaines sont plus généreuses. Elles étaient respectivement de 4,6 %, 4,3 % et 4,3 % pour 1992, 1993 et 1994, alors qu'au Canada, elles étaient de 3,9 %, 2,7 % et 2,4 %. C'est lié au fait que l'économie américaine est beaucoup plus vigoureuse », a affirmé Jean-Charles Lima.

En outre, l'inflation n'est pas du tout la même au Canada qu'aux États-Unis. Les prix à la consommation ont augmenté en moyenne de 0,7 % au cours de la période de 12 mois terminée en septembre 1994 au Canada, mais la hausse fut de 2,6 % pour la même période aux États-Unis.

Dans le cas du Mexique, l'étude de Hewitt indique que la majorité des hausses salariales consenties oscillent entre 7,5 % et 8,5 %. « Cela peut paraître généreux, mais on prévoit qu'en 1995, le taux d'inflation sera de 7 % au Mexique », a noté M. Lima.

Secteurs d'activité

Certains secteurs d'activité s'en tirent mieux que d'autres. Toutes les études s'accordent sur le fait que les augmentations offertes par les entreprises de transformation alimentaire et du domaine pharmaceutique, avec une moyenne de 2,8 % dans les deux secteurs, seront les plus généreuses.

« Dans le cas de l'industrie pharmaceutique, ces entreprises doivent être plus généreuses, car elles doivent conserver du personnel très qualifié et très mobile. De plus, c'est une industrie qui est peu affectée par les cycles économiques », a souligné Prem Benimadhu.

Chez les transformateurs alimentaires, on parle plutôt de rattrapage, a indiqué **Sophie Fortin**, vice-présidente, relations avec les employés, des **Boulangeries Weston**, de Longueuil.

« C'est une industrie très conservatrice, qui a du rattrapage à faire du côté salarial. On a eu, chez Weston, un gel salarial en 1994. Comme nos résultats financiers se redressent, nous allons offrir en 1993 une augmentation moyenne de 3 %, en plus d'un système de bonification qui peut atteindre 10 % du salaire », a- t-elle indiqué.

GILLES DES ROBERTS

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

INVESTISSEZ DANS LE MEILLEUR PLACEMENT : VOTRE PRÉSENTATION...
ACHETEZ LE TITRE LE PLUS COTÉ SANS DÉPRÉCIER VOTRE PORTEFEUILLE !
Signature
L'UOMO montréal
NOTRE GRIFFE EXCLUSIVE



Costume 4 saisons coupe classique en pure laine merino extrafine cousu main en Italie, le meilleur rapport/qualité prix à **695 $**
EXCLUSIVEMENT AU
1452 PEEL
Tél.: (514)-844-1008 • Fax : (514) 843-5527

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.

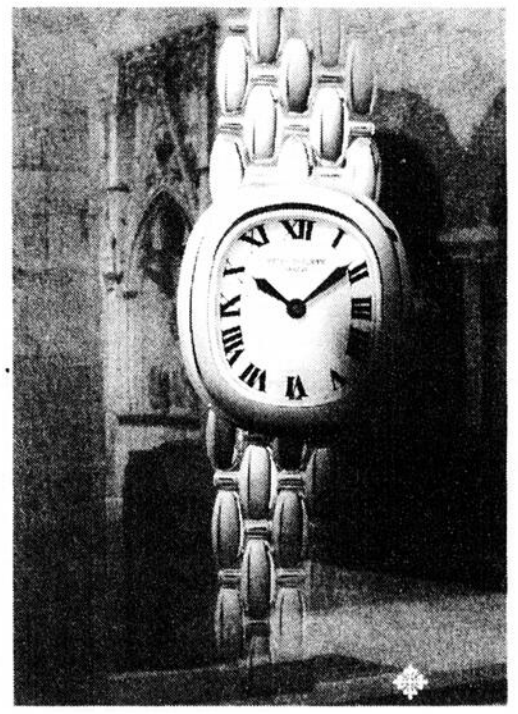
Laissez-nous vous le prouver.

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.

PATEK PHILIPPE
GENEVE



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

Autoroute de l'information Sirius : des entreprises forment une table de concertation à Montréal

Bell Canada et d'autres entreprises montréalaises sont en train de former une table de concertation dans le but de développer des services à contenu multimédia.

C'est ce qu'a expliqué au cours d'une entrevue aux AFFAIRES **Marcel Messier**, vice-président adjoint, *Multimédia-Sirius*, de **Bell Québec**. M. Messier a dit que ce groupe comprendra une quinzaine d'entreprises oeuvrant dans différents domaines : la fourniture d'équipement, la production de logiciels, la production de contenus, le transport de signaux, etc. Outre Bell, on compte, parmi ce groupe, **Téléglobe**, **SOFTIMAGE**, le bureau de Montréal de **Silicon Graphics**, **Famic** et **Buzz**, pour ne nommer que celles-là. M. Messier compte commencer la distribution de services à contenu multimédia au quatrième trimestre de 1995.

Bell s'affaire à déterminer le calendrier de déploiement de l'autoroute de l'information Sirius vers les clients et planifie le calendrier des investissements qui seront requis. Ces investissements commenceront bientôt et se poursuivront jusqu'en l'an 2005.

« On va déployer Sirius en fonction des cibles qu'on aura identifiées dans les secteurs commerciaux et résidentiels », a dit M. Messier. La logique commande de commencer par les marchés offrant le plus fort potentiel : le marché institutionnel, qui renferme beaucoup de potentiel, les entreprises, les tours de bureaux et, évidemment, certains quartiers résidentiels. Alors que les câblodistributeurs s'intéressent surtout au marché résidentiel (c'est le cas du projet *UBI*, de **Vidéotron** et de ses partenaires), les propriétaires de Sirius viseront d'abord les marchés institutionnel et commercial.

Investissements

Bell prévoit dépenser 5,4 milliards de dollars en 10 ans dans le cadre du projet Sirius : 2,1 milliards seront investis au Québec et 3,3 milliards le seront en Ontario. Ces sommes font partie des huit milliards d'investissements annoncés par l'alliance **Stentor**, dont font partie neuf compagnies de téléphonie au Canada.

M. Messier a soutenu que les huit milliards projetés par l'alliance Stentor serviront à installer de la fibre optique des commutateurs centraux jusqu'aux points de concentration du système téléphonique (boîtes brunes qu'on retrouve dans certains quartiers) et à installer un câble coaxial de ces points de concentration jusqu'aux domiciles.

M. Messier estime à environ 8,4 millions le nombre de clients qui seront éventuellement reliées à l'autoroute de l'information Sirius. À environ 1 000 $ par domicile, les huit milliards projetés par l'alliance Stentor sont réalistes, a-t-il soutenu. Il rejette du revers de la main l'estimation d'un consultant torontois selon qui l'autoroute de l'information Sirius coûterait le double. « Au lieu de se baser sur le nombre de clients, il s'est basé sur le nombre de lignes téléphoniques; un même client peut avoir plusieurs lignes. »

Les compagnies membres de Stentor ont déjà déployés 600 000 kilomètres de fibre optique. Selon M. Messier, plusieurs dizaines de villes canadiennes sont déjà très bien pourvues en fibre optique. Ce réseau s'étend jusque dans les principaux édifices commerciaux des centre-villes et dans les principaux parcs industriels de ces agglomérations. « On a même des routes doubles dans les grands édifices pour que le système soit plus robuste », a-t-il dit.

Système hybride

L'ajout d'un câble coaxial au fil de cuivre double qui relie déjà les clients aux points de concentration est le premier scénario retenu pour relier les clients à l'autoroute SIRIUS. « C'est notre premier scénario, a dit M. Messier. C'est ce qu'on va faire pour commencer. »

Alors que le fil téléphonique, grâce à sa bidirectionnalité, permettra à un client de communiquer avec des serveurs, par exemple pour demander le visionnement d'un film, le câble coaxial permettra d'acheminer chez le client le service demandé (par exemple un film). Les câblodistributeurs utilisent un tel câble pour transmettre les signaux des télédiffuseurs et d'autres informations (films à péage, jeux, vidéotexte, etc.).

Stentor a envisagé deux autres scénarios : 1. le tout fibre optique, qui impliquerait le déploiement de la fibre optique jusqu'au domicile; cela coûterait trop cher; 2. l'augmentation de la capacité du fil de cuivre, ce qui serait une sorte de compromis; ce scénario, appelé *ADSL* (*Asymmetrical Digital Subscriber Loop*), diminuerait le délai de déploiement puisque le fil de cuivre entre déjà dans les domiciles.

Chaque domicile sera doté d'un contrôleur, auquel seront branchés le téléviseur et l'appareil de téléphone. C'est par ce contrôleur que se feront les communications des clients avec les serveurs.

Développer des services

Puisque Sirius est une autoroute à péage, elle sera d'autant plus utilisée et lucrative qu'elle sera achalandée. « Ce qu'il faut développer avec les entreprises, ce sont des services », a dit M. Messier.

C'est là qu'entre en jeu **MédiaLinx Interactif**, dont la mission est de s'associer à différentes entreprises pour développer des services à contenu multimédia et de nouvelles applications interactives et de les commercialiser sur l'autoroute SIRIUS.

MédiaLinx, qui a été dotée d'un fonds pouvant atteindre 50 M$, est détenue à 60 % par **BCE** (Mtl, *B*, 46 $), société mère de Bell. Les autres actionnaires sont **BC Telecom**, **Bruncor**, **Telus** et d'autres compagnies de télécommunications.

MédiaLinx compte une cinquantaine d'employés à Montréal et à Toronto; d'autres s'y ajouteront ailleurs. Sept domaines clés sont visés : santé, éducation, information, services financiers, achats, divertissements et services gouvernementaux.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Convergence des installations : le CRTC se prononcera

Le déploiement de l'autoroute *Sirius* doublera une partie des installations des câblodistributeurs.

« C'est fait en bonne partie déjà, a affirmé **Marcel Messier**, responsable du projet Sirius pour **Bell Québec**. Les grands centres sont reliées par des réseaux de fibre optique. »

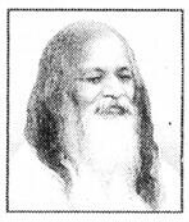
Par exemple, Bell et **Vidéotron** ont chacun leur autoroute de fibre optique entre Montréal et Québec.

« La question de la double infrastructure, c'est au niveau de la distribution qu'elle se pose », a dit M. Messier. Cette question fera d'ailleurs l'objet d'une consultation du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) en février prochain. Le CRTC pourrait publier son rapport vers le mois de mai 1995.

Les audiences permettront au CRTC d'étudier la convergence des installations (doit-on doubler l'infrastructure de distribution ou plutôt limiter la concurrence au niveau de la distribution de services sur une même installation ?), les critères et conditions de gestion des contenus (dimension culturelle, confidentialité, droit d'auteur, protection de la vie privée, etc.) et la période de transition à donner à l'industrie pour s'adapter à la nouvelle situation. D'ici à ce que le CRTC se prononce, Bell n'a pas l'intention de mettre en veilleuse son programme d'investissement. « On continuera à déployer notre réseau et on s'ajustera à ce qu'aura décidé le CRTC », a précisé M. Messier. (JPG)

La Méditation Transcendantale

L'outil de gestion par excellence



Maharishi Mahesh Yogi a fait connaître la Méditation Transcendantale il y a 37 ans et a apporté l'illumination à des millions de gens du monde entier. Il présente maintenant la connaissance totale de la loi naturelle qui permet de penser et d'agir spontanément en accord avec la loi naturelle, de façon que personne ne crée de climat propice à la souffrance.

Les études scientifiques confirment que cette simple technique :

- *accroît la satisfaction au travail*
- *augmente la productivité*
- *multiplie les profits*
- *améliore les relations*
- *améliore la santé*
- *réduit le stress*
- *développe la créativité*

La Méditation Transcendantale vous permet de penser plus clairement et plus globalement et pose ainsi la base idéale d'une activité plus dynamique et plus profitable.



« Dès le début de la pratique, mon esprit est devenu plus clair. J'utilise beaucoup plus de créativité pour éliminer les contraintes lors de mes transactions. Je conserve un calme même dans le stress le plus intense. À 43 ans j'ai l'impression d'en avoir 23. »

Michel Francoeur, homme d'affaires, Laval

La MT produit une croissance psychologique ***trois fois plus élevée*** que les autres techniques de méditation ou de relaxation. *Journal of Social Behaviour and Personality (6 : 189-247, 1991)*

Obtenez une vidéocassette gratuite

Collège Védique Maharishi
Montréal (514) 287-1501
Québec (418) 529-8464

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.

Baisse de 7 % du nombre d'inscriptions dans les facultés d'administration

Le nombre d'étudiants inscrits dans les facultés d'administration à l'automne 1994 a diminué de 7 % par rapport à l'an dernier. En comparaison, le total des inscriptions (toutes disciplines confondues) n'a diminué que de 3 % dans l'ensemble des universités québécoises.

En administration, la tendance à la baisse devrait se poursuivre puisque les demandes d'admission ont diminué de façon encore plus significative, soit de 10 % en moyenne dans l'ensemble des universités du Québec.

Cette baisse généralisée serait attribuable à plusieurs facteurs.

La raison qui revient le plus souvent est la saturation du marché. On fait aussi état de la moins grande demande des entreprises, du contexte économique difficile, ldes exigences accrues des programmes, de la hausse des frais de scolarité, etc.

INSCRIPTIONS DANS LES FACULTÉS D'ADMINISTRATION DES UNIVERSITÉS QUÉBÉCOISES (1993-1994)

Institution	Inscriptions 1993	Inscriptions 1994	Variation
Université du Québec à Rimouski	2 284	1 870	– 18,0 %
Université du Québec à Chicoutimi	1 436	1 215	– 15,0 %
Université du Québec à Trois-Rivières	3 121	2 757	– 11,6 %
Université du Québec à Hull	2 096	1 888	– 9,9 %
Université Concordia	5 492	4 955	– 9,8 %
Université du Québec à Montréal	11 954	10 925	– 8,6 %
Université de Sherbrooke	2 901	2 705	– 6,8 %
Université Laval	3 960	3 735	– 5,7 %
Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue	507	482	– 4,9 %
École nationale d'administration publique	1 064	1 053	– 1,0 %
École des Hautes Études commerciales	8 828	8 755	– 0,8 %
Université McGill	2 268	2 339	+ 3,0 %
Total administration	43 911	40 879	– 6,9 %
Total clientèle universitaire (Québec)	252 139	244 577	– 3,0 %

Sources : universités du Québec — Tableau : LES AFFAIRES

Surtout au 1er cycle

Le premier cycle a connu la plus forte baisse : le nombre d'étudiants inscrits au baccalauréat et aux certificats a décliné de 8 % par rapport à l'an dernier tandis que les demandes d'admission ont baissé de 12 %! Au deuxième et troisième cycles, les demandes d'admission ont diminué de 4 %, sans toutefois affecter le nombre total d'étudiants inscrits puisque celui-ci a augmenté de 1,5 %. Les étudiants prendraient plus de temps pour terminer leurs études.

Les futurs diplômés semblent perplexes face à leur chance de décrocher un emploi. En effet, l'obtention d'un diplôme d'administration (Bacc., MBA ou autres) ne serait plus aussi valorisé que dans le passé.

Les entreprises favorisent de plus en plus des programmes de courte durée qui répondent davantage à leurs besoins immédiats : contrôle de la qualité, gestion de conflits, service à la clientèle.

Élise Fortier, agente de placement pour la **Brasserie Molson O'Keefe**, confirme que la formation de courte durée est nettement plus populaire qu'auparavant. « Les possibilités de promotion sont réduites à cause des rationalisations. Alors, plusieurs employés préfèrent suivre une formation ponctuelle de deux ou trois jours », a-t-elle expliqué.

Face à la moins grande popularité des cours d'administration, plusieurs universités songent à modifier leurs programmes. Trois universités ont déjà apporté des modifications à leur MBA : **McGill**, les **HEC** et l'**UQAM**.

L'Université McGill a décidé de changer complètement la structure de son programme.

Le nouveau MBA sera moins théorique. Dès cette année, des cours de gestion de production, de gestion des ressources humaines et de recherche seront dispensés au lieu des cours de théorie, de mathématiques et de psychologie.

De plus, l'approche sera pluridisciplinaire. Les cours sont planifiés, enseignés et notés par l'ensemble des professeurs. Selon le doyen de la faculté, **Wallace Crowston**, « le nouveau programme sera plus flexible et permettra aux étudiants de définir eux-mêmes leur spécialité ». McGill a mis trois ans pour accoucher de son nouveau MBA. C'est la première transformation radicale depuis 35 ans. Le nombre d'étudiants inscrits au MBA de McGill est en baisse de 4 %.

L'UQAM a remis à jour son programme de MBA pour cadres. La connaissance de soi et le travail en équipe sont au coeur de ce remaniement.

Selon **Pierre d'Aragon**, directeur de ce programme, « le MBA pour cadres est basé sur l'apprentissage de problèmes concrets et permet aux gestionnaires de faire face au nouveau contexte socio-économique ».

Alain Noël, responsable du MBA aux HEC, explique pour sa part que, comme toutes les écoles, les HEC se posent des questions. Cependant, il estime que la baisse actuelle n'est pas mauvaise en soi. « On traverse une crise. Il va se faire un certain écrémage ».

Le nombre d'étudiants inscrits au MBA a chuté de 7 % à l'automne 1994. Cependant, plusieurs étudiants ont simplement passé au nouveau *Diplôme d'études supérieures en gestion* (DESG).

Ce diplôme est destiné aux personnes qui veulent obtenir certaines connaissances de gestion sans toutefois devenir administrateurs à temps plein. Selon **Kathleen Grant**, responsable des relations publiques aux HEC, « le MBA ne répondait pas aux besoins réels de ces étudiants. Il fallait leur offrir un programme plus court. »

Le DESG ne comporte que 30 crédits. Par ailleurs, les HEC ont connu une baisse de 3 % du nombre d'étudiants au premier cycle. Cette baisse serait attribuable à la diminution des étudiants à temps partiel, a souligné Kathleen Grant.

Cette donnée semble trancher avec ce qui se passe dans les autres universités, où les cours à temps partiel sont moins populaires.

Par exemple, à l'Université du Québec à Rimouski, le nombre d'étudiants inscrits aux différents certificats d'administration a diminué de 22 %.

Depuis quelques années, les universités ont multiplié les cours d'administration pour répondre à une demande qui paraissait en croissance continue.

Aujourd'hui, il y a peut-être un surplus d'administrateurs sur le marché : désillusionnés par les perspectives d'emplois, certains étudiants ont délaissé cette discipline.

STÉPHANE LABRÈCHE

Un logiciel performant. Un soutien constant

DR TAX

LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA

SANS FRAIS
1-800-663-7829



ME. CLÉMENT RICHARD

GASCON LOZEAU
GASCON, LOZEAU AVOCATS

Les associés du cabinet d'avocats Gascon Lozeau sont heureuxd'annoncer que Me **Clément Richard** s'est joint à eux à titre d'avocat-conseil.

De 1965 à 1976, Me **Richard** exerça le droit à Québec, notamment au sein du cabinet Guy Bertrand, **Clément Richard** et Associés.

Élu député de Montmorency en 1976, il occupa dès lors et durant 4 ans la présidence de l'Assemblée nationale. À partir de 1980, il fut successivement ministre des Communications et des Affaires culturelles dans le gouvernement du Parti Québécois jusqu'à son retrait de la vie politique en 1985.

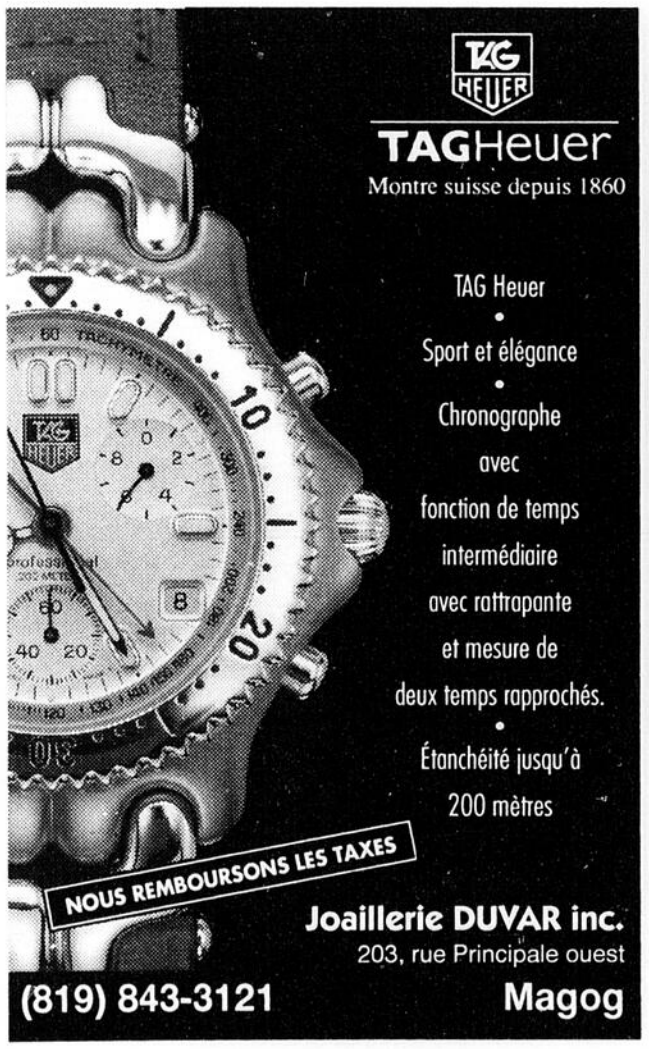
Nommé vice-président au marketing du Groupe Lavalin en 1986, il y assuma en outre la direction de Lavalin-Communication. Il fut jusqu'à récemment président-directeur général de Météomédia/The Weather Network.

Me **Richard** est également arbitre en matière de régimes de retraite.

Le cabinet Gascon Lozeau exerce ses activités au:

Place du Canada
1010, de la Gauchetière Ouest
Bureau 1900
Montréal (Québec) H3B 2N2

Téléphone: (514) 981-5600
Télécopieur: (514) 981-5601



«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

Mauvais départ pour le gouvernement Parizeau



JEAN-PAUL GAGNÉ

Deux mois après son élection, force est de constater que le nouveau gouvernement du Québec n'a rien renversé. Au contraire, plusieurs de ses décisions laissent perplexe, sinon inquiètent.

• Le premier ministre **Jacques Parizeau**, a annoncé avec une certaine désinvolture que le déficit de l'exercice courant s'achemine vers 5,5 milliards et non 4,4 milliards, tel que prévu par le gouvernement précédent. Certes, M. Parizeau n'en est pas responsable. Il n'a toutefois pas le droit de s'en laver les mains. Le Québec n'est-il pas déjà la province la plus endettée ?

M. Parizeau a dit qu'il va essayer de ramener le déficit à cinq milliards en s'attaquant à la contrebande de l'alcool et au trafic des vidéopokers, en coupant certains crédits et en resserrant les contrôles sur les contribuables fautifs. Très bien. Toutefois, à part les crédits périmés, les autres mesures risquent de ne pas donner les résultats escomptés dès le présent exercice.

Le gouvernement ne lésine pas sur la dépense. Il va supprimer le plafond de 100 M$ d'actions admissibles à un crédit d'impôt pouvant être émises par le **Fonds de solidarité**, ce qui va coûter 36 M$. Il a débloqué des crédits de 152 M$ au titre de l'équité salariale. Le déficit de 1994-95 dépassera sans doute les cinq milliards.

• De son côté, après avoir qualifié d'incomplètes les études du gouvernement précédent sur le résultat net des ponctions et des dépenses du gouvernement fédéral au Québec et sur le coût des chevauchements de programmes des deux gouvernements, le ministre **Richard Le Hir** a néanmoins utilisé ces études pour déclarer que le fédéralisme représente un manque à gagner d'au moins trois milliards pour le Québec.

M. Le Hir a basé son affirmation sur le fait que le Québec ne reçoit pas 25 % des dépenses fédérales, comme s'il allait de soi que le Québec fournissait 25 % des recettes fédérales, ce qui n'est évidemment pas le cas.

Ces supposées études sectorielles ne sont d'aucune valeur pour établir le bilan financier du fédéralisme pour le Québec. Un tel bilan doit en effet être établi sur une base globale, comme le savent d'ailleurs le chef du gouvernement et certains de ses conseillers. Il n'y avait qu'une chose à faire avec ces études : les laisser dans les tiroirs.

• **Louise Harel**, ministre de l'**Emploi**, s'entête à vouloir réglementer et syndicaliser à nouveau la construction de huit logements et moins. La loi 142 a pourtant abaissé le prix des logements et ouvert l'industrie aux jeunes travailleurs. Son abrogation serait un recul injustifiable au plan de l'emploi. Rien d'autre que l'appui de militants syndicaux au prochain référendum ne peut justifier l'intention du gouvernement.

• En refusant d'accompagner le premier ministre **Jean Chrétien** en Chine, M. Parizeau passera pour un trouble-fête aux yeux des dirigeants chinois. Le principal objectif de cette mission était de montrer aux leaders chinois le grand intérêt du Canada pour leur pays. Ils se souviendront de l'absence du premier ministre de la deuxième province du pays et comprendront encore moins ce qui se passe ici.

• Le ministre **Jacques Brassard** a boudé une conférence fédérale-provinciale sur l'harmonisation des politiques environnementales. Même indépendant, le Québec ne vivra pas sous une bulle de verre. Il devra bien se concerter avec ses voisins en matière environnementale.

• Québec veut légiférer rapidement pour éliminer les directions bicéphales à la **Caisse de dépôt** et à **Hydro-Québec**. C'est aller à contre-courant; la presque totalité des grandes entreprises ont aujourd'hui deux présidents à leur tête, l'un s'occupant des grandes orientations et l'autre, de l'activité courante. La précipitation du gouvernement s'inspire plus du règlement de compte que de l'analyse sérieuse.

Il n'y a aucun doute que plusieurs décisions du gouvernement sont dictées par des considérations politiques. M. Parizeau a le référendum dans sa mire et semble prêt à acheter à gros prix les appuis à sa cause. Il n'est pas correct que nos enfants et nos petits enfants aient à en payer le prix.



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 0923
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

Le nouveau transfert se ferait d'ici un an

Québec prépare un autre transfert de dépenses aux municipalités

Le gouvernement du Québec prépare un autre transfert de dépenses aux municipalités. Ce transfert serait accompagné de nouvelles responsabilités.

Les raisons du gouvernement sont diverses, mais le principal motif semble être est la mauvaise santé des finances du gouvernement du Québec. Au cours d'une récente conférence organisée par l'**Association des propriétaires et gestionnaires immobiliers du Québec (BOMA)**, **Robert Cournoyer**, sous-ministre adjoint au ministère des **Affaires municipales**, a donné les grandes lignes du projet.

Un nouveau pacte avec les municipalités entrera en vigueur dans un « horizon relativement court »; il est même envisageable que ce soit d'ici un an, a indiqué M. Cournoyer, durant une courte entrevue après la conférence. À cet égard, le sous-ministre a donné l'exemple de la réforme de la fiscalité municipale réalisée par l'ex-ministre **Claude Ryan**. Les fonctionnaires ont commencé à travailler sur le dossier en mai 1990 pour présenter un document public en décembre de la même année. En juin 1991, six mois plus tard, la loi 145 était adoptée pour être mise en application en 1992.

Le 16 décembre prochain, des discussions sérieuses seront entreprises à la table Québec-municipalités, qui réunit l'**Union des municipalités du Québec**, l'**Union des municipalités régionales de comté du Québec** (UMRCQ) et le ministère des Affaires municipales.

Au rythme où vont les choses, le déficit budgétaire du gouvernement du Québec dépassera les cinq milliards de dollars pour l'exercice qui prendra fin le 31 mars 1995. Le gouvernement cherche plusieurs moyens d'en réduire l'importance.

On se rappellera que le chef du **Parti québécois**, **Jacques Parizeau**, a promis au cours de la récente campagne électorale d'éliminer le déficit des dépenses courantes d'ici deux ans.

Santé financières des municipalités

« La décentralisation présente beaucoup d'avantages. Si le gouvernement du Québec veut alléger son budget, un des moyens est un partage accru des responsabilités avec les municipalités », a dit M. Cournoyer.

Les municipalités présentent une situation financière relativement saine. Au dire de M. Cournoyer, « il y a une certaine marge de manœuvre dans la fiscalité municipale au Québec, ce qui nous amène à parler de décentralisation ».

Entre 1981 et 1993, les revenus des municipalités ont crû plus rapidement que l'économie. Pendant que le PIB augmentait en moyenne de 5,9 % à chaque année entre 1981 et 1993, les recettes des municipalités croissait de 6,8 % en dollars courants.

Cette croissance plus forte des revenus municipaux est principalement attribuable au fait que les municipalités ont bénéficié de fortes hausses de leur richesse foncière durant cette période (valeur des immeubles).

Comparaison avec l'Ontario

M. Cournoyer compare le Québec à l'Ontario. Dans son document de présentation, le sous-ministre indique que la fiscalité locale ontarienne est plus lourde que celle du Québec.

En outre, les recettes de taxes locales financent une gamme de services plus étendue, y compris l'instruction publique, la santé et les services sociaux.

« Plus les services sont gérés par les administrations locales, plus ils sont efficaces, car ils sont plus près du citoyen. Présentement, la gestion de la voirie locale par les administrations municipales se passe très bien », a affirmé M. Cournoyer.

Comme exemple de transfert, M. Cournoyer parle de l'inspection des restaurants. Sur le territoire de la **Communauté urbaine de Montréal**, l'inspection des restaurants est entre les mains de la CUM, mais entièrement compensé par le gouvernement. « Pourquoi n'en serait-il pas ainsi ailleurs ?», a-t-il dit.

Le gouvernement est cependant conscient que les recettes des municipalités proviennent très largement de la taxation foncière. « Le gouvernement est ouvert à parler d'autres formes de financement, par exemple du partage de la taxe de vente, de la taxe sur l'essence, de tarifications de toutes sortes, de redevances, voire des revenus généraux du gouvernement », a dit M. Cournoyer.

« Nous sommes prêts à discuter, nous a dit **Ulric Blackburn**, président de l'UMQ et maire de Chicoutimi, au cours d'un entretien téléphonique. Certains services fournis par le gouvernement seront moins chers s'ils sont dispensés par les municipalités. Déjà, les villes doivent s'occuper en partie des gens dans le besoin ».

L'Union des municipalités du Québec ne ferme pas la porte. Elle a présenté, au début de 1994, deux documents au gouvernement : un sur la décentralisation, l'autre, sur la fiscalité.

Fait à noter, la conférence de M. Cournoyer s'est déroulée avant l'annonce par Québec d'un déficit budgétaire plus élevé que prévu. Les mesures proposées ne découlent donc pas nécessairement de récents développements financiers ou de l'arrivée au pouvoir du Parti québécois. D'ailleurs, les discussions avec le monde municipal pour un nouveau partage ont été entamées avant l'élection du nouveau gouvernement.

Les mesures de Québec pour inciter les municipalités à se regrouper, commencée sous l'ancien ministre des Affaires municipales, sont dans cette ligne de pensée. Le gouvernement du Québec veut renforcer les structures municipales pour leur faire porter un plus lourd fardeau de dépenses.

FRANCIS VAILLES

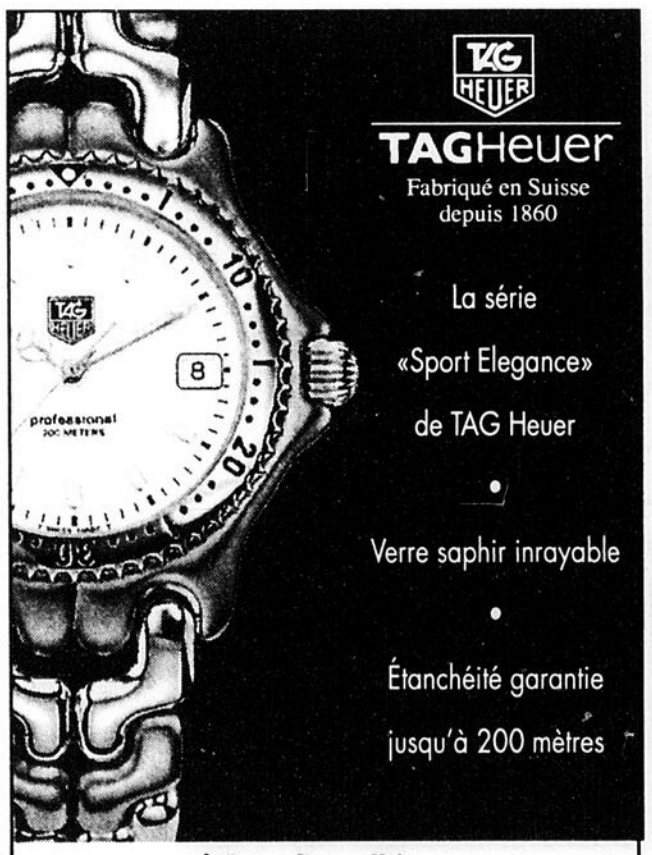
COURTAGE BGL LTÉE
COURTIERS EN DOUANE • TRANSITAIRES INTERNATIONAUX • SERVICE PERSONNALISÉ
(514) 288-8111

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

Un gestionnaire bien informé en vaut 2
Participez à notre programme de sensibilisation aux banques de données électroniques disponibles au Québec.
Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce de la Science et de la Technologie
Mardi 29 novembre 1994 de 8h00 à 10h00
RECHERCHE ET SUIVI D'INFORMATION D'ACTUALITÉ, REVUES DE PRESSE ÉLECTRONIQUE
Mardi 29 novembre 1994 de 17h00 à 19h00
ANALYSE ET SERVICE D'INTELLIGENCE DE MARCHÉ
Mardi 6 décembre 1994 de 8h00 à 10h00
RECHERCHE D'INFORMATION FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE
Mardi 13 décembre 1994 de 8h00 à 10h00
RECHERCHE SUR LES PRODUITS, BREVETS, MARQUES DE COMMERCE, LOIS ET RÉGLEMENTATION
info entrepreneurs
Ville de Montréal
COÛT: 25$ PAR SESSION D'INFORMATION
LIEU: WORLD TRADE CENTRE • INFORUM MONTRÉAL
INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT! PLACES LIMITÉES
MONTRÉAL : (514) 278-6060
EXTÉRIEUR : 1 800 563-5665
CEDROM-SNi
LES ARCHITECTES DE L'INFORMATION

STM
Ouvert 7 jours de 9h à 22h
Après *L'Entreprise du troisième type*, le *Zéro Mépris* et le *Big Bang des organisations*, voici *L'EFFET GULLIVER* de HERVÉ SÉRIEYX
Votre entreprise manque de dynamisme et vous souhaitez reprendre les commandes? *SURVOLTEZ VOTRE ENTREPRISE!* de ALAIN SAMSON


Librairie Scientifique et Technique de Montréal
4380 St-Denis, Montréal
Tél.: (514) 844-1628 Fax: (514) 848-0169
Stationnement gratuit à l'arrière



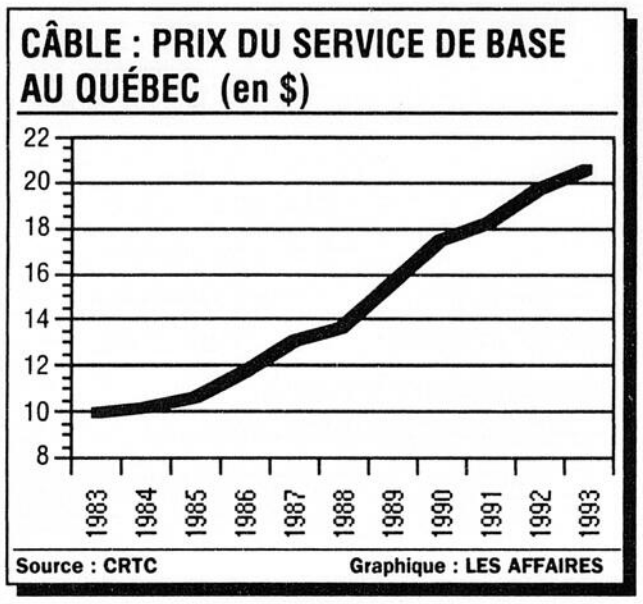
J. Omer Roy & Fils Ltée
JOAILLIERS — HORLOGERS
Tél:(514) 527-2951
1658, ave du Mont-Royal Est, Montréal (Québec) H2J 1Z5
À VOTRE SERVICE DEPUIS 75 ANS

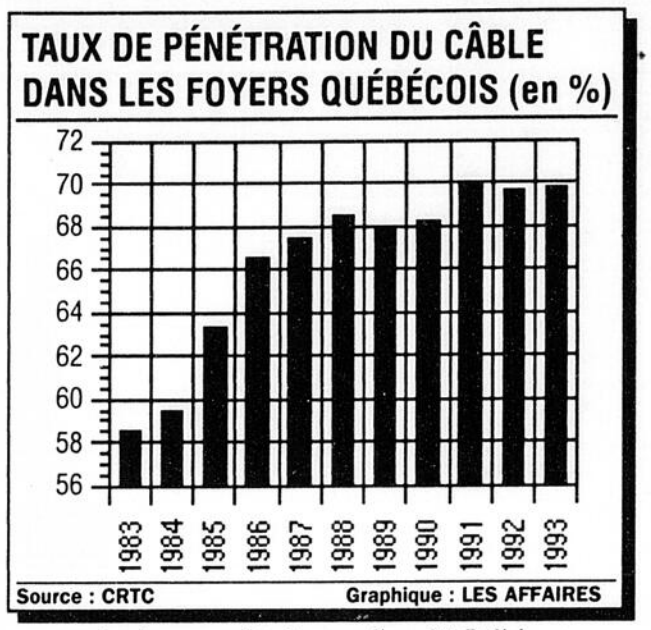
Les câblodistributeurs préparent leur contre-attaque face aux compagnies de téléphone

Jusqu'à tout récemment, le terme *concurrence* ne faisait pratiquement pas partie du vocabulaire de **Bertrand Fortin**.

Même si le Saguenay compte au moins six câblodistributeurs, le propriétaire de **Télédistribution Bertrand Fortin** était le seul à pouvoir offrir le câble dans des villages comme Petit Saguenay et Rivière-Éternité.

« Ici, si les gens ne sont pas branchés sur le câble, ils ne peuvent rien capter sur leur télé. Même s'ils s'équipaient d'une antenne conventionnelle, ils ne seraient pas capables de capter grand chose à cause de l'interférence des montagnes », explique l'entrepreneur de 61 ans.





LES CINQ PRINCIPAUX CÂBLODISTRIBUTEURS AU QUÉBEC

Compagnie	Abonnés*	Part de marché
Vidéotron	982 507	56 %
CFCF	273 077	15 %
Cogeco	201 212	11 %
Transvision Plus	27 749	2 %
Câblevision du Nord du Québec	24 760	1 %
TOTAL	1 509 305	86 %

*Données de 1993.

Source : CRTC — Tableau : LES AFFAIRES

Guerre inégale

Tout cela est sur le point de changer. En septembre, les compagnies de téléphone ont obtenu l'aval du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) pour empiéter sur le terrain des câblodistributeurs.

Une autre compagnie, **PowerDirectTV,** projette d'offrir, dès l'an prochain, jusqu'à 500 canaux aux téléspectateurs canadiens grâce à la radiodiffusion directe par satellite (RDS).

À première vue, la guerre s'annonce inégale. Les 147 câblodistributeurs établis au Québec ont réalisé des revenus de 450 M$, en 1993.

Les recettes du groupe des télécommunications de **BCE,** c'est-à-dire ni plus ni moins celles de **Bell Canada,** ont atteint 8,6 milliards de dollars, l'an dernier.

PowerDirectTV est contrôlée par **Power Corporation** (Montréal), l'un des holdings financiers les plus solides au Canada, et le géant américain **Hughes Aircraft**.

L'industrie du câble au Québec est composée principalement de PME (voir tableau). **Vidéotron, CFCF** et **Cogeco** contrôlent 82 % du marché. Les 143 autres câblodistributeurs se partagent seulement 253 893 abonnés.

Réticences des abonnés

D'autres signes ne sont pas encourageants. Le taux de pénétration des câblodistributeurs dans les foyers québécois commence à plafonner (voir graphique).

Selon des données du CRTC, le nombre d'abonnés des câblodistributeurs de la province a augmenté en moyenne de 7,6 % par année entre 1983 et 1988. Cette croissance n'a été que de 3,4 % entre 1988 et 1993.

Contrairement aux années antérieures, les câblodistributeurs ne peuvent plus augmenter leurs tarifs comme bon leur semble. Le CRTC fait preuve de plus de réticence. « Ce n'est plus aussi automatique », indique l'économiste principal de la **Banque Nationale** et auteur d'une étude sur l'industrie québécoise de la câblodistribution, **Sylvain Leith**.

Les abonnés semblent tannés de délier les cordons de leur bourse pour se brancher. **Télécâble Régional** (Longueuil), qui compte des abonnés au Québec, en Ontario et en Alberta, l'a constaté.

Cette compagnie a réalisé, cet été, un sondage auprès de sa clientèle ontarienne afin de connaître leur intérêt pour de nouveaux services.

Seulement le quart des répondants étaient intéressés. Personne n'était prêt à payer un cent de plus pour obtenir les canaux additionnels. « Le consommateur a une limite », souligne le vice-président et directeur général de Régional, **Daniel Delisle**.

Acteurs démunis

En outre, les spécialistes s'accordent pour dire que les installations représenteront le nerf de la guerre, au cours des prochaines années.

Or, la majorité des petits câblodistributeurs ne possèdent pas les équipements leur permettant de transmettre la constellation de canaux à nos portes.

Seule une minorité d'acteurs ont équipé leur réseau de fibres optiques ou de puissantes antennes paraboliques pouvant transmettre des centaines et des centaines de canaux.

Dans ce contexte, quelques câblodistributeurs préfèrent agiter le drapeau. « Ce n'est pas tout le monde qui sera là dans 10 ans », prédit M. Leith.

Les propriétaires de Télécâble Régional, par exemple, ont mis leur réseau en vente. CFCF a tenté de l'acheter, mais la transaction a avorté.

« On s'est aperçu que ça prendra énormément de capitaux pour que nos activités soient viables à l'avenir », explique M. Delisle.

Contre-attaque des invétérés

La majorité des propriétaires de câble, entrepreneurs dans l'âme, promettent toutefois de retrousser leurs manches et de livrer bataille.

Il faut dire que la câblodistribution représente un bon filon. La marge bénéficiaire de l'industrie québécoise s'est élevée à 24 %, en 1993.

Certains téméraires projettent même de concurrencer la compagnie de téléphone locale dans son créneau. « Vous pouvez être certain qu'on jouera dans leurs plates-bandes », dit le coactionnaire de **Transvision Plus** (Granby), **Gilles Roberge**.

Les câblodistributeurs invétérés ont déjà commencé à faire leurs devoirs en prévision d'une concurrence des compagnies de téléphone.

Depuis 1989, **CF Câble** dote régulièrement son réseau de fibres optiques. D'ici trois ans, tous ses abonnés seront reliés à une cellule qui sera connectée par fibre optique à un central principal. Chaque cellule retransmettra ses signaux à 1 600 foyers.

« De cette façon, si une panne se produit, ce n'est pas la majorité des abonnés qui écopent, comme c'était le cas auparavant, mais seulement ceux qui sont reliés à la cellule », explique la vice-présidente des services de programmation de CF Câble et présidente du conseil de l'**Association des câblodistributeurs du Québec, Linda Ahern**.

Le service : pierre angulaire

Certains petits acteurs ont adopté la même stratégie. C'est le cas de **Jean-Louis Chouinard** et **Pierre Simon** qui ont interconnecté le réseau de leurs quatre compagnies de câble dans les régions de Québec et de Rimouski. Afin de pouvoir se doter d'équipements sophistiqués, la majorité des petits câblodistributeurs s'attendent toutefois à conclure des alliances avec des câblodistributeurs voisins ou même des compagnies de téléphone locales.

La contre-attaque des câblodistributeurs sera également axée sur le service. L'étagement se trouvera au cœur de cette stratégie. Cette nouvelle formule permettra à un abonné de se procurer des canaux additionnels sur une base facultative. Le service sera offert au cours des prochaines semaines.

« De cette façon, ceux qui veulent plus de canaux devront payer plus cher, tandis que les abonnés qui ne veulent pas ces canaux additionnels ne se les feront pas imposer. Selon notre analyse, la facture des clients de l'étagement augmentera d'environ 4 $ par mois, tandis que celles des abonnés réguliers diminuera de 2 $ », indique Mme Ahern.

« Notre défi, c'est de trouver la bonne recette de canaux pour la bonne localité », prétend le directeur général de **Télédistribution Amos, Pierre Dufresne**.

GILLES LAJOIE

Des innovations tellement passionnantes... que vous dormirez dessus.

Prenez place et laissez-vous captiver par le plus vaste choix de divertissements en classe affaires. Et laissez notre personnel de cabine prévoir chacun de vos besoins. Bien entendu, vous pourriez simplement fermer les yeux et vous laisser aller à la détente dans nos sièges ergonomiques. Peu importe votre choix, nous vous promettons une chose : avec nous, vous serez transporté de plaisir.

CLUB WORLD
BRITISH AIRWAYS
La préférée à travers le monde.

Ceux qui créent une norme se doivent ensuite de la dépasser.



Voici la nouvelle Lexus LS 400. La nouvelle norme en matière de voiture de luxe... une fois de plus.

La première Lexus LS 400 a élevé la norme pour toutes les autres voitures de luxe à hautes performances. Et maintenant, la nouvelle Lexus LS 400 est plus spacieuse, plus silencieuse, plus sécuritaire, plus rapide, plus confortable, plus agile, plus luxueuse. En fait, presque tout ce qui est susceptible d'être amélioré dans une voiture l'a été dans la LS 400. Appelez au 1 800 26-LEXUS pour connaître le nom du concessionnaire le plus près de chez vous. Vous apprendrez que toutes ces améliorations ont non seulement créé une nouvelle norme de voiture, mais également une nouvelle norme de valeur.

LEXUS
À la conquête de la perfection

L'ACTUALITÉ

Relance de l'usine de Donohue Matane : Donohue craint une baisse du prix de la pâte

La papetière **Donohue** (Mtl, *DHC.A*, 14 $) ressemble actuellement à un chat échaudé qui craint l'eau froide. La filiale de **Quebecor** (Mtl, *QBR.B*, 16,50 $) hésite à relancer l'usine de pâte de Matane, qui est fermée depuis 1991.

Pourtant, le prix des pâtes a explosé sur les marchés canadien et américain. Selon *Pulp & Paper Week*, la pâte blanchie composée de résineux se vend actuellement autour de 630 $ US la tonne métrique, contre 415 $, à la fin de 1993, soit une hausse de 52 %. Donohue ne manque également pas de capitaux. Elle est l'un des fabricants, sinon le fabricant le plus rentable actuellement au sein de l'industrie québécoise des pâtes et papiers.

Elle a réalisé des profits de 66 M$ (sur un chiffre d'affaires de 579 M$) au cours des trois premiers trimestres de l'exercice en cours.

Donohue hésite à rouvrir l'usine de Matane parce qu'elle veut que Québec assume une partie de la dette de 121,7 M$ de Donohue Matane. Cependant, une autre raison explique la prudence de la direction de la papetière. « Nous ne voulons pas que se reproduise la même chose que la dernière fois », a affirmé **Daniel-A. Clément**, directeur général des affaires publiques et des communications de Donohue.

Même scénario

La dernière fois, c'était en 1987. L'avenir s'annonçait alors tout aussi prometteur pour la pâte. Son prix avait grimpé de 50 % par rapport à l'année précédente.

Donohue se trouvait en bonne posture financière. Elle avait doublé ses profits par rapport à l'année précédente. Donohue Matane, propriété à parts égales de Donohue et de la société d'État **Rexfor**, a alors investi 289,5 M$ dans la construction d'une usine de pâte chimico-thermomécanique (CTMP) blanchie, à Matane.

Quand, trois ans plus tard, l'usine a ouvert ses portes, le marché de la pâte s'était littéralement effondré. Donohue Matane a dû fermer ses portes moins d'un an après son inauguration.

Centre névralgique

La direction de Donohue a raison d'être prudente. Aucun devin ne peut prédire avec certitude le prix de la pâte dans un an ou deux.

« Les experts s'attendent à ce que le prix de la pâte continue d'augmenter. Cependant, ce sont ces mêmes spécialistes qui, à la fin de 1993, prévoyaient que les prix n'augmenteraient pas avant deux ou trois ans », a souligné le vice-président au développement industriel de Rexfor, **Paul Prémont**, qui a déjà dirigé Donohue.

Le prix de la pâte a grimpé soudainement, notamment parce que les producteurs de papier accumulent de la pâte dans la crainte d'un conflit de travail en Colombie-Britannique, qui est un des centres névralgiques de l'industrie mondiale de la pâte. Une tonne sur 10 vendue dans le monde vient de cette région.

Les producteurs de bois de sciage de l'endroit, qui approvisionnent les usines de pâte, tentent de négocier une nouvelle entente avec leurs travailleurs. Les négociations durent depuis le printemps dernier.

Si les travailleurs déclenchent une grève, plusieurs fabricants de pâte au Canada, mais aussi aux États-Unis, en Europe et au Japon, devront stopper ou ralentir leur production, faute d'approvisionnements.

Pâte impopulaire

Donohue hésite aussi parce qu'elle n'est pas la seule compagnie dans le monde qui caresse des projets à la suite de la soudaine montée du prix de la pâte. Quelques fabricants songent à ressusciter des usines désaffectées, à accroître la capacité de production d'installations existantes ou, simplement, à ouvrir de nouvelles usines de pâte.

Ici même, au Québec, **Uniforêt** est sur le point de rouvrir, à Port-Cartier, l'usine de pâte CTMP blanchie qui appartenait autrefois à **Cascades** (Mtl, *CAS*, 7,50 $).

Si tous ces projets se concrétisent, le prix de la pâte se stabilisera sans doute, en raison de l'introduction de nouvelles capacités de production. Le marché de la pâte sera moins alléchant. Donohue Matane aurait alors plus de difficultés que les autres à vendre sa pâte.

Son usine est conçue pour produire 190 000 tonnes métriques par année de pâte CTMP faite à partir de résineux. Cette pâte n'arrive pas à la cheville des autres pâtes en termes de qualité et de force. En outre, il est impossible de l'utiliser seule : on doit la mélanger à une autre pâte. C'est pourquoi on l'appelle un *filler*, dans le jargon de l'industrie.

Pour ces raisons, la pâte CTMP à base de résineux se vend à environ 80 % du prix de la pâte kraft, la pâte la plus en demande.

Donohue voudrait, toutefois, modifier son usine pour que la moitié de sa capacité de production soit consacrée à la fabrication de pâte CTMP faite à partir de bois feuillus. Même si cette pâte demeure toujours un *filler*, elle est plus recherchée et se vend plus cher que la pâte CTMP à base de résineux.

En dépit de ces incertitudes, des producteurs et des spécialistes du milieu forestier s'attendent à ce que Donohue relance l'usine de Matane. Ils ne croient pas que le prix de la pâte dégringolera, surtout en raison de la pression des écologistes et des gouvernements.

« Tous les pays où on trouve du bois sont en train de réajuster leurs coupes en fonction d'un rendement optimal, ce qui a pour effet de provoquer une pénurie de fibres et une hausse des prix », a expliqué le vice-président d'un producteur forestier de l'Ouest.

Jaak Puusepp, analyste financier de **RBC Dominion Securities**, prédisait récemment que le prix de la pâte kraft blanchie à base de résineux atteindrait 1 000 $ US la tonne métrique d'ici la fin de 1997. Le point mort de l'usine de Donohue Matane serait de 550 à 600 $ CA la tonne métrique.

GILLES LAJOIE

« La planification familiale, j'en fais mon affaire.
La planification financière, j'en discute avec INVESTORS. »

Sylvie Bernier



C'est facile d'avoir le sourire sur une photo de famille. Guili-guili, un flash et c'est fait !

Pour obtenir un portrait financier qui vous sourit aujourd'hui comme demain, il faut plus qu'un flash ! Le mieux à faire est de consulter **INVESTORS**.

INVESTORS possède une connaissance approfondie et une vision globale du domaine financier.

De plus, il planifie et applique efficacement tous les moyens d'atteindre le plus sûrement vos objectifs financiers.

Il n'est jamais trop tard pour faire appel à **INVESTORS**, mais le plus tôt est encore le mieux.

Groupe Investors
Une société de la Corporation financière Power
LES SERVICES INVESTORS LIMITÉE

Pour avoir plus de renseignements et pour connaître le bureau le plus près de chez vous, faites dès aujourd'hui le téléphone le plus payant de votre vie !

1 800 644-7707

FAUT CE QU'IL FAUT

Bonjour. Vous voulez encore être là demain?

Voici quelques petites choses que nous avons apprises. Le succès n'est pas le fruit du hasard. Cela se cultive.

Si vos concurrents font 50 tractions à la barre, vous devez en faire 51. S'ils font un kilomètre de plus, faites-en dix. S'ils sont rapides, allez plus vite. S'ils sont intelligents, soyez génial. S'ils ont le marteau le plus gros, il vous faut le clou le plus pointu.

Ne vous contentez pas de résoudre des problèmes : prévoyez-les. Ne promettez pas des résultats, livrez la marchandise. Que chaque défi soit l'occasion d'une affaire.

Sachez que le travail bien fait vaut mieux que les belles paroles. Ce qui compte, ce n'est pas la quantité d'heures que vous consacrez à une tâche, mais bien la qualité de ces heures.

Laissez les autres rêver à de grands projets. C'est leur droit. Restez éveillé et réalisez-les. Si vous êtes convaincu d'être le plus fort, vous le serez. Pensez qu'il y a beaucoup de place au sommet, mais pas assez pour s'asseoir.

Il est facile d'écrire ces mots. Chez Digital, nous les mettons en pratique.

«Faut ce qu'il faut.» Ce ne sont pas là des mots en l'air; nous les pensons vraiment. C'est la consigne essentielle de tous et de chacun, de notre président à la personne qui éteint la lumière tard dans la nuit.

Aujourd'hui, Digital s'efforce comme jamais de devenir la société sur laquelle vous pouvez compter pour interconnecter des plates-formes et des applications qui se trouvent dans des environnements hétérogènes.

Aujourd'hui, nous mettons tout en œuvre pour y parvenir de façon plus rapide et plus rentable que quiconque.

En fait, nous faisons tout pour nous rendre indispensables auprès de nos clients.

Vous verrez bientôt des exemples concrets des efforts déployés tous les jours chez Digital.

Pour nous, «faut ce qu'il faut» n'implique pas de concurrence déloyale ou de manquement aux règles; nous ne sacrifierons jamais l'éthique et l'intégrité sur l'autel des profits.

Cela signifie plutôt que nous prendrons tous les moyens nécessaires pour vous compter parmi nos clients et vous garder. Cela signifie que nous mènerons une lutte ardente, mais loyale.

Nous entendons bien aller aussi loin que notre audace, notre talent et notre vision nous mèneront. Et vous en bénéficierez tout au long du parcours.

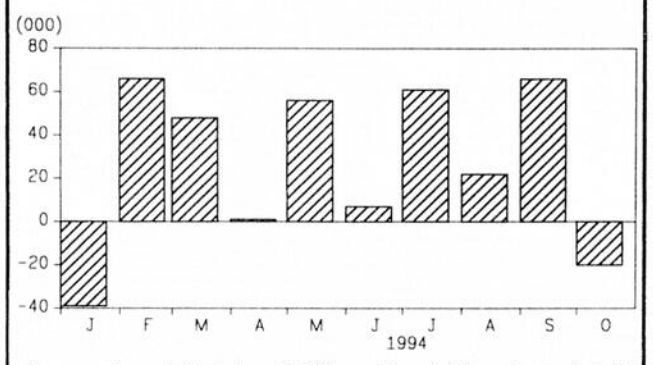
Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le 1 800 DIGITAL.

digital[MC]

© 1994 Digital Equipment Corporation. Digital et le logo de Digital sont des marques de commerce de Digital Equipment Corporation.

CRÉATION NETTE D'EMPLOIS - CANADA (DONNÉES MENSUELLES)

BANQUE NATIONALE



Au cours du mois d'octobre, 20 000 emplois ont été perdus, après huit hausses mensuelles consécutives. Depuis le début de l'année, 268 000 nouveaux emplois ont été créés et l'emploi total surpasse maintenant de plus de 60 000 le sommet atteint avant la récession de 1990-91.

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	sept.	0,6	1,1	7,4
Nouv. commandes	sept.	- 0,2	- 4,7	8,6
Commandes en carnet	sept.	0,1	- 0,2	- 4,3
Mises en chantier (000)	sept.	1,525	1,461	1,441
Production industrielle	sept.	- 0,0	0,7	5,2
Balance commerciale (M$)	août	- 12 957	- 14 845	- 137,2
Prix à la consommation	sept.	0,2	0,3	2,6
Prix à la production	sept.	- 0,5	0,6	0,4
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	sept.	5,9	6,1	6,3
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)	sept.	0,5	0,4	8,0
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	août	0,9	- 1,6	5,9
Ventes de voitures (000)	août	1,7	- 8,9	12,5
2. Livraisons manufacturières	août	2,5	1,6	10,0
Nouvelles commandes	août	2,7	3,2	10,4
dont : biens durables	août	5,5	2,5	15,2
3. Inventaires manuf. (M$)	août	0,8	- 0,3	4,8
Ratio stocks/expéditions	août	1,26	1,29	1,34
4. Mises en chantier (000)	sept.	160	149	159
- Québec	août	27,2	28,8	27,8
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	août	0,5	- 0,1	3,5
Production industrielle	août	1,1	0,7	5,4
dont : manufacturière	août	1,7	0,6	5,4
Construction	août	- 0,4	0,2	2,5
Services	août	0,4	- 0,3	2,8
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	août	1,6	1,2	16,7
Importations de marchandises	août	10,1	- 2,9	16,4
Balance commerciale (M$)	août	909,3	2 268,1	11 281,3
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

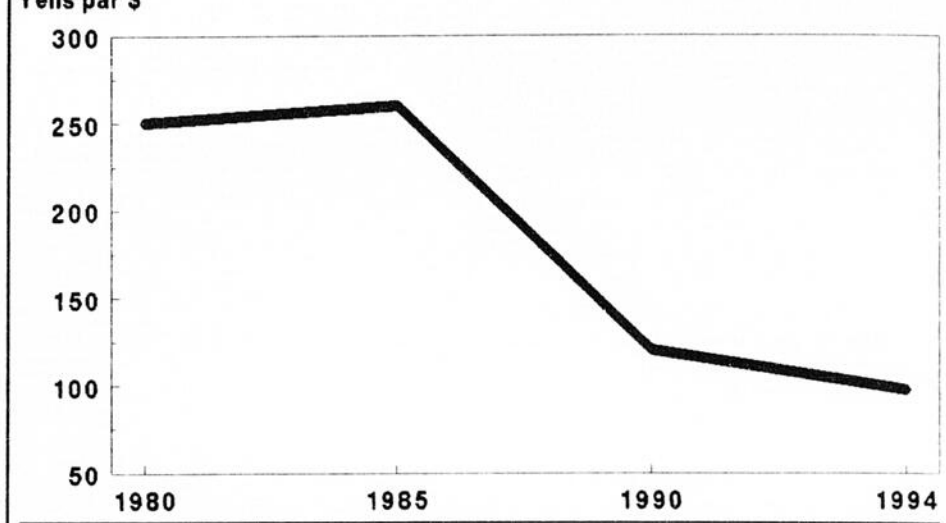
	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1993
PIB CANADA †	II-94	6,4	4,5	2,2
Investissements †	II-94	18,1	1,0	1,4
Revenu personnel disponible †	II-94	0,7	10,8	0,8
Profits des entreprises ‡	II-94	26,3	83,4	20,3
% d'utilisation des capacités industri.	II-94	81,7	79,4	78,9
PNB ÉTATS-UNIS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

ÉVOLUTION DU COURS DU DOLLAR AMÉRICAIN EN YENS



Graphique : Raymond Théoret

Comme nous l'avions prédit dans une chronique précédente, le dollar américain passait récemment sous la barre des 100 yens japonais.

Le 2 novembre, le dollar américain atteignait un nouveau creux de 96,1 yens. La **Réserve fédérale**, la banque centrale américaine, a dû acheter plus de 1 M$ US sur le marché des changes pour stopper le mouvement.

La baisse du dollar américain n'est pas un phénomène récent. Elle est symptomatique du déplacement du centre de l'économie mondiale vers les pays asiatiques. L'hégémonie américaine s'effrite peu à peu.

Fait inquiétant, le dollar canadien n'a pas mieux performé que le dollar américain, depuis le début de l'année, vis-à-vis du yen japonais.

En effet, depuis le début de janvier, le dollar américain s'est déprécié au rythme de 14,2 % vis-à-vis du yen japonais, alors que la baisse du dollar canadien, par rapport au yen, a été de l'ordre de 15,1 %.

Cela indique clairement que la popularité du dollar canadien aux yeux des investisseurs étrangers n'est pas plus élevée que celle du dollar américain.

Quand les investisseurs étrangers vendent des dollars américains, ils se débarrassent également du dollar canadien. Ils ont tendance à considérer ces deux monnaies comme des substituts rapprochés.

Pourquoi le dollar américain se dévalorise-t-il ?

La dépréciation du dollar américain vis-à-vis du yen japonais et du mark allemand remonte au milieu des années 1975.

Le dollar américain était ostensiblement surévalué. À preuve, les États-Unis ne cessaient d'accumuler des déficits du côté de leurs comptes extérieurs. Pour corriger cette situation, une dépréciation massive du dollar américain s'imposait.

À court terme, ce sont les écarts de taux d'intérêt entre les pays qui déterminent l'évolution relative des taux de change des diverses devises. À moyen terme, c'est l'évolution relative des coûts unitaires de production qui orchestre le mouvement des devises.

Comme les pays asiatiques ont gagné beaucoup de terrain sur les États-Unis au plan de la productivité, il était normal que le dollar américain batte en retraite.

Comment renverser la chute du dollar américain ?

La meilleure façon de renverser la chute d'une devise à court terme est un renchérissement du loyer de l'argent. On craint donc que la Réserve fédérale ne resserre davantage sa gestion monétaire pour contrer le mouvement de baisse du dollar américain.

Certes, la baisse du dollar américain présente des avantages certains pour les États-Unis. En rendant les exportations américaines moins coûteuses pour les étrangers, elle favorise grandement le commerce extérieur des États-Unis et contribue à la poursuite de la reprise économique que connaît ce pays.

Cependant, la baisse du dollar présente également des désavantages.

Elle menace en effet de relancer les attentes inflationnistes aux États-Unis et partout dans le monde, du fait de l'importance de l'économie américaine dans l'économie mondiale.

Qui plus est, elle risque d'alimenter les tensions commerciales entre les États-Unis et ses principaux partenaires commerciaux. La baisse du dollar américain provoque en effet des hausses de parts de marché pour les États-Unis partout dans le monde. Les États-Unis doivent prévenir une amplification des tensions commerciales en modérant le mouvement de baisse du dollar américain.

Conséquences pour le Canada

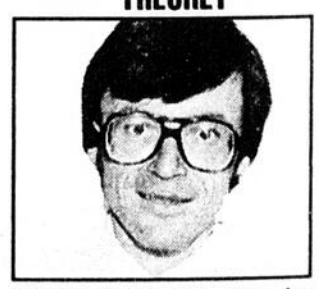
Comme nous venons de le mentionner, la Réserve fédérale pourrait encourager une hausse des taux d'intérêt américains de façon à contrer la baisse du dollar.

Comme les taux d'intérêt canadiens sont fortement tributaires des taux d'intérêt américains, il s'ensuivrait une hausse du loyer de l'argent au Canada.

Il semble donc que des taux d'intérêt réels très importants persisteront au Canada au cours des prochains trimestres. Cela menacera la reprise qui se déroule actuellement.

Pendant combien d'années peut-on encore espérer que la reprise économique se poursuive au pays ? Même s'il est difficile de répondre à une telle question, il semble que certains facteurs sont susceptibles de nuire à la reprise, notamment les taux d'intérêt réels élevés. Un ralentissement économique pourrait donc se concrétiser au pays dès 1995.

RAYMOND THÉORET



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



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

ENTREPRISE



Marcel Parisien

LE JUMELAGE : UN MOYEN DE FINANCEMENT POUR LES PME
Depuis 1989, la BFD a réussi près de 80 jumelages, dont celui d'Encan Noram
pp. 16-17

DES OCCASIONS D'AFFAIRE À CUBA
Le pays de Fidel Castro s'ouvre aux investisseurs étrangers
pp. 36-37

Les subventions aux entreprises ! Vous vous y retrouvez ?
MegaTIPsMD
LOGICIEL RENFERMANT PLUS DE 400 PROGRAMMES D'AIDE À L'ENTREPRISE
D'accès facile, vous trouvez le programme recherché en moins de 15 minutes
Distributeur
Productivité Plus inc.
(514) 843-7693

LES AFFAIRE$

Avec *Brasscatcher* et *Bulletproof*, Walsh Automation s'attaque au marché américain

Qui a dit que le crime ne payait pas ? La lutte contre le crime du moins peut s'avérer rentable. En effet, **Walsh Automation**, de Montréal, vient de décrocher un contrat de 20 M$ du **Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms** (ATF) des États-Unis pour son système d'analyse balistique **IBIS**.

Le système mis au point par Walsh Automation transforme totalement les méthodes d'analyse balistique. « La seule chose qui a changé depuis les années 1920, c'est la puissance des microscopes de comparaison », a souligné **Robert Walsh**, président du conseil de Walsh Automation. Avant, les experts en balistique devaient comparer la balle du crime avec les balles des armes à feu de plusieurs suspects.

Robert Walsh précise de plus que l'ancienne méthode était basée sur l'intuition des détectives.

« Il fallait qu'un détective décide de vérifier la balle d'un fusil avec la balle d'un crime commis il y a deux semaines, par exemple. » Chaque comparaison pouvait prendre huit heures. Le système IBIS (integrated ballistics identification system) fait la même opération en quelques secondes.

En fait, Walsh Automation a développé le système IBIS puis a créé une nouvelle division il y a un an pour poursuivre le développement. «On avait une entente avec la personne qui a eu l'idée. Si ça fonctionnait, il recevrait un certain pourcentage des ventes », a précisé Robert Walsh. Aujourd'hui, IBIS est donc commercialisé par **Forensic Technology**, une division de Walsh Automation. IBIS est une combinaison de deux systèmes : Bulletproof, qui analyse les projectiles et Brasscatcher, qui analyse les douilles.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Le système IBIS montrant le logiciel Bulletproof. En mortaise, le président du conseil de Walsh Automation, Robert Walsh

Un système unique

Lors de la fabrication d'une arme à feu, le baril et le canon sont usinés pour donner une rotation à la balle, ce qui lui permet de fendre l'air. Chaque arme à feu laisse ainsi une marque unique sur les balles, c'est son empreinte digitale.

Le système de Walsh Automation possède une caméra digitale qui filme la balle sous tous les angles. Ses caractéristiques sont enregistrées et sont ensuite comparées aux balles qui ont déjà été inscrites dans la mémoire de l'ordinateur. IBIS permet donc de déterminer si deux balles ont été tirées par la même arme à feu.

Robert Walsh donne l'exemple d'une arme saisie dans la voiture d'une femme qui avait brûlé un feu rouge. Après analyse, il s'est avéré que l'arme avait été utilisée deux semaines plus tôt au cours d'une fusillade. Une enquête a été ouverte et le mari de la femme a été arrêté. Cette arrestation n'aurait jamais été réalisée sans le concours du système Bulletproof.

IBIS est à ce point novateur que le vice-président des États-Unis, **Al Gore**, a déclaré en parlant du système IBIS, qu'« il est temps de mettre la technologie la plus avancée au service des policiers du pays. »

L'enjeu est de taille. Uniquement à Washington D.C., 500 crimes sont commis et plus de 4 000 armes à feu sont saisies à chaque année. Un nombre trop important pour permettre aux experts de vérifier chacune d'elles.

L'autre avantage du système de Forensic Technology est qu'il permet de relier les laboratoires entre eux.

« Si une balle entre dans un laboratoire et que deux semaines plus tard, le même fusil sert à un crime dans un secteur différent, cette balle va se retrouver dans un autre laboratoire », a indiqué Robert Walsh. Grâce au système de réseau, il sera possible de relier les deux crimes.

En fait, plus il y aura d'information dans les bases de données, plus il sera possible de faire des liens entre les crimes.

Faute de crimes, le marché canadien est limité

« Le système a une capacité de 250 000 entrées », a souligné **Michael Barrett**, anciennement de la GRC et aujourd'hui gérant de Forensic Technology. C'est lui qui a eu l'idée de développer un système d'analyse balistique par ordinateur, il y a quelques années.

Jusqu'à maintenant, Walsh Automation a vendu neuf systèmes d'analyse balistique. Le laboratoire de la **Sûreté du Québec**, à Montréal, a été le premier a s'équiper d'IBIS. Huit systèmes sont aux États-Unis et un autre se trouve à Bangkok, en Thaïlande.

Plusieurs autres pays ont aussi manifesté leur intérêt.

Il existe environ 650 laboratoires d'analyse balistique dans le monde, dont 250 qui sont assez importants pour acheter le système IBIS. « Pour nous, le marché canadien est déjà saturé. Il n'y a pas assez de crimes ici », a ironisé Robert Walsh.

Plusieurs millions de dollars, répartis sur quatre années, ont été nécessaires pour accoucher d'un système fonctionnel.

Au début, trois ou quatre personnes travaillaient sur le projet mais aujourd'hui Forensic Technology emploie 22 personnes. Selon Robert Walsh, le potentiel de ventes est d'environ 125 M$. Dès l'an prochain, le chiffre d'affaires de Forensic Technology devraient atteindre 13 M$.

Il existe aussi un autre marché potentiel : l'enregistrement des armes à feu.

Plusieurs pays, dont le Canada, songent à utiliser le système de Walsh Automation pour enregistrer les armes qui sont vendues sur leur territoire. « Quand quelqu'un achètera une arme à feu, non seulement il y aura son nom et son adresse ainsi que le numéro de série du fusil, mais aussi l'empreinte du fusil », a déclaré Robert Walsh. La compagnie devrait même rencontrer le ministre de la justice du Canada, **Allan Rock** pour discuter du sujet. « La machine n'a pas été développée pour ça mais c'est un marché d'avenir » a-t-il ajouté.

Le système IBIS est une nouvelle vocation pour Walsh Automation. La compagnie est avant tout une firme de consultation spécialisée en modernisation industrielle. Elle emploie près de 130 personnes à Montréal.

STÉPHANE LABRÈCHE

WALSH AUTOMATION EN UN COUP D'OEIL

Activités	Consultation, conception de logiciels
Siège social	Montréal
Divisions	Forensic Technology, Ecosystems
Chiffre d'affaires	20 M$ (Prévision 1995 : 25 M$)
Marchés	International
Effectif	130 employés
Actionnaires	Employés de Walsh Automation
Année de fondation	1987

Gros zéroo,oo$ pour les tout-petits.

Au Club Med, les Baby Clubs, Petit Clubs, Mini Clubs et Kids Clubs permettent à tous les membres de la famille de vivre leurs plus beaux rêves. Qui plus est, le Club Med offre un **séjour gratuit* aux enfants (jusqu'à cinq ans)** de novembre 1994 à avril 1995, pendant certaines périodes, aux villages familiaux suivants: *Sandpiper* (Floride), *Ixtapa* (Mexique), *Eleuthera* (Bahamas), *Ste-Lucie* (Caraïbes) et *Punta Cana* (République Dominicaine). Pour obtenir des renseignements ou faire des réservations, appelez votre agent de voyages ou Club Med au **(514) 935-2582** ou sans frais au **1-800-363-6033.**

«Escapade Familiale»: les familles ayant des enfants plus âges (de 6 à 11 ans) peuvent maintenant obtenir des rabais

Club Med
Et si c'était ça la vie.

intéressants dans une village **familial** surprise. Appelez-nous dès maintenant pour en connaître les dates et les tarifs.

*Un seul bébé ou enfant par parent ou tuteur légal payant. Ne s'applique qu'à la portion terrestre du séjour. Les enfants seront logés dans la même chambre que leurs parents; les familles de cinq personnes et plus seront logés dans deux chambres, selon la disponibilité; sujet à changement ou à expiration sans préavis.

L'industrie québécoise ne prend pas au sérieux la menace de Boeing de diminuer ses achats au Canada

L'industrie québécoise de l'aéronautique ne prend pas au sérieux la menace de **Boeing** de réduire ses contrats de sous-traitance au Canada. Le fabricant d'avions de Seattle a fait cette menace la semaine dernière.

Selon les porte-parole de quatre fournisseurs québécois de Boeing à qui nous avons parlé, deux raisons principales expliquent leur attitude : 1. les fournisseurs québécois doutent que Boeing abandonnera un sous-traitant qui lui donne de la qualité et un bon prix; 2. peu d'entreprises locales, sinon aucune, sont réellement tributaires de Boeing.

« Je crois qu'ils expriment surtout leur frustration », a affirmé **Catherine Chase**, directrice des relations publiques de **Canadair**, dont l'opinion est partagée par les autres intervenants.

Boeing compte environ 175 fournisseurs canadiens. Plusieurs sont au Québec. Le plus important est Canadair, propriété de **Bombardier**.

À l'instar d'autres constructeurs aéronautiques et des fabricants d'automobiles, Boeing cherche à réduire le nombre de ses fournisseurs. Elle veut ainsi diminuer ses coûts de production de 25 % et ses délais de livraison de 40 %.

Selon certains experts américains, d'ici 1997, deux sous-traitants sur trois n'approvisionneront plus les grands assembleurs d'avions américains.

Le plus important fabricant d'avions au monde est également mécontent du Canada.

Boeing estime qu'elle a acheté pour 2,4 milliards de composantes au Canada au cours des trois dernières années. Or, les commandes d'avions en provenance du Canada n'ont totalisé que 90 M$ pendant la même période.

Le constructeur américain n'a pas digéré non plus qu'Ottawa ait acheté, sans appel d'offres, trois **Airbus** *A310* de **PWA** pour une somme de 150 M$, en 1992. Cette transaction a probablement aidé PWA à éviter la faillite de sa filiale **Lignes aériennes Canadien International**.

Un sur 10 au Québec

Boeing songe à confier plus de sous-traitance à des entreprises de pays qui achètent davantage de ses avions. « Nous sommes en train de revoir tous nos contrats et programmes au Canada afin de déterminer lesquels nous pouvons faire réaliser dans des pays qui achètent nos produits », a déclaré **George Capern**, vice-président, relations gouvernementales et industrielles, de **Boeing Canada**, au *Financial Post*.

Un changement de cap de Boeing risque aussi de prolonger le calvaire de l'industrie. Selon l'**Association des industries aérospatiales du Canada** (AIAC), les ventes de ses 118 membres sont en chute libre depuis 1991. L'AIAC représente les principaux constructeurs aéronautiques du pays, notamment **Pratt & Whitney Canada** et **Rolls-Royce Canada**, qui exploitent des usines au Québec.

Les revenus des membres de l'AIAC sont passés de 9,6 milliards de dollars, en 1991, à 8,7 milliards de dollars, en 1993, soit une baisse de 9 %. La pilule a été dure à avaler, d'autant plus que cette industrie avait connu une croissance annuelle de ses revenus supérieure à 10 % au cours des années 1980. L'AIAC prévoyait une reprise en 1994.

Un fabricant aéronautique sur 10 au Québec fournit des pièces ou des services à Boeing.

Il y a quelque 200 fabricants des secteurs aéronautique et aérospatial au Québec; ils dépendent également de Canadair, principal sous-traitant québécois de Boeing.

Canadair fabrique une portion du fuselage arrière des avions *B-767*. Elle construit également des composantes de l'aile de la nouvelle génération des *B-737*. La valeur de ces contrats, échelonnés sur plusieurs années, s'élève à 144 M$.

Perdre Boeing, c'est aussi perdre une carte d'entrée précieuse. « C'est évident que cela aide quand tu as Boeing comme client », a expliqué **Michel Brassard**, directeur du développement commercial de **Tektrend International**, de Saint-Laurent. « Les gens ont l'impression que Boeing fait plus de recherche et développement (R&D), qu'elle achète de ta compagnie non pas parce que c'est moins cher, mais parce que c'est meilleur », a indiqué M. Brassard, dont l'entreprise conçoit des systèmes permettant d'inspecter des pièces sans les détruire.

Pour plusieurs fabricants, les commandes de Boeing comptent relativement peu dans leur chiffre d'affaires. **Héroux**, de Longueuil, fabrique des pièces pour les *B-747* et les *B-777*, mais la valeur de ces contrats est inférieurep

à 1 M$ par année. Héroux a réalisé un chiffre d'affaires de 78 M$ en 1993-94.

Vac-Aéro International, de Saint-Laurent, solidifie certaines pièces des appareils de Boeing grâce à la métallisation. Ces commandes ne représenteront toutefois, cette année, que 2 % de son chiffre d'affaires.

Certains pensent que Boeing fait ses menaces afin qu'Ottawa retienne sa candidature dans l'éventualité où le Canada changerait prochainement sa flotte d'hélicoptères. Boeing a une division qui fabrique des hélicoptères.

GILLES LAJOIE

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

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

Natrel
La force du lait


Gérard Montour


Pierre Claprood


Benoit Gagnon


Gaston Trudeau

Le conseil d'administration de Natrel inc. annonce les nominations suivantes :

Monsieur Gérard Montour devient Président du Conseil d'administration de la compagnie. Administrateur de l'entreprise depuis sa fondation en 1990, M. Montour est également Vice-président d'Agropur, coopérative agro-alimentaire.

Monsieur Pierre Claprood est nommé Président et chef de la direction de Natrel inc. Il était jusqu'à présent Président du Conseil d'administration de Natrel en plus d'assumer les fonctions de Directeur des services financiers et de trésorier d'Agropur, coopérative agro-alimentaire.

Monsieur Benoit Gagnon qui occupait auparavant le poste de Vice-président, Finances et administration, chez Natrel inc., devient administrateur au Conseil d'administration de la compagnie. M. Gagnon est maintenant Directeur des services financiers et trésorier d'Agropur, coopérative agro-alimentaire.

Monsieur Claprood est heureux d'annoncer l'arrivée de **Monsieur Gaston Trudeau** à la Vice-présidence, Finances et administration de Natrel inc. Jusqu'à présent, il occupait le poste de contrôleur au sein de l'entreprise.

Natrel, filiale principale d'Agropur, est une société agro-alimentaire à capital-actions oeuvrant dans le secteur du lait de consommation et spécialisée dans la fabrication et la mise en marché de produits laitiers frais et glacés. Natrel possède des marques aussi réputées que **Québon, Laval, Purdélice, Ultra'crème** et **Glacier**.

« SOPHISTIQUÉE »

BIENVENUE À UN NOUVEAU MONDE DE CONFORT, D'ESPACE ET DE PERFORMANCE RAFFINÉE. BIENVENUE A AVALON, LA PROCHAINE TOYOTA.

À PARTIR DE SA CARROSSERIE LISSE, TRAVAILLÉE AU LASER JUSQU'À SON HABITACLE ÉTONNAMMENT SILENCIEUX, AVALON SYMBOLISE L'EXCELLENCE DU SAVOIR-FAIRE ET DE LA TECHNOLOGIE TOYOTA.

AVALON EST PLUS QUE LA SOMME D'UNE MULTITUDE DE DÉTAILS, C'EST AUSSI BEAUCOUP D'ESPACE. C'EST UN STYLE SOPHISTIQUÉ TYPIQUE DE L'ASSURANCE DU LEADER. C'EST LA QUALITÉ QUI SE FAIT ENTENDRE SUBTILEMENT LORSQU'UNE PORTIÈRE SE FERME ET QUI NE MÉNAGE PAS SES MOYENS LORSQU'IL S'AGIT DE LA SÉCURITÉ DU CONDUCTEUR ET DES PASSAGERS. LA NOUVELLE AVALON A ÉTÉ PENSÉE ET CONSTRUITE DANS LE BUT DE VOUS FAIRE VIVRE UNE EXPÉRIENCE DE PLUS HAUTE QUALITÉ QUE TOUTE AUTRE TOYOTA.

MAIS POUR BIEN SAISIR CE QUE REPRÉSENTE UNE AVALON, IL FAUT LA CONDUIRE.

RIEN DE MOINS QU'UN MOTEUR V6 EN ALLIAGE D'ALUMINIUM DE 192 CHEVAUX, JUMELÉ À UNE TRANSMISSION AUTOMATIQUE «INTELLIGENTE» CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT QUI S'AJUSTE À VOTRE MODE DE CONDUITE. UNE BANQUETTE AVANT OU DES SIÈGES BAQUET SPACIEUX, CONFORTABLES ET À RÉGLAGES ASSISTÉS. DÉCOUVREZ DES CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE COMME UN CLIMATISEUR, UNE CHAÎNE AUDIO HAUT DE GAMME ET UNE ÉTONNANTE PANOPLIE D'ACCESSOIRES ASSISTÉS. VENEZ CONSTATER COMMENT SA SUSPENSION ENTIÈREMENT INDÉPENDANTE COMPENSE POUR LES IMPERFECTIONS DU MONDE EXTÉRIEUR ET COMMENT SON SUPPORT DE MOTEUR REMPLI DE LIQUIDE ET SES SOUS-CADRES À L'AVANT ET À L'ARRIÈRE ÉLIMINENT PRESQUE ENTIÈREMENT LES VIBRATIONS.

SEULS CEUX QUI EN VIVENT L'EXPÉRIENCE PEUVENT RÉELLEMENT APPRÉCIER LA RÉUSSITE QUE REPRÉSENTE AVALON.

AVALON. C'EST PLUS QU'UNE SIMPLE NOUVELLE VOITURE. C'EST LA PROCHAINE TOYOTA.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS, VEUILLEZ COMPOSER LE 1 800 261-9066.

VOICI AVALON.
LA PROCHAINE TOYOTA.



AVALON

TOYOTA

VOTRE CONCESSIONNAIRE TOYOTA EST FIER DE COMMANDITER LES JEUX OLYMPIQUES SPÉCIAUX

Le jumelage : un moyen de financement pour les PME

Les PME ont parfois de la difficulté à obtenir du capital. Il existe cependant un substitut aux méthodes de financement traditionnelles : le jumelage.

« Le manufacturier qui voit son entreprise progresser peut avoir besoin de fonds supplémentaires. Nous trouvons quelqu'un qui possède ce capital », a déclaré aux AFFAIRES **Marcel Parisien**, conseiller en liaison financière à la **Banque fédérale de développement** (BFD).

M. Parisien estime que 95 % des PME sont sous-capitalisées. C'est pour répondre à leurs besoins que la BFD, région de Montréal, offre un service de liaison financière. « Ce n'est pas de la vente-fusion ou de l'acquisition comme chez les courtiers d'affaires », a-t-il précisé. Le jumelage consiste plutôt à mettre en contact un entrepreneur et un investisseur. Moyennant une participation dans l'entreprise, celui-ci peut investir des sommes assez importantes, s'il juge l'occasion d'affaires intéressante.

En fait, la majorité des investisseurs qui s'inscrivent au programme de liaison financière veulent devenir partenaires dans l'entreprise. « On ne recherche pas seulement des dollars, mais aussi des talents complémentaires. Les investisseurs s'inscrivent au service pour s'acheter une participation dans une entreprise, pour s'acheter un emploi ! »

Selon Marcel Parisien, seulement 25 % des investisseurs ne participent pas à la gestion quotidienne de l'entreprise. Qui sont-ils, ces investisseurs? « Ce sont des gens qui étaient vice-président, marketing, vice-président, finances, dans des moyennes ou des grandes entreprises, qui ont perdu leur emploi à cause de rationalisation et qui ont eu des primes de séparation importantes », a-t-il indiqué.

Près de 80 jumelages réussis

Depuis 1989, une douzaine de jumelages ont été effectués chaque année dans la région de Montréal. Les montants investis vont de 50 000 $ à 1 M$, « mais, la moyenne des investissements est de 100 000 $ », a précisé M. Parisien.

Un jumelage réussi est celui d'**Encan Noram**, de Boisbriand, qui n'aurait jamais pu voir le jour sans l'aide de la BFD. Cette entreprise fait l'achat et la revente de voitures; ses clients sont des concessionnaires d'automobiles (voir texte en page 17).



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Marcel Parisien : « Les PME sont sous- financées. Le jumelage leur permet de financer des projets qu'elles ne pourraient pas réaliser. »

André Martin, président d'Encan Noram, a affirmé qu'il connaissait le fonctionnement des institutions financières, mais qu'il avait quand même besoin de 500 000 $ pour lancer l'entreprise. En quatre mois, les conseillers de la BFD ont trouvé un investisseur.

Cet investisseur était **David Lee**, immigrant de Hong Kong, qui avait entendu parler du service de liaison lors d'une conversation avec un ami. « Je cherchais une occasion d'affaires, mais je voulais aussi un travail », a-t-il confié. David Lee a trouvé le projet d'André Martin intéressant. Il ne restait plus qu'à entamer les discussions sur la forme que prendrait l'entente.

En effet, l'entrepreneur et l'investisseur décident eux-mêmes des modalités de leur association : partage des actions, poste dans l'entreprise, futurs investissements, etc.

Grâce au programme de liaison, Encan Noram a finalement commencé ses activités en septembre 1994.

Un service nécessaire

Le programme a déjà existé à l'échelle nationale entre 1986 et 1989, mais la BFD a décidé de l'abandonner en raison de son coût élevé. Il coûtait alors environ 1 M$ par année. Marcel Parisien, qui était le directeur du programme au Québec, a décidé de poursuivre l'expérience dans la grande région de Montréal.

Il jugeait le service essentiel, mais devait l'offrir sans qu'il ne coûte un sous à la Banque. Aujourd'hui, les conseillers en liaison financière travaillent à commission : ils reçoivent 5 % sur les premiers 500 000 $ d'investissement et 2 % sur les montants supplémentaires.

De plus, chaque investisseur et chaque entrepreneur doit débourser 250 $ pour faire ouvrir son dossier.

Les conseillers reçoivent 100 $ de ce montant et le reste va à la Banque, ce qui permet de couvrir les frais administratifs.

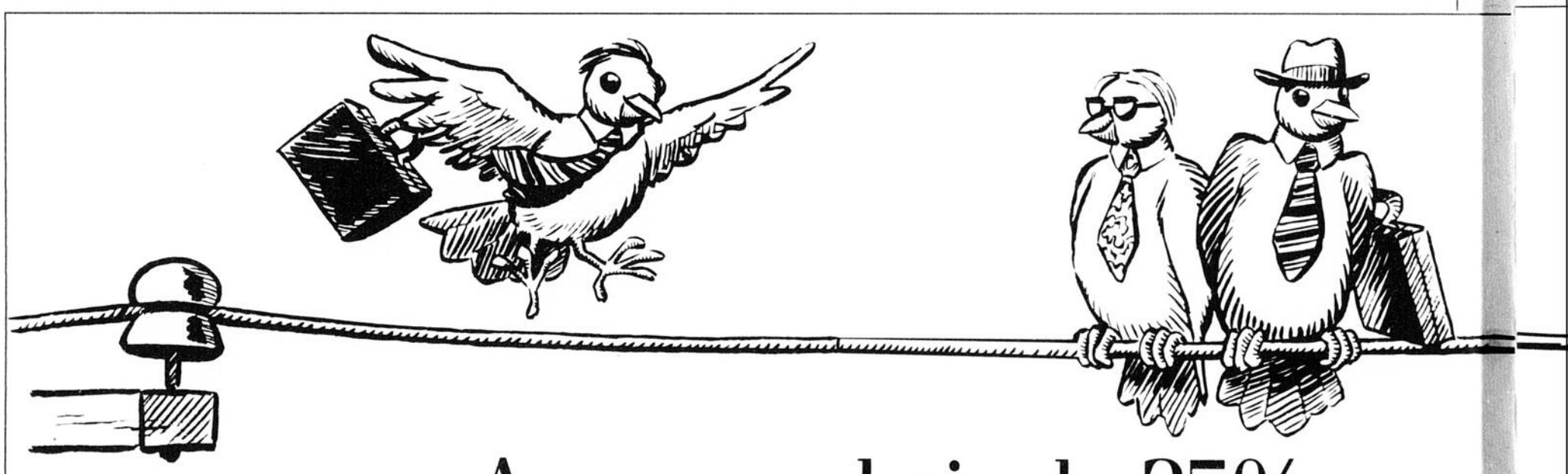
Cette façon de procéder force les conseillers à faire des jumelages, c'est-à-dire à trouver l'occasion d'affaires qui convient le mieux aux besoins et aux attentes des deux partis.

Selon Marcel Parisien, il y a actuellement plus d'investisseurs que d'occasions d'affaires. Les entrepreneurs sont encore hésitants à accepter un autre actionnaire dans leur entreprise, une hésitation qu'il comprend difficilement. « Si le gâteau est plus gros à deux, pourquoi ne pas s'associer? » se demande-t-il.

Les conseillers de la BFD doivent donc trouver des entreprises. Ils appellent celles qui correspondent aux désirs de l'investisseur et leur font part des possibilités.

Peu importe que l'entreprise soit déjà inscrite sur la liste de la Banque ou non, le fonctionnement est le même. « Lorsqu'on pense qu'une entreprise répond aux désirs d'un investisseur, on communique avec lui et on lui donne certains détails : nombre d'employés, besoin de financement, participation de l'investisseur dans l'entreprise, etc. ». S'il est intéressé, la BFD le fait savoir à l'entrepreneur qui décide s'il veut rencontrer cet investisseur. « Les deux sont libres de faire ce qu'ils veulent », a affirmé Marcel Parisien.

STÉPHANE LABRÈCHE



Avec un rabais de 25%
sur le tarif bi-énergie,
nos clients d'affaires
profitent pleinement
de nos installations.

Encan Noram se lance à la conquête du marché des véhicules d'occasion

Le président d'**Encan Noram, André Martin**, passe sans doute pour un hérétique dans le monde de l'automobile.

L'entrepreneur de 45 ans a lancé, à la fin de septembre, un complexe pour encan d'automobiles de 4,5 M$, situé à l'arrière de l'usine de **General Motors**, à Boisbriand.

Le centre de Noram (acronyme de *North America*) ne ressemble en rien à ceux de ses concurrents. Son immeuble moderne peut abriter jusqu'à 120 véhicules, ce qui en fait le plus grand centre d'encans intérieurs au Canada. Son parc de voitures d'occasion est affiché sur des écrans informatiques tactiles que ses clients peuvent consulter rapidement. Grâce à cette technologie, il suffit d'un doigt pour retracer un véhicule.

Ses clients possèdent chacun une carte avec leur propre numéro d'identification personnelle (NIP).

Son immeuble comprend même une cafétéria pour servir des repas aux acheteurs et vendeurs les jeudis, quand se tiennent les encans.

« Quand tu pars quelque chose, il faut que tu sois différent. Je n'aurais jamais lancé un encan pour en copier un autre », s'exclame l'homme d'affaires originaire de Québec.

M. Martin estime que l'occasion n'a jamais été aussi belle pour se lancer dans la vente de voitures d'occasion. « Les véhicules sont maintenant de meilleure qualité. Les garanties prolongées sont de plus en plus populaires. Les concessionnaires vendent une auto usagée pour trois voitures neuves. »

Objectif ambitieux

Le président de Noram estime que sa formule inédite lui permettra, dans un avenir prochain, de ravir le tiers du marché de ses principaux concurrents dans la région de Montréal.

Les **Enchères Addesa Montréal**, de Saint-Eustache, et les **Enchères d'auto Saint-Pierre**, de Lachine, sont les deux principaux encanteurs de voitures d'occasion dans la région métropolitaine. Selon M. Martin, les deux organisations vendraient entre 100 000 et 120 000 autos par année.

L'entrepreneur se frotte à des rivaux aguerris. Le propriétaire des Enchères d'auto Saint-Pierre, **Gilles Boisvert**, est un vieux routier de la vente de voitures usagées. Les Enchères Addesa Montréal ont été vendues, au début de l'année, à l'entreprise américaine Addesa, qui est une organisation réputée dans la vente des véhicules d'occasion en Amérique du Nord.

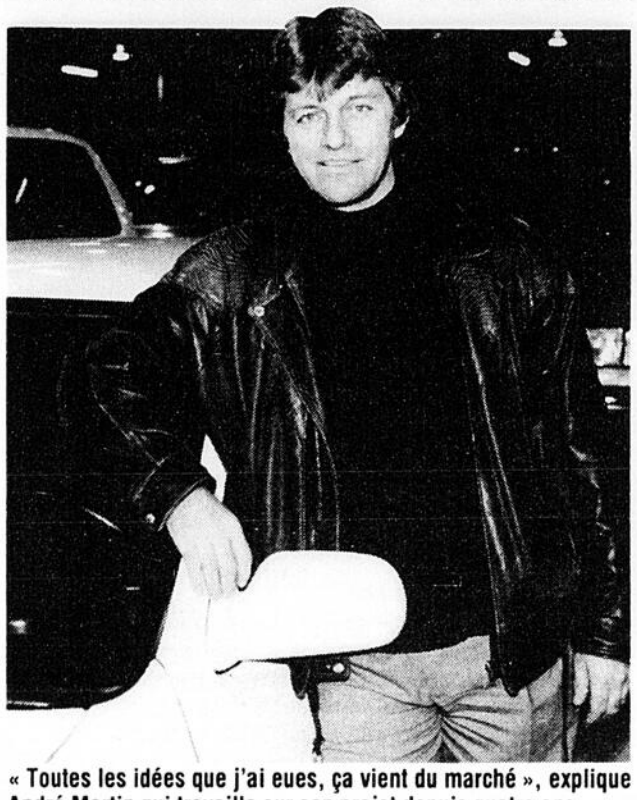


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Toutes les idées que j'ai eues, ça vient du marché », explique André Martin qui travaille sur son projet depuis quatre ans.

La guerre s'annonce d'autant plus dure que les marges sont minces dans le secteur. Noram réalisera, par exemple, une commission de 3,5 % sur la vente d'un véhicule valant 5 500 $. Les marges diminuent au fur et à mesure que les autos se vendent plus cher.

Contrairement à ses concurrentes, l'entreprise n'exigera aucuns frais aux concessionnaires pour les véhicules qu'elle ne réussit pas à vendre.

Les propriétaires de Noram comptent également peu d'expérience dans le monde automobile. Noram appartient à parts égales à M. Martin ainsi qu'à MM. **David Lee** et **Andy Li**. MM. Lee et Li sont deux immigrants investisseurs, originaires de Hong Kong, qui ont financé le lancement de Noram.

André Martin a passé la majeure partie de sa carrière dans la fonction publique. Sa seule expérience de la vente d'autos remonte au moment où il était directeur du marketing du **Centre de voitures usagées 4 Saisons**, à la fin des années 1980. Le Centre, qui a déjà compté jusqu'à 30 marchands, est disparu depuis.

« Un encan, c'est un encan. On envoie tout de même pas quelqu'un sur la lune », dit à sa défense M. Martin.

Être à l'écoute du client

L'inexpérience des dirigeants de Noram ne semblent pas effrayer les concessionnaires. M. Martin affirme que son entreprise compte déjà 800 membres.

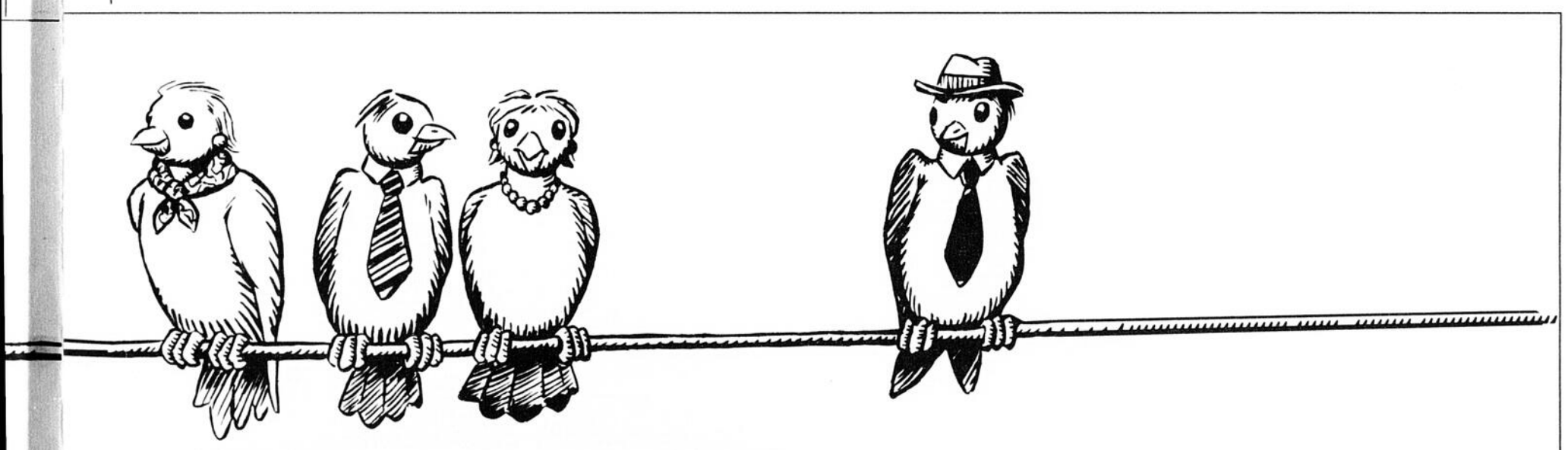
Noram compte faire sa marque en faisant simplement ce que tous les gourous du marketing ne cessent de répéter : être à l'écoute des clients.

« Il n'y a rien ici qui vient de moi. Toutes les idées que j'ai eues, ça vient du marché, explique M. Martin qui travaille sur son projet depuis quatre ans.

« Ce que les concessionnaires recherchent, c'est le confort et la sécurité. Grâce à notre immeuble, un client n'a pas besoin de se promener dans la *sloche* l'hiver ou sous la pluie l'été.

« L'ordinateur permet une sélection plus rapide. Un client n'a pas besoin de faire le tour de la cour pour vérifier si on a le véhicule qu'il recherche. Seuls les marchands de véhicules peuvent être membres de notre encan. Chacun a son NIP. De cette façon, on élimine les particuliers qui assistent à certains encans, ce qui a pour effet de faire sauter le système. On a simplement essayé de rendre toute cette activité professionnelle. »

GILLES LAJOIE



Réduction de 25%
garantie pour deux ans, du prix de l'électricité hors pointe pour les clients commerciaux, industriels et institutionnels qui utilisent la bi-énergie.

Hydro-Québec se réjouit de pouvoir offrir une réduction tarifaire de 25% pour deux ans à ses clients commerciaux, institutionnels et industriels qui utilisent la bi-énergie.

Ce rabais fixe le prix actuel de l'électricité hors pointe à 2,42 ¢/kWh. Ce tarif assure la stabilité du coût de l'électricité de même que la grande compétitivité de nos prix face à la concurrence. Mieux: vous bénéficiez de ce tarif sans engagement de consommation minimale de votre part.

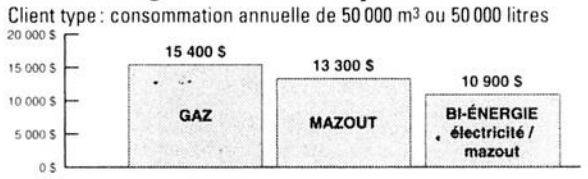
Née d'une volonté d'économie et d'efficacité, la bi-énergie garantit une gestion souple, sécuritaire et intelligente de votre consommation d'énergie. Regardons de plus près les avantages que vous pouvez en tirer :

- stabilité des prix de l'électricité par rapport aux autres sources d'énergie ;
- économies à long terme : possibilité de choisir en tout temps la moins chère des deux sources en cas d'augmentation de prix ;
- fiabilité de deux systèmes de chauffage : si l'un tombe en panne, l'autre prend la relève ;
- approvisionnement en tout temps.

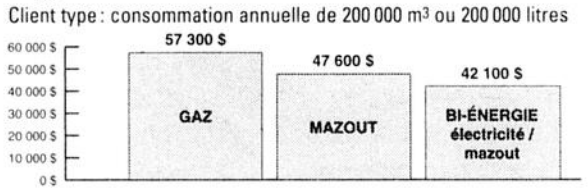
Pour obtenir plus de renseignements, communiquez dès maintenant avec le bureau des Services à la clientèle de votre secteur ou votre représentant commercial.

La bi-énergie : le choix le plus rentable

Client type : consommation annuelle de 50 000 m³ ou 50 000 litres



Client type : consommation annuelle de 200 000 m³ ou 200 000 litres



Hydro-Québec

Le meilleur de nous-mêmes

Usine d'éthanol : les producteurs de maïs réclament

Les producteurs québécois de maïs veulent diriger leur surplus de production vers le réservoir d'essence de votre automobile. Leur moyen : construire une usine d'une capacité de production de 150 M de litres d'éthanol par an. Coût : 100 M$.

Le hic, c'est que la viabilité d'une telle usine requiert des exemptions de taxes dont la somme pourrait dépasser les 400 M$ sur 10 ans.

Pour justifier leur projet, ils affirment que l'essence additionnée de 5 à 10 % d'alcool de maïs, ou éthanol, réduit la pollution. L'Ontario et certains États américains ont déjà adopté des mesures en faveur de l'essence-éthanol.

L'aide gouvernementale prendrait la forme d'exemption des taxes sur les carburants composés d'éthanol et d'essence. L'exemption de 15,2 cents de taxe par litre d'éthanol coûterait annuellement 22,8 M$ au gouvernement du Québec si la future usine fonctionne à pleine capacité. Pour Ottawa, l'exemption de 8,5 cents de taxe d'accise signifierait un manque à gagner annuel de 12,7 M$. Comme les promo-

→

Collège Charlemagne



Garderie
Maternelle
Primaire
Secondaire (Agréé)
Garçons et filles
Transport disponible
Directeur général :
M. B. Laudy

626-7060

Une école de pensée

De la maternelle au secondaire

5000, rue Pilon, **PIERREFONDS**

INFORMATION ET RÉSERVATION: MADAME BÉLANGER
SECONDAIRE 1 : EXAMENS ET RENCONTRE AVEC LE DIRECTEUR
SAMEDI 26 NOVEMBRE 1994 - 8H30 À 12H00 - 626-7060
TOUT AUTRE NIVEAU : TÉLÉPHONEZ POUR RENDEZ-VOUS IMMÉDIAT

Les pétrolières s'opposent à d'éventuelles subventions à l'essence-éthanol

« Les gouvernements n'ont pas à subventionner un carburant au détriment d'un autre. Nous ne sommes pas contre les carburants alternatifs, mais nous voulons le même traitement fiscal pour tout le monde », commente **René Miglierina**, vice-président pour le Québec de l'**Institut canadien de produits pétroliers**, qui regroupe les principales sociétés pétrolières.

Selon M. Miglierina, « des études montrent que l'essence-éthanol aurait un bilan environnemental nul, sinon négatif si l'on considère la pollution causée par la culture du maïs à plus grande échelle pour suffire à la demande. »

M. Miglierina appuie ses dires sur des compte-rendus d'études du ministère américain des **Transports**, selon lesquelles l'utilisation de l'éthanol de maïs comme additif à l'essence crée légèrement plus de pollution que les additifs dérivés du gaz naturel.

Études américaines

Des dirigeants de l'influente **Agence de protection de l'environnement** mettent aussi en doute les bénéfices de l'éthanol comme additif à l'essence.

Au Canada, le ministère fédéral de l'**Environnement** considère que l'essence-éthanol réduit l'émission de monoxyde de carbone, surtout sur les automobiles plus âgées. Cependant, le niveau des autres gaz polluants, dont ceux responsables du *smog* urbain, serait égal si-non supérieur à celui de l'essence.

Sylvain Sauvé, économiste du ministère québécois des **Transports**, qui suit de près les carburants alternatifs, juge sévèrement l'essence-éthanol.

Il cite des études américaines à l'effet que la chaîne de production de maïs et d'éthanol-carburant requiert en moyenne 9 % de plus de pétrole que la quantité qui est substituée dans l'essence.

Selon M. Sauvé, même en utilisant toutes les terres cultivables au Québec pour le maïs, seulement 40 % des voitures pourraient rouler avec un mélange d'essence à 5 % d'éthanol.

La production d'éthanol entre en « conflit direct avec la politique d'autosuffisance alimentaire du Québec en plus de poser un problème moral : comment justifier l'utilisation de ces ressources alimentaires pour nos voitures alors que tant de personnes souffrent encore de la faim ? »

Pour sa part, **Michel Neveu**, porte-parole des producteurs de maïs à l'**UPA**, déclare qu'il est « complètement faux » de douter des bénéfices environnementaux de l'essence-éthanol.

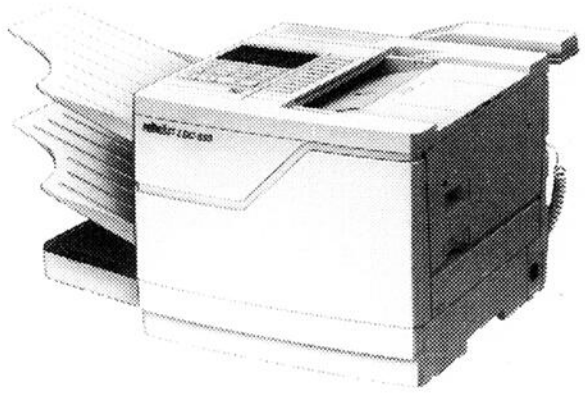
« On ne veut pas reprendre au Québec le débat qu'il y a aux États-Unis. Notre projet, c'est une question de volonté politique et de choix de société, pas un débat scientifique.

« L'industrie pétrolière ne devrait pas parler contre les subventions puisqu'elle a déjà reçu des milliards pour des projets comme Hibernia, à Terre-Neuve, et les sables bitumineux, en Alberta. »

Nous ne fabriquons que des photocopieurs et télécopieurs de qualité

mita

Le télécopieur des petites entreprises.



Les petites entreprises peuvent maintenant s'offrir la qualité et l'efficacité autrefois réservées aux grosses, grâce au LDC-670 – le télécopieur à papier ordinaire le plus compact et le plus puissant sur le marché.

1-800-268-4735



Un Nouvel Emplacement S'impose?

L'entreprise n'aime pas l'incertitude. Comme beaucoup de vos clients, vous êtes peut-être inquiet de ce que réserve l'avenir. Si, comme d'autres, vous envisagez un déménagement en Ontario, pensez à Cornwall. Vous aimerez notre main-d'oeuvre bilingue qualifiée, notre électricité à faible coût, nos logements abordables ainsi que notre emplacement géographique stratégique tout près de vos marchés.

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

400 M$ d'exemptions de taxes sur 10 ans

teurs réclament ces congés fiscaux pour 10 à 12 ans, le manque à gagner des deux gouvernements pourrait dépasser les 400 M$.

Les promoteurs

Ce projet est moussé par la **Fédération des producteurs de cultures commerciales**, qui réunit les producteurs de maïs au sein de l'**Union des producteurs agricoles** (UPA), et la firme ontarienne **Alcools de commerce** (mieux connue sous son nom anglais, **Commercial Alcohols**), qui produit déjà de l'éthanol pour le marché ontarien.

Les producteurs peuvent également compter sur un allié important, le nouveau ministre québécois de l'**Agriculture**, **Marcel Landry**, qui était directeur régional de l'**Union des producteurs agricoles** (UPA) en Montérégie, quand il fut élu député du comté de Bonaventure (février 1994).

Or, c'est justement en Montérégie que l'on retrouve les principaux producteurs de maïs du Québec. C'est aussi dans cette région que l'usine d'éthanol est projetée. On parle surtout de Varennes et de Valleyfield.

Alcools de commerce fait aussi la promotion d'un autre projet d'usine d'éthanol à base de maïs, à Chatham, en Ontario. Celle-ci produirait quelque 200 M de litres d'éthanol par an. Ce projet a obtenu un coup de pouce fiscal du gouvernement de l'Ontario, soit une exemption de taxe pour 10 ans. Ottawa a déjà levé sa portion de taxe d'accise sur l'éthanol-carburant depuis 1992.

Selon **Michel Neveu**, de la Fédération des producteurs de cultures commerciales, l'usine québécoise absorberait environ 325 000 tonnes de maïs, ce qui correspond, à quelques milliers de tonnes près, au surplus des producteurs. L'usine ontarienne consommerait environ 450 000 tonnes de maïs-grain par an.

L'Ontario et le Québec forment un marché relativement unifié dans le secteur du maïs-grain, qui sert à l'alimentation animale et à la fabrication d'ingrédients alimentaires (farine, huile, maïs soufflé, etc). La production totale des deux provinces est de l'ordre de 6,8 M de tonnes; elle est faite par quelque 9 000 producteurs.

L'Ontario accapare près des deux tiers de cette production. La part du Québec a crû fortement depuis 10 ans, à la suite de la politique d'autosuffisance céréalière mise en place par **Jean Garon**, ministre de l'**Agriculture** des deux premiers gouvernements péquistes.

Aujourd'hui, la production de maïs-grain du Québec et de l'Ontario est excédentaire de 900 000 à 1 M de tonnes par année.

Subventions

Les producteurs sont déjà subventionnés par Québec et Ottawa par l'entremise d'un programme d'assurance revenu, qui compense la déprime des prix des céréales.

Actuellement, ce programme gonfle le revenu des producteurs à 170 $ la tonne en moyenne, comparativement au prix du marché d'environ 140 $ la tonne. La différence est comblée à 42 % par Ottawa et à 25 % par Québec. Le reste vient des primes d'assurance revenu payées par les producteurs.

Cette subvention coûte au gouvernement du Québec quelque 13 M$ par an. Ottawa absorbe 17 M$ par année, seulement pour les producteurs québécois.

Les exemptions de taxes que réclament les producteurs de maïs pour l'usine d'éthanol viendrait s'ajouter à cette facture.

Lobby agro-politique

« On réclame le droit à l'égalité. Nos producteurs sont dans une zone de surproduction de céréales et ils veulent de nouveaux débouchés », déclare **Michel Neveu** de l'UPA.

« Ce projet est une priorité pour nous », affirme pour sa part **François Beaulne**, député de Marguerite d'Youville et délégué régional pour la Montérégie.

Comme le ministre Landry, le député Beaulne s'intéresse à ce projet depuis quelques années. Il a notamment participé au comité de relance de l'usine des Alcools de commerce de Varennes, dont la fermeture, il y a quatre ans, a fait germer l'idée d'une usine d'éthanol-carburant à partir du maïs.

Le ministre Marcel Landry et le député François Beaulne prévoient réunir bientôt les promoteurs du projet et les ministres ou les chefs de cabinet des principaux ministères concernés : **Environnement**, **Finances**, **Énergie et Ressources, Industrie, Commerce, Science et Technologie** et **Développement régional**.

Les promoteurs de l'usine d'éthanol gardent un oeil intéressé sur le premier essai au Québec de vente à la pompe d'essence-éthanol. Cet essai de six mois, qui a débuté en septembre dernier, a lieu dans sept points de vente *Sonic* de la région de Montréal et de la Montérégie. Sonic est la division pétrolière de la **Coopérative fédérée**.

La Fédérée subit un manque à gagner de quelques cents pour chaque litre d'essence-éthanol puisqu'il est vendu au même prix que l'essence sans plomb régulière malgré son coût plus élevé. C'est la pétrolière **Sunoco** qui approvisionne Sonic en essence-éthanol.

MARTIN VALLIÈRES

AVIS DE NOMINATION



Richard Martin

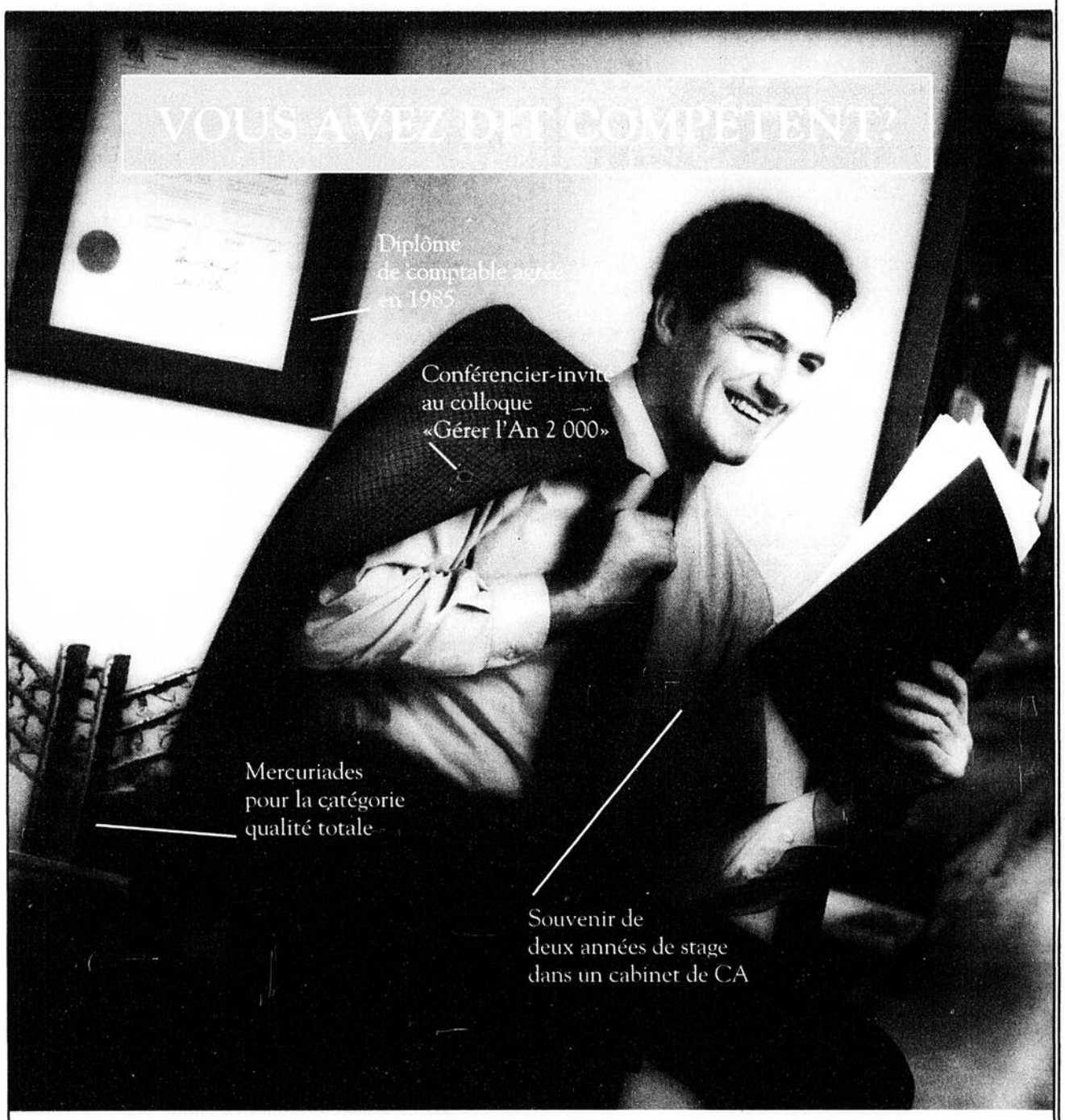
Le Trust Royal a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Richard Martin au poste de vice-président régional, Québec. M. Martin conserve le titre de président et chef de la direction, Compagnie Trust Royal.

M. Martin, qui est né et a fait ses études à Montréal, possède plus de 20 années d'expérience dans le domaine des sociétés de fiducie. Avant de revenir au Trust Royal en 1991, en qualité de vice-président, Fiducie et placements, M. Martin avait occupé un certain nombre de postes de haute direction au sein du secteur fiduciaire.

Dans ses nouvelles fonctions, M. Martin sera responsable des services de gestion de patrimoine pour les particuliers, dans la province de Québec.

Le groupe de la Banque Royale, qui comprend entre autres le Trust Royal et RBC Dominion valeurs mobilières, est le plus grand fournisseur de services financiers du Canada, pour les particuliers et les entreprises.

TRUST ROYAL



Engager un comptable agréé, c'est traiter avec un professionnel d'expérience dont la compétence déborde largement le cadre de la comptabilité traditionnelle.

Grâce à sa formation, à sa capacité d'analyse et à son expérience pratique acquise auprès d'entreprises de toutes sortes, le comptable agréé saura vous conseiller afin que votre entreprise atteigne ses objectifs de développement.

CA Comptables agréés du Canada

Partenaires en affaires

ENTREPRISE

Trois types de leaders dominent les organisations : les artistes, les artisans et les technocrates

Le pire danger qui guette une organisation, c'est d'être dirigée par un technocrate. Si un d'eux accède à la tête de votre entreprise, gare à vous !

Il perdra vite de vue l'humain au profit des systèmes et des contrôles et surtout, il évincera tous ceux qui ne pensent et n'agissent pas comme lui.

« Il ne faut jamais donner de pouvoir aux technocrates, à moins de privilégier les résultats à court terme et désirer une organisation homogène », a affirmé en entrevue aux AFFAIRES **Patricia Pitcher**.

Professeur au service de l'enseignement de la direction des organisations à l'**École des Hautes Études Commerciales**, Mme Pitcher vient de terminer un ouvrage sur les rêves, les réalités et les illusions du leadership : *Artistes, artisans et technocrates dans nos organisations* (collection Presses HEC).

S'inspirant d'une étude réalisée sur une période de 10 ans au sein d'un groupe financier (qui n'est nommé nulle part, mais qui, selon les indices semés dans le livre serait le **Groupe La Laurentienne**), elle avance une thèse selon laquelle on retrouve trois catégories de dirigeants : les artistes, les artisans et les technocrates.

Rêver et bâtir

« L'entreprise que j'ai étudiée a été fondée par un artiste. Un bâtisseur d'empire qui voulait la faire grandir et ainsi réaliser ses rêves », a déclaré Mme Pitcher.

« Les artistes sont des êtres intuitifs et créatifs, drôles et décontractés. Ils aiment les gens, sont généreux et ouverts d'esprit. Ils sont souvent extrovertis.

« Ils sont souvent caractérisés par la cyclothémie. C'est une forme bénigne de maniaco-dépression, qui accentue les hauts et les bas de leurs humeurs et de leurs projets.

Selon Patricia Pitcher, l'artiste est souvent le fondateur d'une entreprise. C'est celui qui a l'idée originale et qui dresse les plans pour la faire grandir.

« Au Québec, le modèle même de l'artiste, c'est **Pierre Péladeau**, président de **Quebecor**. Il a besoin constamment de nouveaux défis. Il a tout le temps de nouveaux rêves à réaliser. De nouveaux projets à développer. » En politique, **René Lévesque** avait le profil d'un artiste.

Entre l'artiste passionné et le technocrate épris de logique, on retrouve l'artisan.

L'artisan

« C'est celui qui a les deux pieds sur terre. Il est expérimenté, direct et très réaliste. Un bon signe pour l'identifier : il écoute autant qu'il parle. L'artisan, c'est un peu le gros bon sens des entreprises. C'est le gestionnaire qui a de la conviction, mais qui, en même temps, est modeste. C'est d'ailleurs ce qui lui nuit. De nos jours, on ne valorise plus la modestie. On veut de l'éclat, de la brillance. On cherche les dirigeants qui ont du charisme, qui donnent l'impression qu'ils peuvent soulever des montagnes et amener des résultats à très court terme.

« Un artisan-type, c'est le président de **L'Industrielle/Alliance**, **Raymond Garneau**. En politique, c'était **Joe Clark**. Ce sont des gens qui gèrent dans une perspective de stabilité, de continuité et d'expérience. »

La passion de la logique

Quant au technocrate, c'est le gestionnaire méticuleux, analytique et cérébral. « C'est souvent un être brillant, mais son esprit est souvent fermé à la nouveauté. Il est souvent froid et méprisant dans ses rapports avec les autres. » C'est le cas de **Claude Castonguay**, qui a dirigé le Groupe La Laurentienne, et de **Pierre Elliot Trudeau** en politique.

Si le technocrate fait souvent l'erreur de tout vouloir contrôler, l'artiste et l'artisan ne sont pas non plus à l'abri de la critique du professeur des HEC.

« Le côté sombre de l'artiste, c'est qu'il ne se préoccupe pas assez des détails et du quotidien. Il n'a pas le temps. Il a d'autres châteaux à bâtir. À moins de s'entourer d'artisans, l'artiste est condamné à se casser la gueule. »

Quant à l'artisan, il a tendance à trop s'attacher à la tradition.

« Le pendant à cela, c'est qu'il est aussi trop humain et loyal. Dans des circonstances où des décisions difficiles doivent être prises, où il faut, par exemple, procéder à des mises à pied, l'artisan ne réagit pas assez rapidement. »

Patricia Pitcher est pourtant persuadée que la contribution des artisans n'est pas assez reconnue au sein des organisations.

« Dans les entreprises, l'artisan est plus souvent qu'autrement le sauveur et le mentor. C'est lui qui donne aux jeunes la chance de démarrer. Qui leur demande non pas s'ils sont charismatiques, mais bien ce qu'ils savent et qu'ils ont envie d'apprendre à faire.

« C'est lui qui les guide, leur donne la possibilité de s'exprimer, les éduque, les forme et investit en eux. L'artiste n'a tout simplement pas le temps de faire cela et le technocrate n'en a pas l'inclination.

« Quand vous roulez dans le brouillard, accélérez-vous ? Non. Pourtant, il me semble que c'est ce que font plusieurs dirigeants de nos organisations. Elles vont à l'aveuglette, sans gouvernail.

« Pourquoi? Parce qu'elles ne donnent pas leur place aux artisans. Pourtant, ces derniers permettent aux artistes de reprendre leur souffle. Ils leur donnent aussi le plaisir de créer et de remettre les technocrates à leur place », a expliqué Mme Pitcher.

GILLES DES ROBERTS

Ressources humaines

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Université de Montréal
Faculté de l'éducation permanente

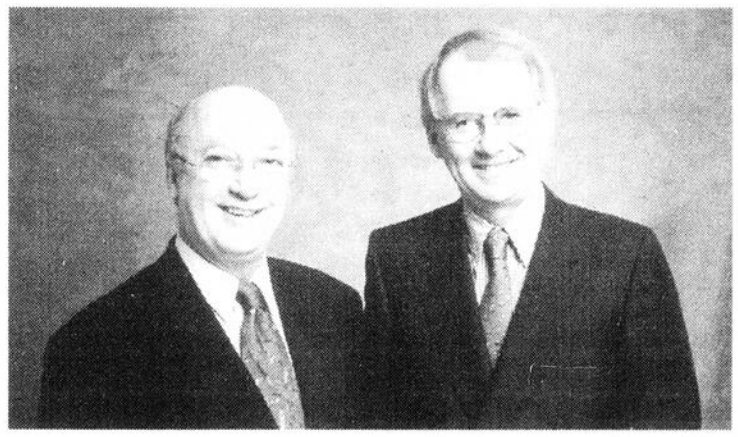
GÉRER STRATÉGIQUEMENT LES CONFLITS

Déceler les situations menaçantes, connaître les principes de la négociation et développer ses habiletés pour résoudre les conflits.

Les mardi 6 décembre et
mercredi 7 décembre, 9 h - 17 h
1,4 UFC - 575 $ (TPS et TVQ en sus)

Renseignements : (514) 343-6990
ou 1-800-363-8876

LA COMMUNICATION DE L'EXPÉRIENCE



Madame Josette Massy-Forget, présidente de Massy-Forget communications ltée, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur **Ivanhoé Beaulieu**, au poste de vice-président et conseiller principal, et de monsieur **André C. Gauthier**, ARP, au poste de conseiller principal.

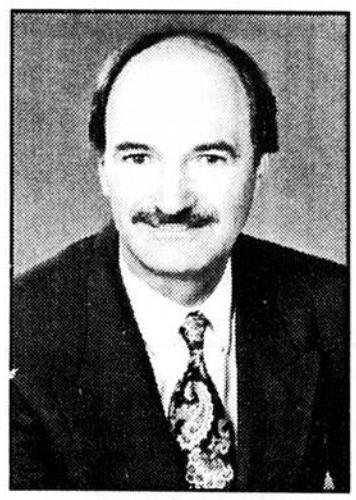
Ivanhoé Beaulieu et **André C. Gauthier** possèdent chacun plus de vingt ans d'expérience dans le domaine des communications, du journalisme, des affaires publiques et de l'administration publique. Ils ont également une expérience approfondie de la gestion des enjeux d'affaires publiques, de la communication financière et de la communication organisationnelle.

Massy-Forget communications ltée est un cabinet-conseil fondé à Montréal en 1982. Il offre une gamme étendue de services en relations publiques et en affaires publiques. Le cabinet a pour mission de concevoir et de gérer des programmes de relations publiques visant à soutenir les objectifs de ses clients.

Massy-Forget communications
Cabinet-conseil en relations publiques

BOC GAZ

BOC Gaz nomme André Riedl au poste de Vice-président des ventes au Canada



André Riedl

Le 1er novembre 1994 - M. André Riedl a été nommé Vice- président des ventes pour BOC Gaz, division de BOC Canada limitée. Antérieurement dénommée La Compagnie canadienne d'oxygène limitée (Canox), BOC Gaz est la société de gaz industriels du Groupe BOC.

L'an dernier, M. Riedl a travaillé à titre de Vice-président de l'Est du Canada pour BOC Gaz. En outre, avant d'occuper ce poste, il a été Directeur général pour le Québec.

«Avec cette toute récente promotion, André supervise maintenant toutes les activités commerciales au Canada» a déclaré Tony Wiper, le Vice-président directeur de BOC Gaz. «André sera un membre à part entière d'un comité exécutif nouvellement formé dans le but de développer et d'implanter une stratégie de gestion visant à se focaliser encore plus sur le marché et sur nos clients.

Le professionnalisme et la longue expérience d'André dans l'industrie des gaz industriels s'avéreront inestimables au moment où nous faisons connaître notre nouvelle identité BOC Gaz, et alors que nous alignons davantage notre organisation vers l'extérieur» a-t-il ajouté.

Au cours des 18 prochains mois, la dénomination BOC Gaz sera arborée par chacune des 65 usines et commerces de détail situés au Canada, de même que par les 190 camions en service. Un chef de file mondial au chapitre de la fabrication et de la fourniture de gaz industriels et de techniques liées à la manutention des gaz, BOC Gaz compte plus de 600 personnes à son service partout au Canada et près de 27 000 employé(e)s dans 60 pays à l'échelle internationale.

MÊME SI TOUTES LES OLDSMOBILE SONT RIGOUREUSEMENT CONSTRUITES DE LA MÊME FAÇON, CHACUNE A SA TOUCHE PERSONNELLE.



Clé antivol à codification unique PASS-Key II. La clé d'allumage de la Cutlass Supreme est munie d'une résistance dont le code doit correspondre à celui d'un détecteur placé dans le barillet du commutateur d'allumage. S'il n'y a pas correspondance des codes, la mise en marche du moteur est impossible. Et comme nous mettons autant d'énergie à protéger la voiture qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.



Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL

EN BREF

L'investissement de capital de risque est en hausse au Canada

Les placements de capital de risque ont atteint 369 M$ en 1993, ce qui représente une augmentation de 30 % par rapport à l'année précédente. C'est ce que révèle une étude de la **Banque fédérale de développement** (BFD).

En 1992 et en 1993, les investissements de capital de risque ont totalisé 652 M$ et ont généré 8 355 emplois. Au cours de la même période, les 100 plus grandes entreprises canadiennes ont éliminé près de 65 000 emplois.

La performance des entreprises faisant appel au capital de risque s'est d'ailleurs maintenue depuis quelques années.

En effet, le nombre d'emplois créés a augmenté de 42 % annuellement entre 1988 et 1993, comparativement à 1 % pour l'ensemble de l'économie canadienne. Près de 43 000 nouveaux emplois ont ainsi été créés, principalement dans les domaines de l'ingénierie et de la science.

Selon **Peter Forton**, vice-président, capital de risque, de la BFD, « les entreprises qui font appel au capital de risque ont été les premières à se remettre des effets de la récession ».

Le capital de risque est du capital non garanti mis à la disposition des entreprises par l'achat d'actions ou de débentures.

Les montants disponibles sont assez importants, puisque l'industrie canadienne du capital de risque dispose d'environ quatre milliards de dollars.

L'étude de la BFD démontre que deux secteurs ont davantage bénéficié de ce type de financement : l'informatique et la fabrication. Ils représentent 39 % du total des investissements.

La division Capital de risque de la BFD existe depuis 1983. Elle a investi plus de 110 M$ dans une centaine d'entreprises au Canada, dont 31 % sont situées au Québec. (SL)

«INVESTISSEMENTS ET TRANSFERTS TECHNOLOGIQUES CANADA-CHINE: ENJEUX, CONTRAINTES ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT»

Conférenciers invités:

Monsieur Bernard Landry
Vice-Premier ministre
Ministre des affaires internationales

Monsieur Normand Maillot
Ministre conseillé à l'ambassade du Canada à Beijing

Monsieur Duarte Miranda
Vice-président
Centre de commerce international du Québec
Banque Royale

Lundi le 28 novembre 1994
Hôtel Ritz Carlton
de 17h00 à 19h00

PROJET D'ÉTUDES INTERNATIONALES CHINE

Pour renseignements et réservation
Tél.: **(514) 987-8171** Fax: **(514) 987-6506**

Téléglobe étend son réseau de fibres optiques

Téléglobe vient de signer une entente avec l'alliance **Stentor**, qui réunit les principales compagnies de téléphonie du Canada, ayant trait à l'utilisation des infrastructures de transmission digitale dans le corridor central canadien (Toronto-Vancouver).

L'entente, d'une durée de 10 ans, représente un coût de 139,5 M$. Elle doit recevoir l'approbation du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC).

Téléglobe s'assure par cette entente de bénéficier de coûts plus faibles et, par conséquent, de pouvoir offrir aux transporteurs canadiens des tarifs plus concurrentiels pour les services internationaux. (JPG)

Percée de Médis dans la région de Québec

Médis, leader canadien de la distribution pharmaceutique, vient de conclure une entente de fourniture de médicaments avec **Partagec**, société représentant les établissements des régions de Québec, de Chaudières-Appalaches et de la Côte-Nord. Dans le cadre de cette entente, la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean sera aussi servie par Médis.

Cette entente, d'une durée de 30 mois, représente un chiffre d'affaires potentiel d'environ 100 M$.

Médis poursuit également un concept de distribution centralisée de produits pharmaceutiques avec cinq hôpitaux de la région de Montréal et deux projets pilotes dans la région de Trois-Rivières.

Médis, filiale d'une société américaine, exploite un réseau de 12 centres de distribution au Canada et réalise un chiffre d'affaires de 1,7 milliard de dollars, dont 600 M$ au Québec. (JPG)

Le logiciel d'impôt Informatrix sur CD-ROM

Informatrix 2000, fabricant et distributeur de logiciels comptables de Sherbrooke, vient de lancer son logiciel d'impôt personnel en version *CD-ROM Windows Multimédia*. Il s'agit d'une première au Canada.

Informatrix emploie 225 personnes, dont 75 à temps plein. Son chiffre d'affaires est de 9 M$. Informatrix est une filiale du **Groupe Softkey**, qui produit une grande variété de logiciels pouvant être utilisés sur les ordinateurs personnels de type *IBM* et *Macintosh*. (JPG)

L'Université Laval sur Internet

L'Université Laval vient de lancer *Alérion*, un système d'information qui rend accessible une multitude d'informations utiles à la fois à sa communauté et aux millions de personnes utilisant le réseau **Internet**, auquel sont reliés 3,2 M d'ordinateurs dans 82 pays. (JPG)

KPMG
et la finance des sociétés

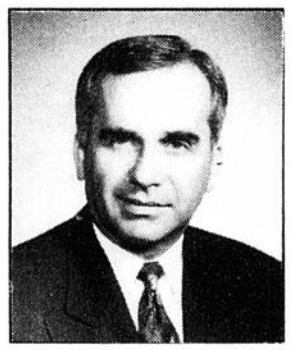
M. Gilles Marcotte, FCA, associé directeur du bureau de KPMG Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne, est heureux d'annoncer l'élargissement des services conseils en finance au bureau de Québec.

Deux associés se joignent à l'équipe, au côté de M. Raymond Marcoux, pour développer les services de redressement, de fusions, acquisitions et évaluations d'entreprises ainsi que de juricomptabilité. Voici donc notre nouvelle équipe :



Raymond Marcoux

Raymond Marcoux s'est joint à la firme KPMG en 1984, suite à une fusion. Il possède plus de 25 années d'expérience dans le domaine de l'insolvabilité. M. Marcoux est responsable des services concernant les propositions concordataires, les liquidations et les faillites commerciales et de consommateurs.



Mario Lemire CA, MBA

Mario Lemire possède 13 années d'expérience dans le domaine du redressement d'entreprises incluant la préparation d'études de viabilité, l'examen de plans d'affaires et la réalisation de sûretés. Il est responsable des services touchant les entreprises en difficultés financières. Il était attaché au bureau de Montréal depuis sept ans.



Alain Drouin CA, CBV

Alain Drouin est responsable des Services-finances corporatives. Il possède plusieurs années d'expérience dans le domaine des fusions, acquisitions, évaluations et privatisations d'entreprises ainsi qu'en juricomptabilité. Il a acquis une expertise internationale ayant travaillé pour KPMG dans plusieurs pays, dont la France.

KPMG Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne et le Groupe conseil KPMG forment l'un des plus importants cabinets comptables et de gestion au Québec. A l'échelle internationale, KPMG offre à ses clients un réseau de plus de 73 000 personnes offrant des expertises diverses dans 130 pays.

◆ Carrières

ASSOCIATION DES CAMPS DU QUÉBEC

Organisme à but non lucratif, L'A.C.Q. regroupe 120 camps de vacances et camps de jour. L'Association est à la recherche d'un(e):

COORDONNATEUR(TRICE) AU DÉVELOPPEMENT

Sous l'autorité du directeur-général, vous planifiez, organisez, contrôlez et évaluez les activités relatives au marketing, à la formation et à l'accréditation.

Les tâches exigent une expérience en développement et en marketing, une bonne connaissance du milieu des camps de vacances et une aptitude au travail en équipe. La connaissance de l'anglais est un atout.

Qualifications:
- Diplôme de 1er cycle en marketing, récréologie ou autres disciplines connexes.
- Trois années d'expérience en gestion de dossiers.

Conditions:
- Salaire annuel entre 30 000 $ et 34 000 $ plus avantages sociaux, poste exercé à Montréal.

Faire parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 24 novembre 1994, 16h00 à:

Louis Jean, directeur général
Association des camps du Québec
4545, Pierre-De Coubertin
C.P. 1 000, Succ. M., Montréal (Québec) H1V 3R2

RAFFINER LES DÉTAILS, C'EST AUSSI S'INSPIRER DE SOLUTIONS ÉPROUVÉES.



Système d'échappement en acier inoxydable. Sur l'Achieva comme sur toutes les Oldsmobile, le silencieux et ses composantes sont faits du même matériau que votre évier de cuisine. En le fabriquant de cette façon, le système d'échappement résiste à la corrosion et sa durée de vie est prolongée. Et comme nous mettons autant d'énergie à accroître la durabilité de la voiture qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.



Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL

Tremplin 2000, qui détient 20 % de l'entreprise, se retire

Informatique : APG prépare des alliances financières et techniques

La firme de services-conseils en informatique **APG**, de Montréal, ficelle des alliances en vue d'une nouvelle poussée de croissance. L'une de ces nouvelles alliances l'amènera à s'adjoindre, d'ici la fin de décembre, un nouvel actionnaire minoritaire d'importance, vraisemblablement de l'extérieur du Québec.

Ce partenaire prendra la relève de la société d'investissement **Tremplin 2000**, une affiliée d'**Investissement Desjardins**, qui détient 20 % du capital-actions d'APG depuis quatre ans. Tremplin 2000, qui fut créée à l'intention des jeunes PME en croissance, est en train de liquider son portefeuille.

« Ce placement a atteint sa maturité, a indiqué **Bernard Paradis**, d'Investissement Desjardins, en parlant de l'intérêt de Tremplin 2000 dans APG. Depuis que nous y avons investi, l'entreprise a triplé son chiffre d'affaires. Elle a atteint la masse critique nécessaire pour passer à sa prochaine étape de croissance, avec d'autres partenaires. »

Fondée en 1986 par **André Poirier**, ex-cadre de **DMR**, APG regroupe aujourd'hui 300 personnes dans ses bureaux de Montréal, de Québec, d'Ottawa et de Toronto au Canada, ainsi que de Chicago, de Minneapolis, d'Indianapolis et de New York aux États-Unis.

25 M$ de ventes

APG réalisera cette année un chiffre d'affaires de 25 M$. Ce montant est légèrement inférieur aux 28 M$ de 1993, mais deux fois supérieur aux revenus d'il y a cinq ans. « 1994 a marqué une pause dans notre croissance. Certains contrats effectués en 1993 ont coûté plus cher que prévu, dit André Poirier.

« Nous ne voulons plus faire du volume pour du volume. Notre prochaine phase de croissance passe davantage par le développement de produits ciblés pour le marché des réseaux client-serveur en informatique, plutôt que par les seuls services-conseils. » APG s'apprête d'ailleurs à lancer un important programme de développement de produits avec d'autres entreprises technologiques montréalaises.

La firme **M3i**, de Longueuil, spécialisée en gestion informatisée de réseaux complexes, sera parmi les partenaires de ce programme évalué à quelques dizaines de millions de dollars au cours des prochains années.

Un important fournisseur de technologies de réseaux de communications sera aussi du nombre. André Poirier préfère en taire l'identité pour le moment.

Investisseur

APG s'est lancé à la recherche du successeur de Tremplin 2000 par l'entremise du service de fusions-acquisitions de la **Banque CIBC**. La société **Innovatech du Grand Montréal** est aussi dans les coulisses de cette démarche.

Selon André Poirier, une vingtaine d'investisseurs potentiels ont consulté les documents de présentation d'APG sous le sceau de la confidentialité. Cinq investisseurs, tous de l'extérieur du Québec, sont du dernier round de négociations.

Ce nouvel appui financier pourrait servir de pont vers une première émission publique d'actions dans deux à trois ans. APG devrait avoir porté ses ventes aux environs de 50 M$, prévoit André Poirier. L'entreprise compte atteindre les 100 000$ de revenus par employé, comparativement aux 75 000 $ actuels. « Les marges bénéficiaires sont devenues trop minces dans les services-conseils. Il faut aller vers des produits informatiques à plus haute valeur ajoutée, explique son président.

« Les firmes de services en informatique font en moyenne 4 % de marge nette, comparativement à 20 % pour celles qui offrent des produits. En bourse, les actions des firmes de services s'échangent à 10 fois les profits en moyenne, comparativement à 40 fois et plus pour celles qui ont des produits nichés.

« En misant davantage sur le développement de produits, APG pourrait viser un multiple à mi-chemin entre les deux lors d'une première émission d'actions, soit environ 20 fois les profits », estime M. Poirier.

MARTIN VALLIÈRES

Au coeur du Vieux-Québec



PROGRAMME CORPORATIF
9 octobre 1994 au 15 mai 1995*
75 $ par chambre, par nuit

- Entièrement rénové
- Chambre de catégorie supérieure
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Journal du matin livré à la chambre
- Appels locaux sans frais
- Piscine intérieure / club santé
- Restaurant fine cuisine «La Table du Manoir»
- Resto bistro Le Saint-James
- 7 salles de réunions pour des groupes jusqu'à 200 personnes

* Non valide les 3, 4, 9, 10 et 11 février 1995

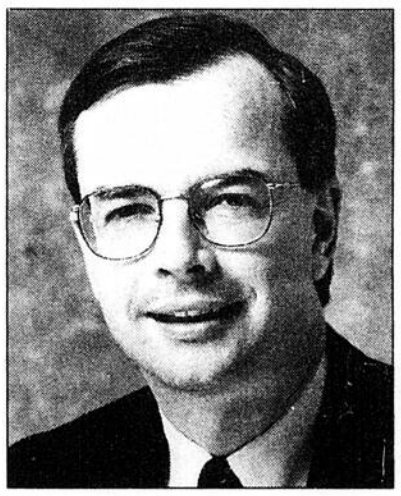
La vie à Québec
HÔTEL
Manoir Victoria
44, Côte du Palais
Vieux-Québec (Québec) G1R 4H8
Tél.: (418) 692-1030 Téléc.: 692-3822

Forfait réunion à partir de 53$ par personne, par jour
1 800 463-6283

Nominations à

Bell Canada

John McLennan, président et chef de la direction de Bell Canada, est heureux d'annoncer les nominations suivantes : John A. MacDonald, vice-président exécutif (planification des marchés) et chef du développement technologique; Ian D. McElroy, président et chef de la direction des services concurrentiels; Gerald T. McGoey, chef des services généraux; et Louis Tanguay, président et chef de la direction des services locaux.



John A. MacDonald

En poste à Ottawa, M. MacDonald sera responsable du développement des nouvelles technologies et des nouveaux secteurs d'activité tels que le multimédia, les services de communication personnelle et les services réseau évolués. Il gérera également l'alliance de Bell avec Stentor et, par l'entremise de celle-ci, avec d'autres compagnies telles que MCI.

Auparavant président et chef de la direction de The New Brunswick Telephone Company, Limited, M. MacDonald est administrateur d'Alouette Télécommunications Inc. et président du Conseil de MédiaLinx Interactif Inc. Il siège également au Conseil consultatif de l'autoroute électronique du gouvernement fédéral.

Diplômé de l'Université Dalhousie et de la Technical University of Nova Scotia, M. MacDonald détient un baccalauréat ès sciences en génie électrique.



Ian D. McElroy

En poste à Toronto, M. McElroy sera responsable des secteurs concurrentiels de Bell, agira comme haut représentant de Bell en Ontario et sera président du Conseil de Bell Sygma et de WorldLinx.

M. McElroy arrive chez Bell après une année très réussie comme président et chef de la direction de Radiocommunication BCE Mobile inc. Il compte également 20 ans d'expérience chez IBM, où il a occupé divers postes de haut dirigeant en marketing et en technologie.

Diplômé de l'Université de Waterloo, M. McElroy détient un baccalauréat en mathématiques.

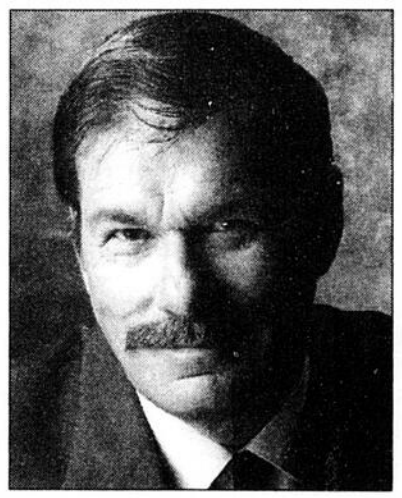


Gerald T. McGoey

En poste à Montréal, M. McGoey sera responsable des affaires juridiques et questions de réglementation, des finances, de la trésorerie, du contrôle, du rendement de ssl'entreprise, de la logistique et des communications.

Jusqu'à sa nomination, M. McGoey était vice-président exécutif et chef des services financiers chez BCE, poste qu'il occupait depuis juin 1991. Avant de se joindre à BCE, il a occupé des postes de haut dirigeant dans plusieurs entreprises canadiennes, dont Oxford Enterprises Inc., la Corporation de développement du Canada et Peat Marwick Thorne.

Diplômé de l'Université Wilfrid-Laurier, M. McGoey est comptable agréé et détient un baccalauréat en sciences économiques.



Louis A. Tanguay

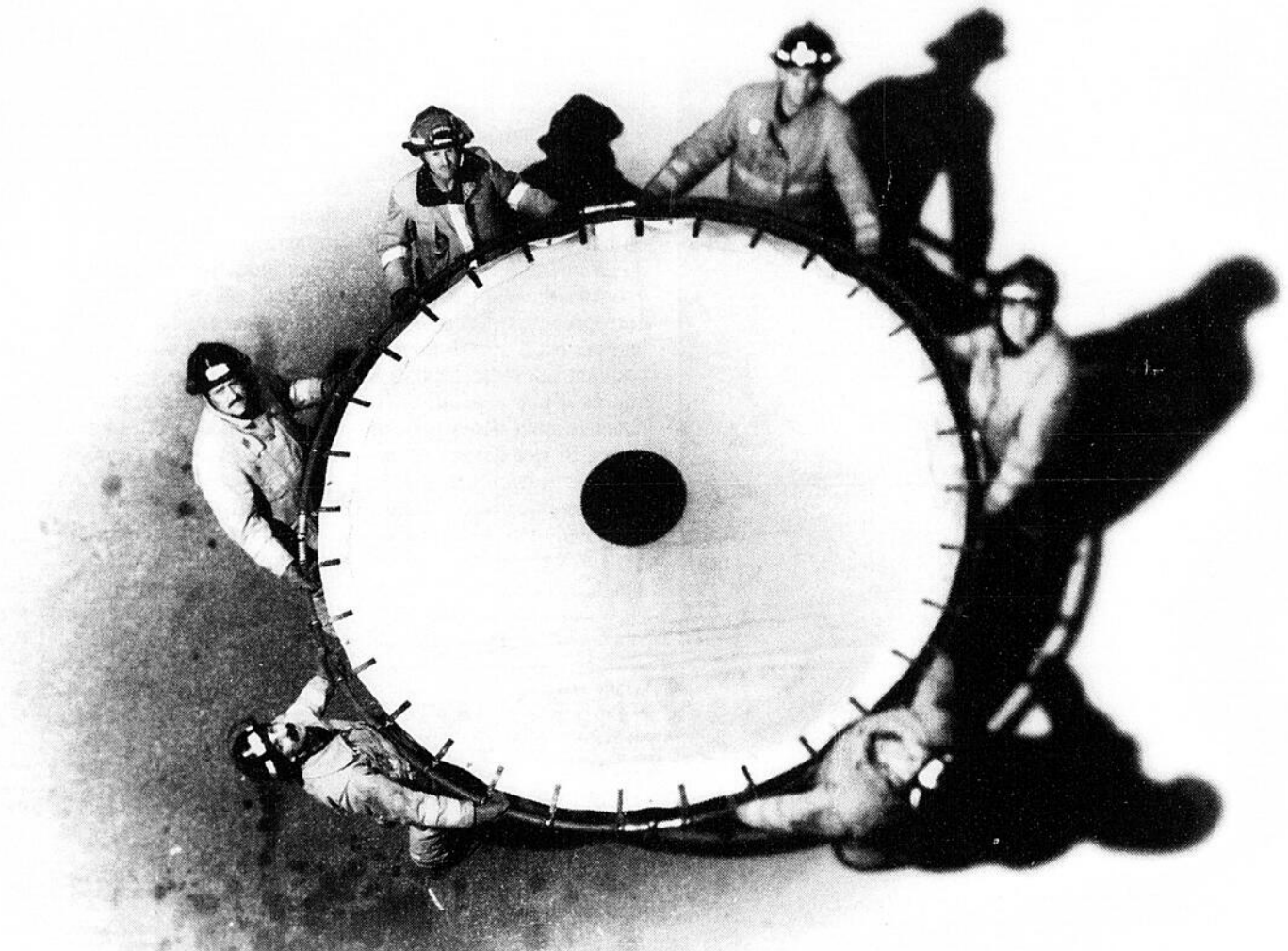
En poste à Montréal, M. Tanguay sera responsable de tous les aspects du secteur local et dirigera la refonte du noyau exploitation de l'entreprise. Il agira en outre comme haut représentant de Bell au Québec.

Avant sa nomination, M. Tanguay était vice-président exécutif de Bell Québec, poste qu'il occupait depuis avril 1994. Il est membre de la haute direction de Bell Québec depuis 1991 et est également président et chef de la direction de Télébec ltée.

Diplômé de l'Université Concordia, M. Tanguay détient un baccalauréat en commerce.

Bell

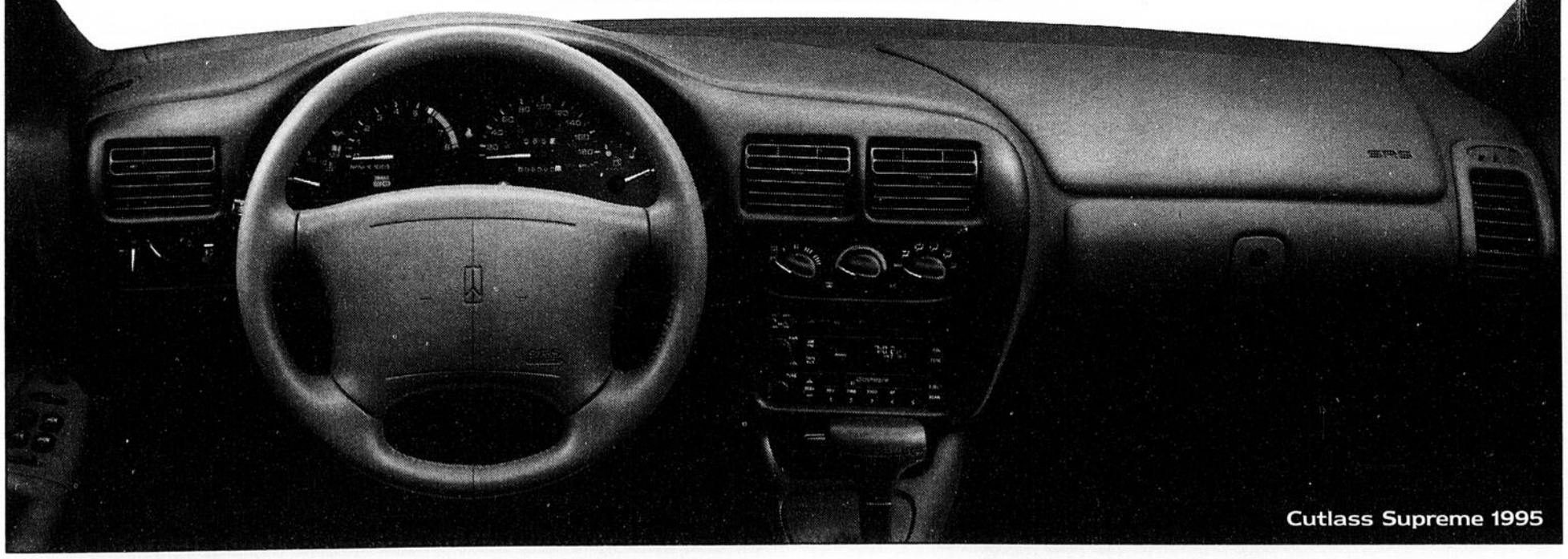
L'ESPRIT DE CERTAINS DÉTAILS N'ÉMANE PAS DE NOS INGÉNIEURS.



Colonne de direction amortissante. Sur toutes les Oldsmobile, en cas d'impact, la colonne de direction et tout le tableau de bord se compriment vers le bas en absorbant l'énergie du choc de façon à protéger le conducteur. Ajoutée à la protection des sacs gonflables offerts de série, cette idée toute simple peut faire une grande différence. Et comme nous mettons autant d'énergie à assurer votre sécurité qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.

Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL



Cutlass Supreme 1995

ENTREPRISE

BESOIN DE CAPITAUX?



Nous vous proposons un nouveau programme permettant à vos employés d'investir dans votre entreprise.

- *Investissement en capital-actions pouvant représenter jusqu'à 75 % de la masse salariale de votre entreprise sur une période de 10 ans.*
- *Avantages fiscaux pour vos employés pouvant s'appliquer dans une proportion couvrant jusqu'à 90 % de leur investissement.*

Pour en savoir davantage,
composez le
1 800 838-6040

C.D.R.
Montréal-Estrie-Québec

Québec consacrera 300 M$ au démarrage d'entreprises

Le ministre de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST), **Daniel Paillé**, prévoit créer 30 000 nouveaux emplois avec son programme de garanties de prêts pour les entreprises en démarrage.

C'est ce qu'il a indiqué lors du lancement de *Démarrage d'entreprises au Québec*. Ce programme s'adresse aux entrepreneurs potentiels et leur permet d'obtenir un prêt pouvant atteindre 50 000 $ auprès d'une institution financière pour démarrer leur projet. Si leur dossier est retenu par la banque, le gouvernement du Québec garantit le prêt, qui est remboursable sur une période de huit ans. Ce programme entre en vigueur le 1er décembre prochain et il sera géré directement par les institutions financières. Toutes les entreprises à caractère commercial sont admissibles, y compris les coopératives. Pour être admissible, le plan d'affaires du requérant doit démontrer des perspectives de rentabilité et la création d'un minimum de trois emplois permanents.

Les modalités du projet de M. Paillé prévoient qu'aucun remboursement de capital ne sera exigé au cours des trois premières années.

C'est le gouvernement du Québec qui subventionnera les intérêts pour la première année, jusqu'à un maximum de 10 % de la valeur du prêt.

Notons que les entreprises en démarrage appartenant aux secteurs du commerce de détail et de la restauration n'ont pas droit à la prise en charge de ces intérêts.

Pour les deuxième et troisième années, seuls les intérêts mensuels sur le prêt seront exigibles. Du début de la quatrième année à la huitième année, l'entreprise devra rembourser le capital et les intérêts.

Aucune mise de fonds n'est exigée en vertu de ce programme. Toutefois, les institutions financières participantes peuvent avoir certaines exigences à ce sujet.

Le taux d'intérêt maximum fixé sur le prêt de *Démarrage d'entreprise* est le taux préférentiel plus 1,75 % ou encore, le taux hypothécaire (terme de cinq ans), plus 1,75 %. Une aide additionnelle est également offerte à l'étudiant-entrepreneur, qui pourra profiter d'un crédit spécial destiné au remboursement de sa dette en vertu du régime de prêts et bourses. Cette remise de dette équivaut à 5 % de la masse salariale de l'entreprise, pendant un maximum de trois ans ou jusqu'à l'épuisement de la dette d'études. (GDR)

UN INVESTISSEMENT À HAUT RENDEMENT

100 PREUVES CONVAINCANTES DE L'EFFICACITÉ DE L'AUDIOVISUEL DANS LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE

LE FESTIVAL

Les professionnels de la communication audiovisuelle d'entreprise auront enfin leur premier festival de films d'entreprise. En effet, pendant 3 jours, le Cinéma du Complexe Guy-Favreau ouvrira ses portes aux «cinéphiles d'entreprises» afin de permettre le visionnement de plus de 100 productions audiovisuelles ayant comme objectifs la FORMATION, l'INFORMATION et la PROMOTION dans l'entreprise. Visionnement continu les 28, 29 et 30 novembre 1994.

L'EXPOSITION

Les fournisseurs suivants seront réunis, les 29 et 30 novembre prochain, au Complexe Guy-Favreau, afin de faire la démonstration de leurs produits ou de leurs services.

Applied Electronics ■ BGW Multimédia ■ Centre d'infographie du Collège de Maisonneuve ■ Cité Électronique Vidéo ■ Concept Audio-Visuel ■ Edipix ■ Electrocom ■ Genius Productions ■ Intellia ■ Marketing Marc Vallée ■ Micro-Boutique ■ OFQJ ■ ON-Q Corporation ■ Sonovidéo ■ Vidéo Gadget

LES ATELIERS-CONFÉRENCES

CORPOVISION propose un ensemble d'ateliers-conférences qui s'adressent autant aux utilisateurs d'audiovisuel qu'aux producteurs eux-mêmes.

LE GALA

Animé par Grégory Charles, cet événement prestigieux aura lieu à 18 h 30, le 29 novembre au Gesù.

CORPOVISION 1994

Pour y participer ou pour recevoir le programme de conférences

COMPOSEZ MAINTENANT LE (514) 842 5333

ORGANISÉ PAR: QUI QUOI **EN COLLABORATION AVEC:**

Gouvernement du Québec Ministère de la Culture et des Communications
Gouvernement du Québec Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie
Bureau fédéral de développement régional (Québec) Federal Office of Regional Development (Québec)
Industrie Canada Industry Canada
ASTRAL Tech · BUZZ · CF Cable TV · SOREFI · COMTEC-ECLAIR INC · Idées au cube
LE DEVOIR · les studios marko inc. · MAG 2+ Les productions Mag 2 inc. · MAGISCOPE · DIXCOM · ZYRCON

28, 29 et 30 novembre 1994 - Centre de conférences du Complexe Guy-Favreau

PRIMA Télématic au Maroc

PRIMA Télématic vient de signer une entente de deux ans avec la division *Télécom* du **Maroc Bureau** pour la distribution de son système d'audiomessagerie *Prima Message 3.0* au Maroc et dans le Sahara.

Fondée en 1988 et établie à l'Île-des-Soeurs, PRIMA est une société de développement de services téléphoniques interactifs.

Le Maroc Bureau, pour sa part, oeuvre dans les secteurs de l'informatique, de la bureautique, des télécommunications et des systèmes multimédia. (DF)

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DU QUÉBEC



Gérald A. Ponton

Monsieur Dominique Calabrese, président du conseil d'administration de l'**Association des manufacturiers du Québec** est heureux d'annoncer la nomination de monsieur **Gérald A. Ponton** au poste de président et directeur général de l'Association.

Monsieur Ponton a fait carrière dans le secteur des affaires corporatives et juridiques. Au moment de sa nomination, monsieur Ponton pratiquait le droit au sein du cabinet d'avocats Mongeau et associés. De plus, il a occupé de 1981 à 1993 plusieurs postes de direction chez Provigo. Fondateur du Conseil québécois du commerce de détail, il occupa le poste de vice-président exécutif de cet organisme de 1977 à 1981.

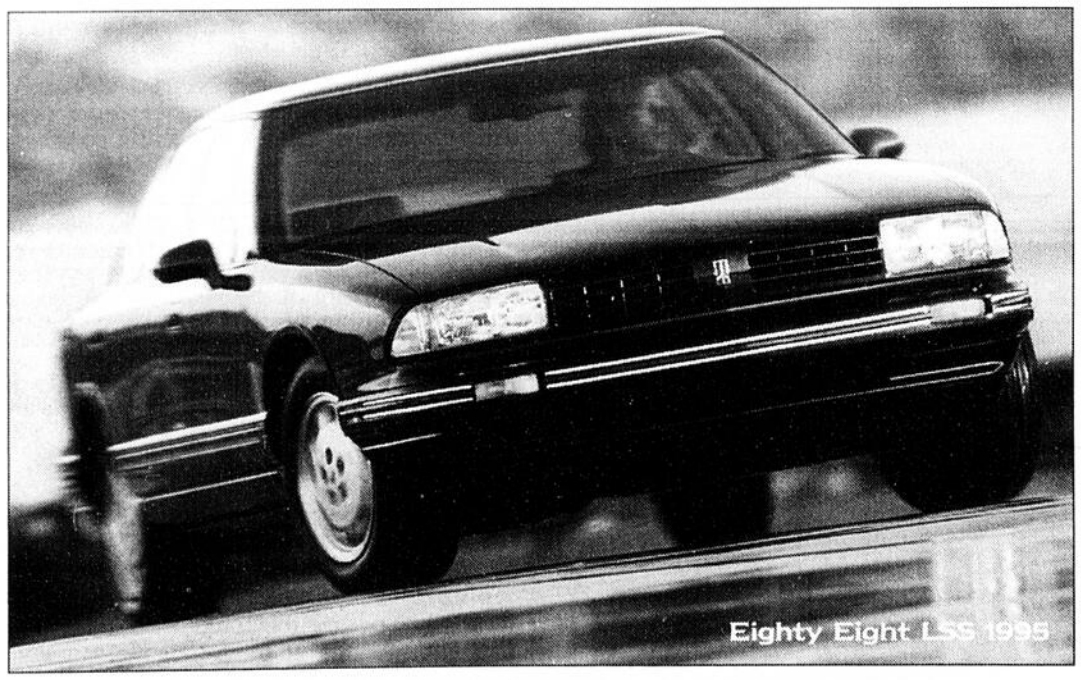
Bachelier ès arts de l'Université de Montréal, **monsieur Ponton** détient une licence en droit de l'Université d'Ottawa et est membre du Barreau du Québec depuis 1973.

L'Association des manufacturiers du Québec regroupe au Québec des entreprises manufacturières qui produisent 60 % de tous les biens manufacturés dans la province et regroupent 70 % de toute la main-d'oeuvre de ce secteur; l'Association a pour objectif de promouvoir, auprès du public et des autorités gouvernementales, l'apport et les intérêts de l'industrie manufacturière et de procurer aux entreprises membres, une gamme de services spécialisés essentiels à leur croissance.

NOS LOISIRS SAVENT AUSSI NOUS INSPIRER.



Ailes en composite de polymère. Sur l'Oldsmobile Eighty Eight LSS, les ailes sont à l'épreuve de la corrosion et résistent aux chocs mineurs. Et comme nous mettons autant d'énergie à protéger la voiture qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.



Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL

EN BREF

L'Association des entrepreneurs en construction ferme des bureaux

Pour réduire ses dépenses, l'**Association des entrepreneurs en construction du Québec** (AECQ) fermera ses bureaux régionaux de Saint-Laurent, de Laval, de Brossard et de Drummondville, le 1er mai 1995. Cette rationalisation entraînera quelques mises à pied.

Les bureaux régionaux de Saint-Laurent, de Laval et de Brossard seront fusionnés en un bureau unique, qui sera situé au siège social de l'organisme patronal, à Anjou. À la suite de la fermeture du bureau de Drummondville, les membres de l'association patronale recevront les services des bureaux de Trois-Rivières, de Sherbrooke ou de Montréal, selon le lieu de leur place d'affaires. (JPG)

LA CHAMBRE DE COMMERCE BRÉSIL-CANADA

et

Le Conseil Canadien pour les Amériques
The Canadian Council for the Americas

présentent un séminaire sur
«LE NOUVEAU BRÉSIL»

Le nouveau Brésil est en marche. Pays à la taille continentale, le Brésil représente à lui seul, le plus vaste marché d'Amérique latine et offre à la communauté d'affaires canadienne, des opportunités d'échanges à la mesure de ses atouts.

Plusieurs conférenciers de renom informeront les participants sur:

la direction que prendra le nouveau gouvernement; le plan Réal de stabilisation; le programme de privatisation; le rôle du Brésil dans le Mercosur et les perspectives ouvertes par ce dernier accord commercial sur le plan régional.

Panélistes: H.E. Sergio de Queiroz Duarte, Ambassadeur du Brésil au Canada; André Franco Montoro, Président du Comité d'organisation pour le Programme national de privatisation du Brésil; Paulo Cruz, Chef-consultant du projet environnemental au Brésil; Luiz Fernando Ferreira Levy, Éditeur de la «Gazeta Mercantil de São Paulo»; Denis Thibault, Directeur, Amérique latine et Caraibes au Département des Affaires extérieures et Commerce international (Canada); André Beaudoin, Directeur, Amérique Latine (MAIICC-Québec); Carlos Barbouth, la Banque Royale du Canada à São Paulo et Linda Bernst, de la Société pour l'Expansion des exportations.

À MONTRÉAL, le mardi 29 novembre 1994
Hôtel Hilton Bonaventure
1, Place Bonaventure, Montréal
Enregistrement: 8h30
Déjeuner conférence 9h00 à 14h00
Pour informations et inscriptions,
appeler le CCA au (514) 288-1744

Accord de transfert de technologie entre Pyrovac et Fabricom

Pyrovac International, de Québec, et **Fabricom**, de Belgique, réaliseront ensemble un projet basé sur le procédé de pyrolise sous vide, développé par Pyrovac.

Le projet vise la construction, en Belgique, d'une usine commerciale ayant la capacité de traiter 15 000 tonnes/année de déchets industriels.

Dans une première étape, Pyrovac et Fabricom réaliseront une série d'essais dans l'unité pilote de Pyrovac, installée actuellement dans les locaux du **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ), à Sainte-Foy.

Les déchets qui seront valorisés par la future usine sont des huiles usées, des solvants, des déchets industriels contaminés et leurs emballages.

Ces déchets sont produits par l'usine d'**OLEA**, dans la région du Hainaut.

OLEA appartient à **Watco**, numéro un de la collecte de déchets industriels en Belgique. Watco et Fabricom appartiennent au **Groupe Fabricom**, division de la multinationale belge **Tractebel**.

Le Groupe Fabricom est présent au Québec, ayant acquis il y a quelques mois un intérêt majoritaire dans une coentreprise de gestion des déchets avec le **Groupe Désourdy**, de Saint-Hubert. Cette coentreprise est associée à la *Municipalité régionale de comté (MRC) du Haut-Richelieu* dans **Compo Haut-Richelieu**, société de gestion des déchets et de tri-compostage, qui gérera les déchets domestiques sur le territoire de ladite MRC. (JPG)

Concordia honore des gens d'affaires

La Faculté des sciences de l'administration de l'**Université Concordia** honorera, le 18 novembre, quatre personnalités du monde des affaires de Montréal. Ce sont :

Jane Lawson, première vice-présidente et secrétaire générale de la **Banque Royale**;

Pierre Lessard, président et chef de la direction du **Groupe Métro-Richelieu**;

Humberto Santos, président et chef de la direction de la **Société financière Desjardins Laurentienne**, compagnie réunissant les institutions financières du **Mouvement Desjardins** et celles de l'ex-**Corporation du Groupe La Laurentienne**; et

Raymond Wong, président, chef de la direction et co-propriétaire des **Aliments Wong Wing**, le plus important producteur canadien d'aliments chinois congelés (chiffre d'affaires de 35 M$ en 1993).

MM. Santos et Wong ont fréquenté l'Université Concordia. (JPG)

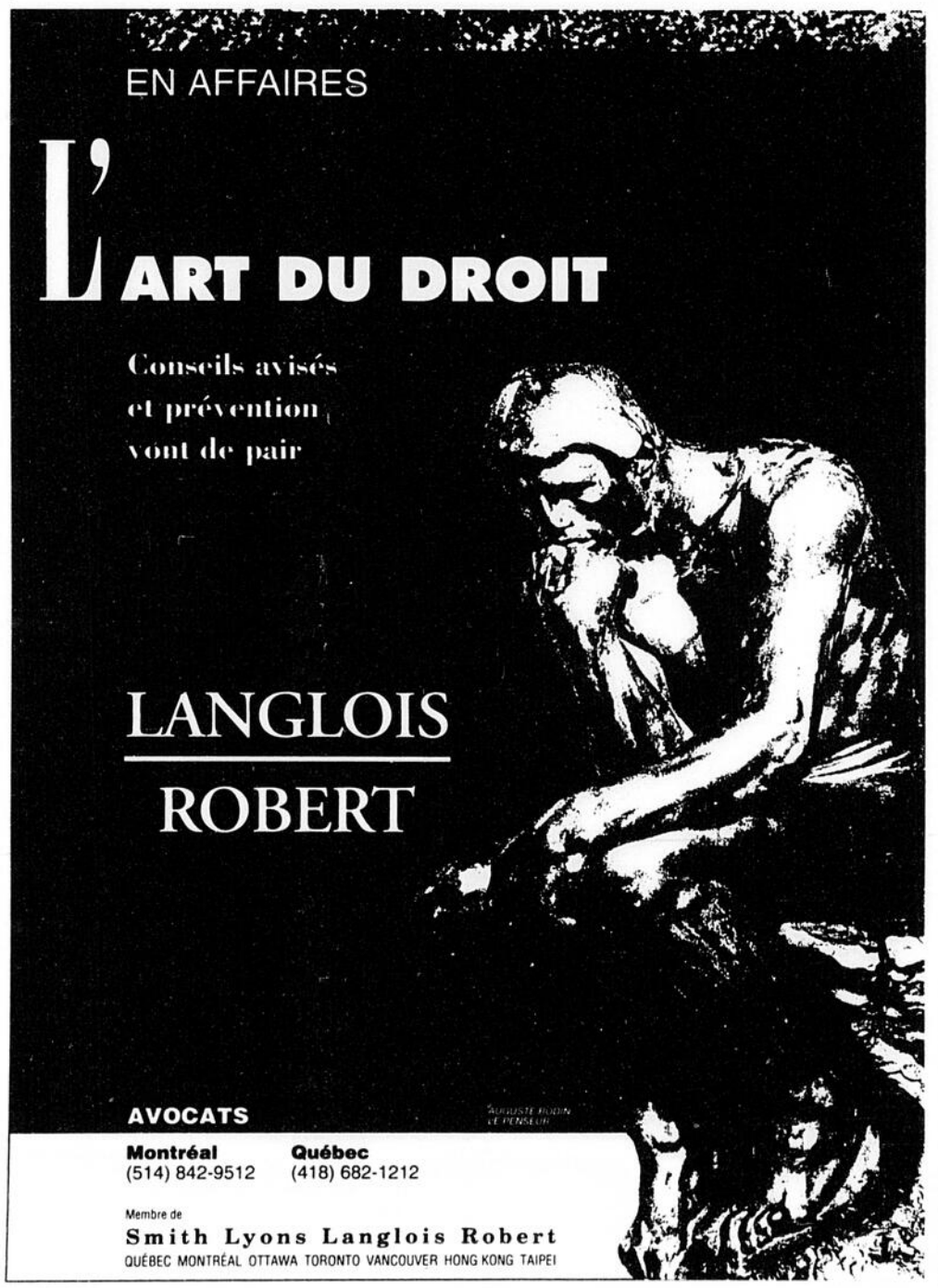
CIMA+ absorbe CÉDÉGER

La firme d'ingénieurs-conseils **CIMA+** vient de fusionner **CÉDÉGER**, société de génie-conseil spécialisée dans le domaine municipal.

Fondée en 1978, CÉDÉGER a des bureaux à Vaudreuil et à Laval. Elle sert une clientèle de 40 villes.

La fusion lui permettra d'augmenter son effectif, d'agrandir ses bureaux de Vaudreuil et de relocaliser son bureau de Laval.

CIMA+, qui a maintenant plus de 450 employés à son service, est la cinquième firme de génie-conseil au Québec, selon son président, **Kasimir Olechnowicz**. Elle est présente dans une douzaine de villes du Québec. (JPG)



AVOCATS

Montréal (514) 842-9512
Québec (418) 682-1212

Membre de
Smith Lyons Langlois Robert
QUÉBEC MONTRÉAL OTTAWA TORONTO VANCOUVER HONG KONG TAIPEI

Banque de Montréal


Marie-Thérèse Neklawi


André Pilon

S'étant donné pour principe de rapprocher les cadres supérieurs des clients de leur collectivité, la Banque de Montréal annonce les nominations de Madame Marie-Thérèse Neklawi au poste de vice-présidente et chef de la région de Sherbrooke, de l'Estrie et des Bois-Francs, et de Monsieur André Pilon au poste de vice-président et chef de la région Laval et Rive-Nord.

Mme Neklawi, qui demeure à Sherbrooke, exercera les fonctions de directrice de la succursale principale de Sherbrooke et sera en outre responsable des 19 succursales de la région. Elle dirigera une équipe chargée d'offrir une gamme complète de services bancaires aux clients, qu'il s'agisse d'entreprises ou de particuliers.

Mme Neklawi est actuellement inscrite au programme de MBA pour cadres de l'Université Concordia et au programme de formation bancaire professionnelle de l'Institut des banquiers canadiens. Depuis son entrée au service de la Banque en 1974, Mme Neklawi a occupé divers postes de direction. Elle a reçu le prix d'excellence du président en 1986 et en 1987 lorsqu'elle était directrice de succursale à Montréal.

M. Pilon, qui demeure à Sainte-Thérèse, exerce les fonctions de directeur de la succursale principale de Laval et continuera d'être responsable des 15 succursales de la région, comme il le fait depuis 1991. Il dirige une équipe chargée d'offrir une gamme complète de services bancaires aux clients, qu'il s'agisse d'entreprises ou de particuliers.

M. Pilon a complété le programme en management de l'Université McGill et est titulaire du brevet de l'Institut des banquiers canadiens. Depuis son entrée au service de la Banque en 1959, M. Pilon a occupé divers postes de direction.

La présence d'un nombre accru de cadres supérieurs dans les succursales à l'échelle du Québec permet à la Banque de répondre plus efficacement aux besoins de sa clientèle. La plupart des décisions bancaires, depuis l'établissement des heures d'accueil à l'approbation des prêts, sont prises au niveau de la collectivité.

Florasynth consacre 3,5 M$ à l'implantation d'une usine d'aromates forestiers en Matapédia

Florasynth Canada, filiale d'un groupe new-yorkais spécialisé dans les aromates pour les parfums et aliments, investit 3,5 M$ à Amqui, en Matapédia, pour la construction de sa première usine d'extraction au Canada.

L'entreprise exploite depuis plusieurs années à Montréal une usine d'élaboration d'ingrédients à base d'aromates naturels pour ses clients, dans les industries des produits cosmétiques et alimentaires.

Hors du Canada, le groupe Florasynth exploite déjà 13 usines d'extraction et d'élaboration d'ingrédients.

L'usine d'Amqui, qui aura initialement une vingtaine d'employés spécialisés, effectuera l'extraction de résine à partir de branches et d'aiguilles de sapins baumiers. Cette résine sera par la suite cristallisée sur place afin de servir d'ingrédients aromatiques.

La mise en chantier de l'usine doit commencer d'une semaine à l'autre. Sa mise en exploitation est prévue pour juillet prochain.

L'usine aura une capacité de traitement initiale de 40 tonnes par jour de produits forestiers. Des étapes subséquentes d'expansion pourraient augmenter cette capacité à 200 tonnes par jour. Florasynth pourrait notamment ajouter le traitement d'autres types de plantes pour en extraire des ingrédients médicinaux.

Pour la région d'Amqui, ce projet représente une étape significative des efforts de diversification de l'usage des sous-produits de l'exploitation forestière.

L'implantation de Florasynth est le premier projet concret d'investissement industriel qui résulte de ces efforts.

Les branches de sapin que traitera la future usine sont considérées comme un sous-produit inutilisé et même encombrant pour l'exploitation forestière, tant lors de la coupe que lors du reboisement.

Selon le commissaire industriel d'Amqui, **Jacques Desjardins**, les 40 tonnes par jour que traitera initialement la future usine ne représentent qu'une petite part des quelques milliers de tonnes de sous-produits forestiers qui sont disponibles dans la région.

Florasynth s'implante avec une technologie avant-gardiste d'extraction et de cristallisation de la résine de sapin baumier.

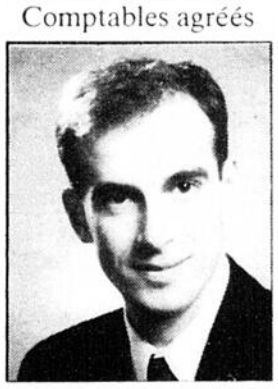
Cette technologie est basée sur l'utilisation de l'eau plutôt que des habituels solvants, considérés à risque pour l'environnement.

Florasynth a mis au point son projet en étroite collaboration avec des chercheurs de l'**Université de Sherbrooke** et des conseillers du **Centre québécois de valorisation de la biomasse**.

MARTIN VALLIÈRES

CA

JULIEN DUQUET NOURRY
Société en nom collectif
Comptables agréés



Michel Blouin, CA

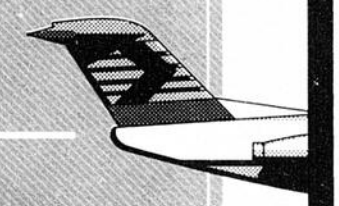
Les associés de Julien Duquet Nourry sont heureux d'annoncer que monsieur Michel Blouin, CA, s'est joint à leur cabinet à titre d'associé et directeur du service de la fiscalité.

Monsieur Michel Blouin est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec depuis 1987. Avant de se joindre au cabinet de Julien Duquet Nourry, Il a oeuvré au sein d'un des plus importants cabinets d'experts-comptables au Canada. Conseiller auprès d'une clientèle très diversifiée, il s'est spécialisé depuis les cinq dernières années en fiscalité des corporations et des particuliers. Il a complété le programme de l'Institut Canadien des Comptables Agréés en fiscalité et est chargé de cours en fiscalité à l'Université Laval.

Julien Duquet Nourry offre des services de vérification, de comptabilité, de fiscalité ainsi que de consultation en financement, achat et vente d'entreprises. Les bureaux sont situés au 2750, chemin Ste-Foy, bureau 220, Sainte-Foy (Québec) G1V 1V6. Téléphone: (418) 659-3152.

«QUÉBEC-TORONTO D'UN *seul* JET

3 FOIS *par* JOUR»



Inter-Canadien vous peint désormais le ciel tout en bleu entre Québec et Toronto grâce à trois vols quotidiens sans escale en jet. Conscients que votre temps est précieux, nous avons conçu notre horaire de départs de manière à faciliter vos correspondances avec les vols de Canadien en partance de Toronto vers le reste du pays et vers l'Asie. Inter-Canadien vous offre également 5 autres vols quotidiens vers Toronto comprenant une correspondance à Montréal.

- départs des vols quotidiens ***sans escale*** *-*

Québec • Toronto	**6h30, 11h30, 16h25**
Toronto • Québec	**8h45, 13h45, 18h45**

Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International ltée.

QUÉBEC 2002
Partenaire

Inter-Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU

ENTREPRISE

Ensemble, le Fonds de solidarité et la SDI perdent plus de 10 M$

Jeanneau relance l'usine de bateaux de Cadorette

L'usine de bateaux de plaisance **Cadorette**, de Grand-Mère, en Mauricie, reprend ses activités, mais sous une nouvelle identité, celle du fabricant français **Jeanneau**.

Ce renflouement permettra à quelque 150 à 200 ex-employés de Cadorette de retourner au travail. Pour un peu plus de 3 M$, la filiale du groupe industriel français **Chatellier**, premier fabricant mondial de voiliers de plaisance, vient d'établir sa première base industrielle en Amérique du Nord.

« Jeanneau songeait à un tel projet depuis un certain temps. La mise en liquidation de Cadorette, en août dernier, lui a fourni une excellente occasion de s'implanter pour de bon en Amérique du Nord », a affirmé aux AFFAIRES **Denis Lacerte**, ex-président et actionnaire de Cadorette, aujourd'hui vice-président de Jeanneau Canada.

Lourdes pertes

Le **Fonds de solidarité FTQ** et la **Société de développement industriel** (SDI), qui soutenaient Cadorette à bout de bras depuis la débâcle du marché nautique en 1990, ont encaissé une perte globale d'environ 10 M$ dans l'aventure.

Au Fonds de solidarité, on estime la perte nette entre 7,5 à 8 M$; celle-ci est formée de capital-actions, de prêts et de cautionnements. Le Fonds avait fait son premier investissement en 1990, notamment pour appuyer le maintien de quelque 175 emplois; le syndicat des employés est affilié à la **Fédération des travailleurs du Québec** (FTQ).

C'est le refus du Fonds, en août dernier, d'avancer de nouveaux fonds à Cadorette qui a précipité la liquidation du dernier fabricant de bateaux de plaisance à capitaux québécois.

Quant à la SDI, sa perte nette serait d'environ 3 M$. Elle avait consenti, l'an dernier, une garantie de 900 000 $ sur un prêt de 1,5 M$ du Fonds. La SDI détenait aussi des actions privilégiées de l'entreprise pour une valeur initiale de 2,2 M$, en 1992.

Ce montant est le solde d'un prêt participatif de 2,7 M$ consenti un an plus tôt au fabricant de bateaux **Doral**, en 1991. La faillite de ce dernier, en 1992, avait amené sa fusion avec Cadorette.

Ventes de 17 M$

Selon Denis Lacerte, Jeanneau vise des ventes de 17 M$ à sa première année au Canada. « Le réseau international de Jeanneau nous a déjà amené un premier contrat : 17 bateaux à moteur *Corail*, une marque de Jeanneau, pour l'Arabie Saoudite.

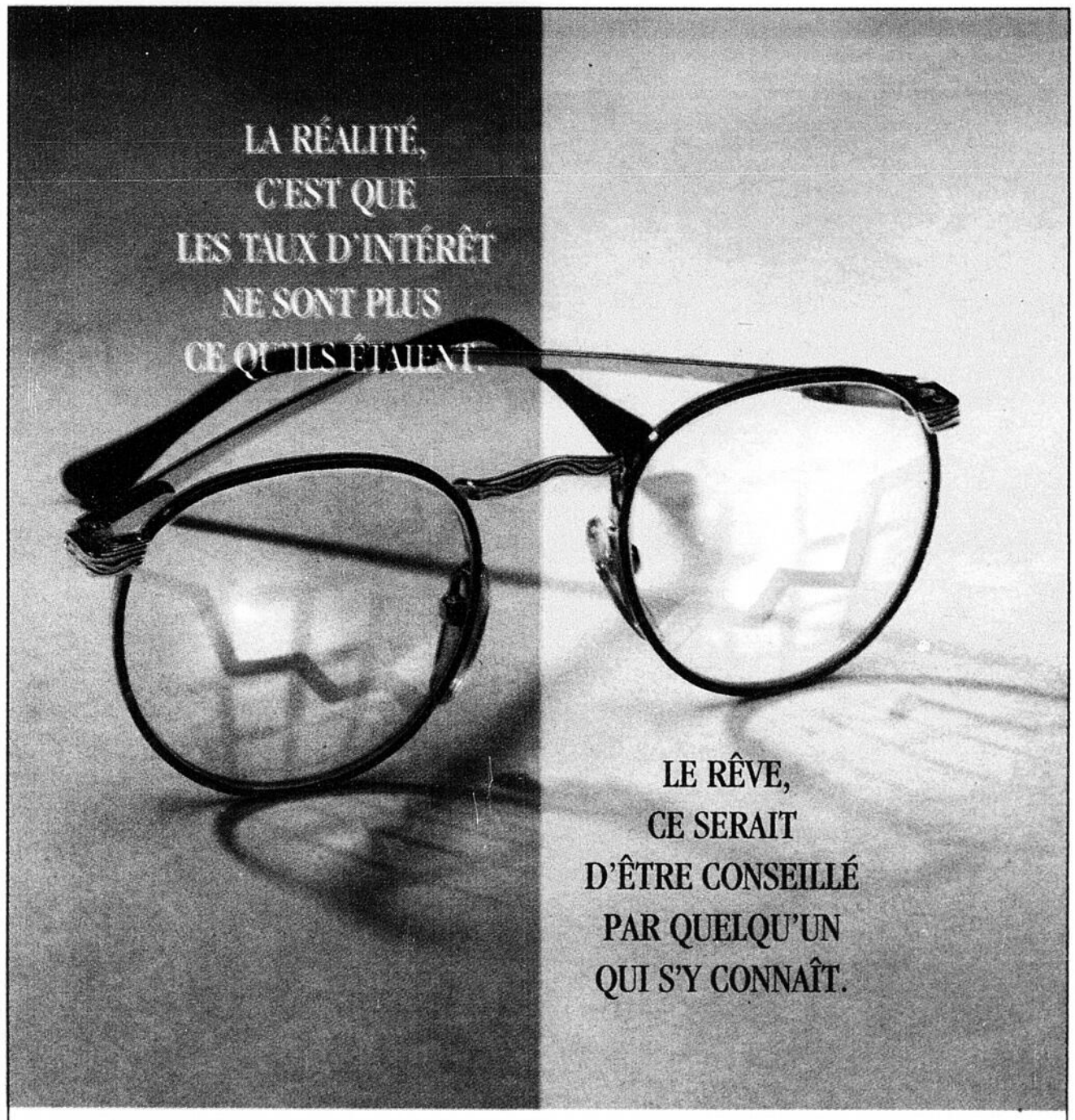
« En outre, nous voyons un marché aux États-Unis pour les bateaux *Doral* et *Thundercraft*, grâce à la faiblesse du dollar canadien. Dans l'immédiat, nous nous préparons pour les salons nautiques de Toronto (janvier) et de Montréal (février). »

Jeanneau et Cadorette se connaissaient déjà. Cadorette avait fabriqué quelque 800 coques en fibre de verre pour des bateaux à moteur *Corail*, de Jeanneau, vendus en Europe. Jeanneau envisage d'introduire la fabrication de voiliers à l'usine de Grand-Mère pour la saison 1996. Le projet requerra l'agrandissement de l'usine et l'ajout de nouveaux équipements.

Selon Denis Lacerte, le carnet de commandes global de Jeanneau serait d'ailleurs deux fois plus élevé actuellement que l'an dernier.

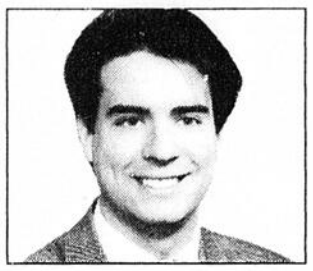
Le fabricant français a déjà livré jusqu'à 5 000 bateaux par année, des voiliers pour les deux tiers. Il a retrouvé la rentabilité l'an dernier, après une période difficile.

MARTIN VALLIÈRES



Lorsqu'on fait une offre d'achat, il faut respecter les délais

CHRISTIAN VAILLANCOURT



Me Christian Vaillancourt fait partie de l'étude Pouliot Mercure.

Les transactions immobilières sont souvent accompagnées de diverses négociations. Les offres et contre-offres d'achat ou de vente sont monnaie courante dans ce domaine.

Qui n'a pas, lors de l'achat de sa première résidence, eu à se prêter à ce jeu ?

Le 14 septembre 1994, les juges **Beauregard**, **Délisle** et **Steinberg**, de la Cour d'appel du Québec, rendaient jugement sous la plume du juge Beauregard dans l'affaire **Jean-Guy Hamel** c. **139248 Canada Inc.**

Il s'agissait d'un pourvoi en appel par Jean-Guy Hamel à l'encontre du jugement rendu, en novembre 1989, par le juge **Bernard Flynn**, de la Cour supérieure du Québec, rejetant l'action en passation de titres intentée par M. Hamel.

Offre d'achat

Les faits à l'origine de cette affaire remontent aux années 1986-87.

Le 29 avril 1986, M. Hamel a fait une offre d'achat pour un immeuble, propriété de 139248 Canada Inc. (la « Compagnie »).

Cette offre fut acceptée par la compagnie à la condition que l'acte de vente soit signé et la somme de 230 000 $ versée au plus tard le 1er avril 1987. Il était également prévu que le prix de vente devait être payé comptant ou en partie et comprendre également la prise en charge par M. Hamel de l'hypothèque contractée par la Compagnie en regard de la propriété (cette hypothèque venait à échéance le 8 avril 1987).

Il était donc clair que M. Hamel, en assumant l'hypothèque de la Compagnie, libérait cette dernière face à la banque.

Hypothèque

Plusieurs mois s'écoulèrent avant que M. Hamel ne commence sérieusement à réfléchir au mode de financement de la transaction.

Ce n'est qu'en février 1987 que diverses tentatives furent entreprises auprès de banquiers afin d'obtenir un financement hypothécaire.

Cependant, il semblerait que la banque détenant l'hypothèque de la Compagnie ne fut sollicitée en aucune manière. Cette hypothèque était en effet non transférable. Cependant, la Cour tient pour acquis que la banque aurait accepté que M. Hamel assume l'hypothèque de la Compagnie et que cette dernière soit ainsi libérée de ses obligations envers la banque. Encore fallait-il que la banque soit sollicitée en ce sens, ce qui ne semble pas avoir été le cas.

Retard chez le notaire

N'ayant pas obtenu de financement auprès d'une institution financière, M. Hamel se tourna alors vers des bailleurs de fonds privés.

Le 1er avril 1987, M. Hamel téléphone au notaire désigné pour la transaction et l'informe qu'il a les sommes nécessaires afin de compléter l'achat de la propriété.

Aucune information n'est toutefois transmise au notaire concernant la teneur des documents à produire dans le cadre de cette transaction. Les représentants de la Compagnie sont alors convoqués, la même journée à 16 h 00, par le notaire afin de conclure la transaction.

Après une attente d'environ 45 minutes, et comme M. Hamel ne s'était toujours pas présenté, ces derniers quittèrent le bureau du notaire. Ce n'est que vers 17 h 00 que M. Hamel et ses bailleurs de fonds se présentèrent chez le notaire.

Le notaire aurait alors tenté de rejoindre les représentants de la Compagnie, sans succès cependant.

À l'arrivée de M. Hamel chez le notaire, les documents nécessaires à la transaction n'étaient toujours par rédigés, le notaire n'ayant reçu aucune instruction en ce sens et n'ayant été informé de la clôture de la transaction que la journée même.

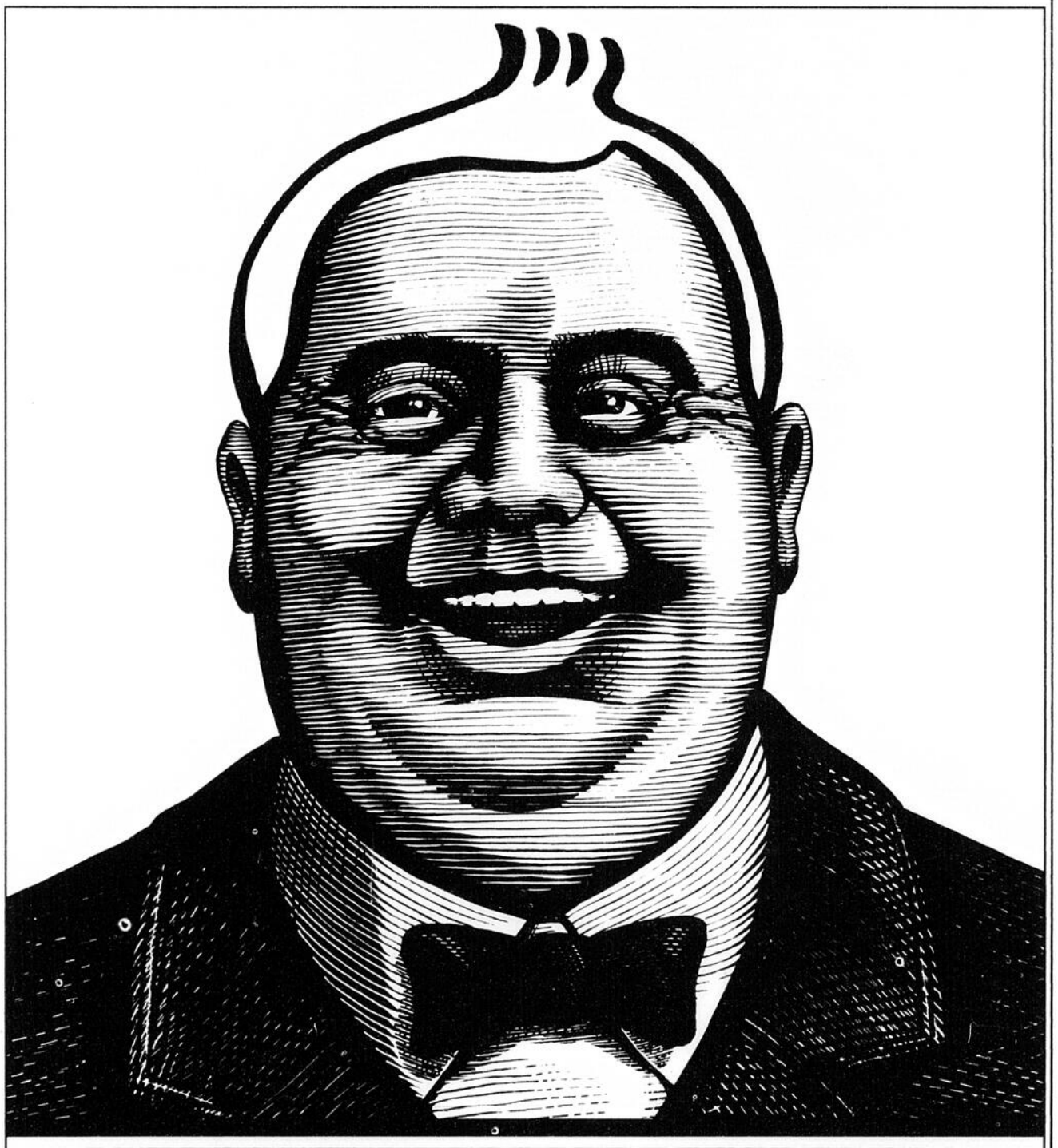
En tout état de cause, M. Hamel et ses bailleurs de fonds quittèrent le bureau du notaire vers 18 h 30 sans qu'aucun acte ne soit signé.

À la suite de cette rencontre, la Cour constate que M. Hamel n'avait toujours, en date du 9 avril, fait aucune démarche auprès de la banque de la Compagnie afin de faire effectuer le transfert de l'hypothèque.

Les représentants de la Compagnie l'informèrent alors qu'ils ne se considéraient plus obligés de vendre puisque les délais à l'offre étaient expirés. Les bailleurs de fonds de M. Hamel se retirèrent également du dossier. Compte tenu de l'ensemble de ces faits, le juge Flynn, de la Cour supérieure, avait rejeté l'action en passation de titre de M. Hamel au motif que le délai pour la signature du contrat de vente et le paiement du prix était de rigueur.

La Cour d'appel, par l'entremise du juge Beauregard, confirme cette décision et rejette ainsi l'appel de M. Hamel. Le juge Beauregard s'exprime en ces termes :

« Je partage l'opinion du juge de première instance qu'il fallait que l'appelant (M. Hamel) paie le prix le 1er avril 1987 ou au moins à une date assez rapprochée pour que, le 8 avril, l'intimée (la Compagnie) puisse payer la banque et être libérée de ses obligations envers celle-ci. Or, comme on le constate, l'appelant n'a jamais, avant le 8 avril, payé le prix de vente, soit par un paiement comptant, soit par un paiement partiel comptant et par le transfert de l'hypothèque ».



JE SUIS TOUJOURS COMBLÉ AU

GERMAIN • DES • PRÉS

HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC
1-800-463-5253

CARTES D'AFFAIRES

CONSULTATION PROV-FED INC.

• AIDE FINANCIÈRE ET SUBVENTIONS GOUVERNEMENTALES
• CRÉDITS D'IMPÔT À LA RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Tél.: (514) 273-8611 Téléc.: (514) 273-6188



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

FISCALITÉ

TPS et TVQ : réduisez les

Lorsqu'il se glisse une erreur touchant les taxes à la consommation, il arrive que le ministère du **Revenu** émette une cotisation.

S'il s'agit du ministère du Revenu du Québec, des intérêts au taux réglementaire et des pénalités de 6 % pour la TPS et de 15 % pour la TVQ se greffent aux taxes dues. Cette douloureuse piqûre peut toutefois être soulagée par certaines mesures d'allégement.

Ces mesures ne s'appliquent que lors de circonstances extraordinaires ou lors d'opérations sans effet fiscal. De plus, les régimes de la TPS et de la TVQ n'ont pas encore été harmonisés à ce niveau. Examinons tout d'abord le régime de la TPS.

Annulation des pénalités et intérêts - TPS

La première situation se présente lorsque des circonstances extraordinaires ont empêché la personne de payer ou de verser la TPS.

Dans ces cas, le ministère du Revenu peut annuler les pénalités et intérêts. Les exemples qui suivent illustrent, toutefois, le caractère unique de ces événements :

- l'entreprise subit une inondation ou un incendie ;
- une grève de la poste empêche la livraison des remises au ministère du Revenu du Québec ;
- la personne responsable des remises de taxes a subi un accident ou éprouve des troubles émotifs sérieux.

À ces situations, peuvent aussi se greffer des événements qui sont hors du contrôle de l'entreprise à cause d'une erreur du ministère. Par exemple :

- une erreur dans une publication ministérielle fait en sorte que des déclarations sont produites en retard ;
- des renseignements inexacts sont fournis par le ministère ;
- le ministère effectue des erreurs dans le traitement des données ;
- des renseignements sont fournis en retard par le ministère, empêchant ainsi l'entreprise de se conformer aux exigences des lois.

Si vous croyez que vous pouvez bénéficier d'une annulation des intérêts et des pénalités à la suite d'une cotisation, vous devez en faire la demande écrite au ministère du Revenu du Québec.

Vous aurez à expliquer les circonstances extraordinaires et indépendantes de votre volonté qui ont fait en sorte que vous n'avez pu vous conformer aux exigences de la loi.

Vous devrez aussi, dans la mesure du possible, fournir la preuve documentaire ou toute correspondance pertinente relative à cet événement.

En fonction des informations que vous fournirez au ministère, celui-ci sera en mesure de décider s'il accordera une annulation complète ou partielle des intérêts ou des pénalités ou s'il les maintiendra. Le ministère tiendra compte des facteurs suivants :

1. Est-ce que les déclarations antérieures ont été faites selon les exigences de la loi ?
2. Est-ce que vous avez agi avec diligence afin que les erreurs soulevées lors de la cotisation soient corrigées ?
3. Est-ce que, dans le cours normal de vos affaires, vous vous tenez au courant des modalités de la loi afin de prévenir ou de réduire à leur minimum les risques d'erreurs ?

Réduction des pénalités et intérêts - TPS

La deuxième situation se présente lorsque la taxe non remise au ministère du Revenu n'entraîne aucun effet fiscal ou, en d'autres mots, aucune perte pour l'État.

À titre d'exemple, un vendeur et un acheteur inscrits aux fins de la TPS ont effectué une transaction taxable sans que la taxe ne soit perçue. Dans cette situation, bien que le ministère ait été privé d'une taxe perçue, il aurait accordé un crédit de cette même taxe à l'acheteur inscrit, d'où l'effet nul quant à la perte de revenu pour le ministère.

Dans une telle situation,

→

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!

Gratuit!
Version DÉMONSTRATEUR **PC-IMPôTS 93**

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.

pénalités et les intérêts au minimum

les intérêts et la pénalité peuvent être réduits jusqu'à ce qu'ils représentent globalement 4 % des taxes non remises. Les conditions suivantes doivent cependant être respectées :

1. La fourniture a été faite à une personne inscrite qui aurait eu droit à un crédit total de la taxe si celle-ci avait été appliquée. Si la fourniture est effectuée à une personne qui ne peut réclamer un crédit total de la TPS, tel un consommateur, un organisme sans but lucratif, une municipalité ou une institution financière, la transaction ne sera pas considérée sans effet fiscal.

2. La personne est cotisée pour la première fois pour ce genre d'omission et démontre qu'elle s'est toujours acquittée adéquatement de son rôle de mandataire.

3. La personne démontre qu'elle a pris les mesures requises afin de corriger les erreurs pour les transactions ultérieures.

4. La personne démontre qu'elle acquitte adéquatement la TPS lors de ses transactions courantes et que cette erreur n'est pas courante ou répétitive.

Contrairement à la première situation, la personne n'a pas à écrire au ministère pour obtenir cet allègement, si cette erreur est décelée durant la vérification. Dans ce cas, le ministère prendra immédiatement en considération l'imposition des intérêts et pénalités minimum de 4 % pour la personne qui se qualifie.

Normalement, le ministère aurait dû considérer systématiquement la réduction des pénalités et intérêts pour toutes les cotisations émises depuis le 22 juin 1994.

Si des pénalités et intérêts ont quand même été imposés depuis cette date ou même avant, vous auriez avantage à analyser les conditions d'application de ces réductions et de faire une demande écrite au ministère si vous avez droit à une réduction ou une annulation de ces intérêts et pénalités.

La position du Québec

Le ministre du Revenu du Québec a annoncé, le 16 juin dernier, que la *Loi sur le ministère du Revenu* sera modifiée afin d'accorder au ministère le droit de renoncer, en totalité ou en partie, à la pénalité et aux intérêts et ainsi s'harmoniser avec l'application de la TPS.

Il est question qu'un projet de loi soit présenté sous peu qui verra à harmoniser non seulement la possibilité à la renonciation complète ou partielle des intérêts et de la pénalité, mais aussi introduira une disposition qui aura comme effet de réduire les intérêts et la pénalité à un seuil minimum lors de transactions qui n'ont aucun effet fiscal.

Harmonisation

Somme toute, ce projet de loi viendra sensiblement harmoniser la loi sur la taxe de vente du Québec à la loi sur la taxe d'accise en matière d'annulation d'intérêts et de pénalité. Il est à prévoir que la mesure administrative en vigueur actuellement disparaîtra avec le dépôt de ce projet de loi.

Cette mesure prévoit présentement que, lors d'une cotisation, la personne cotisée doit demander au ministère du Revenu du Québec l'annulation des intérêts et de la pénalité en alléguant qu'il s'agit d'une première offense à l'application de la TVQ. Tout comme pour l'application de la TPS, le ministère du Revenu tiendra compte de l'historique de la personne au niveau de l'observance de la loi, des correctifs qu'elle a apportés à la suite de ces erreurs et des procédures mises en place afin de s'assurer que la TVQ est acquittée adéquatement.

ROBERT DEMERS



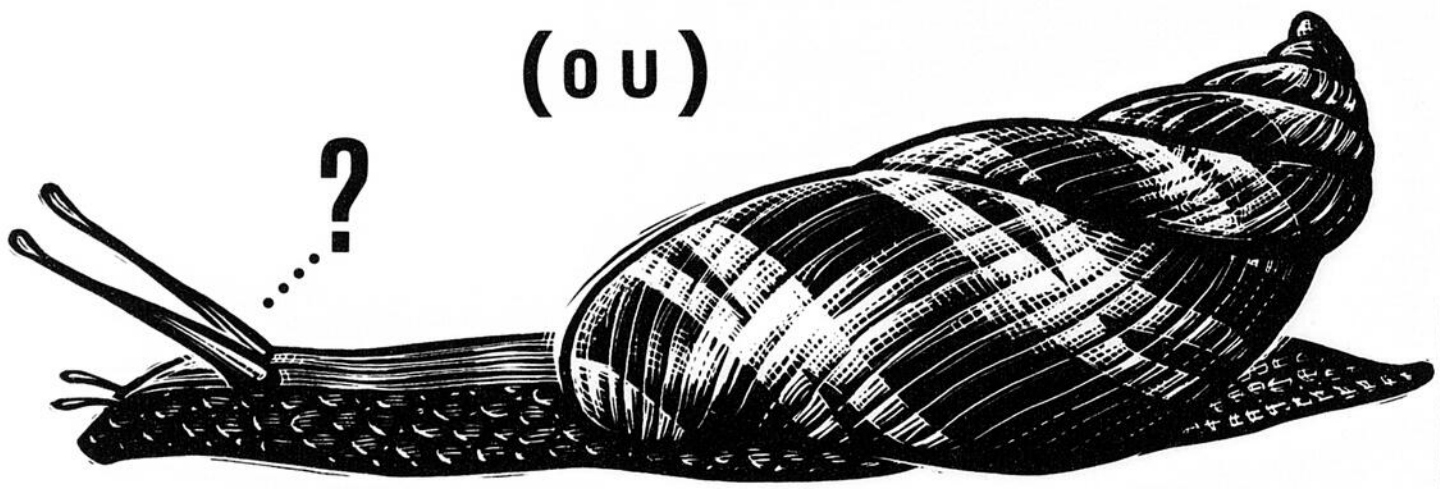
Robert Demers, m. fisc., est associé au bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche.
Cet article a été écrit avec la collaboration de Guy Soulière.

[E S T - C E ?]

un mollusque gastéropode terrestre herbivore

(OU)

?



UN bloc-notes SANS circuit intégré pentium.

VOICI LE BLOC-NOTES T4900CT DE TOSHIBA. Il s'agit de l'un des blocs-notes les plus rapides au monde et de l'innovation la plus fougueuse de Toshiba. Le T4900CT allie l'agilité de l'ordinateur de bureau le plus expéditif à la portabilité du bloc-notes. De plus, il compte parmi la gamme de produits Toshiba qui devancent la concurrence par leur fiabilité et leur durabilité. Pour obtenir de plus amples renseignements sur le T4900CT ou d'autres blocs-notes de Toshiba, communiquez avec nous au 1 800 387-5645. Faites vite !



AVANTAGES ÉCLAIR DU T4900CT : Processeur Pentium^MC Intel 75 MHz • Écran couleur TCM de 10,4 po à matrice active • 810 millions d'octets (= Disque dur 772 Mo) • Mémoire vive de 8 Mo extensible à 24 Mo • Une fente PCMCIA de type II et une fente PCMCIA de type III • Vidéo à bus local • Soutient les fichiers sonores .WAV et MIDI • 7 livres • Pointeur intégré AccuPoint^MC • Logiciels MS-DOS, Microsoft Windows pour Workgroups^MD et Windows Sound System^MC préinstallés. Gestionnaire de cartes 3.0 de Toshiba compris.

TOSHIBA
Une force du monde d'aujourd'hui.

© Toshiba du Canada Limitée, 1994. Tous les noms de produits suivis d'un symbole de marque sont des marques de commerce ou des marques déposées des fabricants respectifs. Caractéristiques modifiables sans préavis.

Un employé a droit d'avoir accès au dossier médical commandé par son employeur

Dans l'affaire **X** c. **Dow Chemical Canada**[1], la **Commission d'accès à l'information** à donné raison à un employé qui demandait un exemplaire de rapports médicaux rédigés par des médecins experts l'ayant examiné à la demande de son employeur.

Il s'agit-là d'une des premières décisions rendues par la Commission relativement à la nouvelle *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*[2], entrée en vigueur, pour l'essentiel, le 1er janvier 1994.

Les faits

À la suite de ses absences pour maladie, l'employé fut soumis, le 15 avril 1992, à une évaluation médicale chez un psychiatre désigné par l'employeur.

En janvier 1994, alors qu'il était toujours absent du travail, l'employé s'adressa à son employeur pour obtenir un exemplaire du rapport médical du mois d'avril 1992. Cette demande demeura sans réponse.

Quelque temps plus tard, l'employé demandait à réintégrer son emploi au sein de l'entreprise, en invoquant qu'il avait recouvré ses capacités physiques et psychologiques. L'employeur le soumit alors à deux autres expertises médicales, qui l'emmenèrent à le congédier, en date du 7 avril 1994, au motif de son incapacité à remplir adéquatement ses fonctions. L'employé contesta cette décision.

Parallèlement, l'employé s'adressa à la Commission afin qu'elle statue quant à son droit d'accès aux différents rapports médicaux, suivant les termes de l'article 42 de la Loi.

Les motifs de l'employeur

Pour justifier son refus d'accès, l'entreprise a invoqué essentiellement trois motifs. Elle a d'abord plaidé que les rapports médicaux étaient protégés par le secret professionnel de l'avocat, puisqu'ils avaient été adressés par les médecins experts à un avocat.

Elle a par la suite invoqué l'article 39 de la Loi qui permet, entre autres, de refuser de communiquer à une personne un renseignement personnel la concernant lorsque la divulgation du renseignement risquerait vraisemblablement d'avoir un effet sur une procédure judiciaire dans laquelle l'une ou l'autre a un intérêt.

Subsidiairement, l'entreprise a soutenu que les recommandations contenues dans ces rapports devraient échapper au droit d'accès, comme c'est le cas pour les organismes du secteur public, et que, par ailleurs, l'autre partie des rapports, s'ils devaient être communiqués, devraient être acheminés au médecin traitant.

La décision

Dans sa décision, le commissaire **Pierre Cyr** nota d'abord qu'il n'est pas contesté que les rapports d'expertise sont des dossiers constitués exclusivement de renseignements personnels concernant l'employé au sens donné à cette expression dans la Loi.

Le commissaire rappela que le droit d'accès s'appuie notamment sur l'article 38 du *Code civil du Québec* de même que sur l'article 27 de la Loi. Il procéda ensuite à l'étude de l'article 37 de la Loi, qui traite spécifiquement des renseignements relatifs à la santé d'une personne.

Suivant cette disposition, pour pouvoir refuser la consultation d'un dossier de santé, l'entreprise doit offrir à la personne concernée de désigner un professionnel du domaine de la santé de son choix pour recevoir communication de tels renseignements et les communiquer à ce professionnel.

Il reviendrait alors au professionnel ainsi désigné de déterminer le moment où la consultation pourrait être faite par la personne concernée, en tenant compte du préjudice qui pourrait en résulter pour sa santé, et de l'en aviser.

Selon le commissaire, à défaut de respecter la condition énoncée à l'article 37, une entreprise ne pourrait refuser la consultation des renseignements de santé à une personne concernée. Toute autre restriction à l'accès, telle celle qu'on retrouve à l'article 39 portant sur l'effet que pourrait avoir la divulgation sur une procédure judiciaire, serait exclue.

Le commissaire ajouta qu'il doutait fort que, dans les circonstances de cette affaire, il puisse être possible de soulever le secret professionnel de l'avocat. En effet, les renseignements confidentiels en cause ne sont pas ceux obtenus par l'avocat de son client, mais bien ceux confiés par l'employé à l'expert médical.

Quand à l'argument subsidiaire soulevé, le commissaire nota tout simplement que la Loi ne comportait aucune disposition équivalente à celles que l'on retrouve dans la Loi sur l'accès applicable aux organismes du secteur public, de sorte que l'argument que les recommandations formulées par l'expert médical ne pourraient être divulguées ne peut être retenu.

Dans une conclusion quelque peu surprenante, compte tenu, notamment, des limitations énoncées à l'article 39 de la Loi, le commissaire a en conséquence ordonné à l'entreprise de communiquer les documents en litige au médecin traitant du demandeur.

1 : D.T.E. 94T-1136, 1994-06-16.
2 : L.Q. 1993, chapitre 17 (projet de loi 68).

JEAN-MARC BRODEUR



Me Jean-Marc Brodeur fait partie de l'étude Loranger Marcoux.



GCP GROUPE CONSEIL PRÉCISION

DÉJEUNER-CAUSERIE
(7H30 À 9H15)

«COMMENT ARRÊTER D'ÊTRE SUBMERGÉ PAR VOTRE ENTREPRISE»

Réservez vos billets auprès de Anna Brillon au 528-8228
Prix d'entrée : 15.00$

Laval
24 novembre 1994
Hôtel des Gouverneurs

Longueuil
25 novembre 1994
Holiday Inn

MARKETING

Les stratégies de prix doivent tenir compte des nouvelles valeurs des consommateurs

« Quand mes clients me demandent comment les consommateurs réagissent aux prix, je leur répète une boutade de **Pierre Dutil**, un collègue beauceron », a déclaré d'emblée **Pierre Brouillette**, à propos des stratégies de prix des entreprises québécoises.

« Il dit toujours *à qualité égale, je regarde le prix et à prix égal, je regarde la qualité*. Cela résume bien le comportement de l'acheteur », a indiqué le président de **Communications Soleil** (Montréal), une firme spécialisée dans la communication d'entreprise à entreprise.

« Dans les années 1990, le consommateur privilégie cinq valeurs. Il est d'abord rationnel et en contrôle de ses achats. Ensuite, il veut de la substance, pas des qualificatifs ronflants. Enfin, il exige un rapport qualité/prix élevé et désire minimiser le risque de son achat.

Selon M. Brouillette, cela signifie que le prix continue à occuper l'avant-scène des préoccupations des consommateurs. Il ajoute que la majorité des entreprises québécoises n'ont cependant pas arrêté de politique de prix, ou analysé l'impact des variations de prix sur leur performance.

« Les sociétés improvisent encore quand vient le temps d'établir leurs prix. Par exemple, plusieurs dirigeants ignorent qu'une étude du groupe-conseil **McKinsey** démontre qu'une variation de 1 % du prix entraîne une variation de 11 % au niveau des profits. »

Une cascade d'escomptes

Le président de Communications Soleil déplore également les « cascades d'escomptes » auxquelles se livrent les entreprises.

« Quand on regarde une facture, qu'est-ce qu'on voit? Toute une série d'escomptes; pour le volume acheté, le paiement rapide, les délais de livraison, la fréquence d'achat et combien d'autres choses. C'est aberrant ! « Encore trop de décideurs n'ont pas compris que donner un escompte, c'est laisser du profit sur la table. Si vous accordez un escompte de 5 % à un client et que votre marge brute est de 15 %, vous devez suppléer à cette perte de revenus en augmentant votre volume de 100 % sur ce compte.

« Un ménage est donc de mise dans les escomptes. Une entreprise ne devrait conserver que ceux qui lui permettent de faire des gains spécifiques, dans un marché ou un créneau, ou auprès de clients particuliers. »

Pierre Brouillette prêche aussi la créativité au sujet des escomptes. « On peut suivre l'exemple de **Sico**, qui sort des sentiers battus. Cette compagnie récompense plutôt la fidélité de ses clients et la hausse de leur volume d'achats. »

Sensibilité aux prix

Pour établir leurs stratégies de prix, les entreprises doivent également maîtriser les facteurs de sensibilité aux prix. « Les gens sont moins sensibles au prix quand le produit est unique. Par exemple, **Venmar** développe des produits exclusifs. Mais, ce peut être aussi un produit d'utilisation courante qui est redéfini de façon originale, comme le balai *Oscar* de **Promotions Atlantiques**.

« Le consommateur est aussi moins sensible aux prix quand il ne connaît pas de solutions de rechange. C'est le grand avantage de tous les produits qui sont vendus à domicile. Quand on assiste à une présentation de jouets **Jocus**, on ne peut comparer immédiatement avec des produits équivalents. »

« Les produits à coûts partagés sont également moins sensibles au prix. Par exemple, en ce moment, une entreprise reçoit un crédit d'impôt pour des programmes de formation. »

Des produits difficiles à comparer représentent un autre facteur qui rend moins sensible au prix. « Tout comme les éléments d'actif déjà amortis. Par exemple, les gens comparent rarement les prix des cartouches de rechange pour les stylos ou des logiciels. Dans les deux cas, ce sont des articles qui sont utilisés en conjonction avec un produit déjà payé. »

Éléments d'actif utilisés

Autre notion qui peut influencer les stratégies de prix : les éléments d'actif utilisés par le consommateur.

« Je reviens de France et les restaurants **McDonald** là-bas ont deux niveaux de prix. Une boisson gazeuse coûte huit francs, si elle est consommée en salle, et cinq francs, si on la prend au comptoir ou on l'emporte avec soi. « C'est brillant ! Le consommateur ne paie que pour les éléments d'actif qu'il utilise. Cela a deux conséquences : d'abord on demeure beaucoup plus concurrentiel; ensuite la valeur ajoutée qu'on procure devient évidente aux yeux des consommateurs.

Une entreprise peut aussi adopter une autre stratégie pour être moins dépendante du prix: devenir un fournisseur d'un domaine plutôt qu'un produit.

« C'est ce que fait maintenant **Timex**. Elle offre maintenant aux détaillants des marques privées et promotionnelles, ses produits réguliers et une gamme de montres plus dispendieuses. Au lieu de jouer sur les prix, Timex a choisi d'offrir des solutions alternatives à ses clients. »

GILLES DES ROBERTS

Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal
GI GROUPE INNOVATION

L'apprentissage du savoir : source majeure de profits

CONFÉRENCE MANAGEMENT

Mercredi, 30 novembre 1994 – 7 h 30 à 10 h

Le Centre Sheraton
(Salle de bal)

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain, en collaboration avec le Groupe Innovation, a le plaisir de vous présenter une conférence de monsieur Stanley M. Davis. Ce «géant» de l'innovation et leader de première ligne est l'auteur de plusieurs ouvrages à succès.

Stan Davis démontrera l'urgence de faire du savoir le fondement de toute entreprise et proposera des programmes qui marchent et dont l'efficacité repose sur le savoir comme source majeure de profits.

Une période de questions suivra l'allocution de monsieur Davis.

Billet(s)
membre : 110 $
non-membre : 130 $

Table de 8
membre : 850 $
non-membre : 1 000 $
(TPS 7% et TVQ 6,5% en sus)

Réservation : Ghislaine Larose
Téléphone : 871-4001
Télécopieur : 871-1255
5, Place Ville Marie, niveau Plaza
bureau 12500
Montréal (Québec) H3B 4Y2

CGI Desjardins PRATT&WHITNEY CANADA

AU SOMMET

FCA

Le titre de Fellow vise à reconnaître le mérite des comptables agréés qui se sont illustrés de façon exceptionnelle dans la société et au sein de la profession. Le Bureau de l'Ordre des comptables agréés du Québec vient de décerner ce titre à 15 comptables agréés.

LES NOUVEAUX FCA


Alain Benedetti, FCA
Associé directeur régional
Caron Bélanger/Ernst & Young
Montréal


France Guérette, FCA
Professeure, UQAR et
Associée, Blouin et Associés
Rimouski


Louise Martel, FCA
Professeure agrégée, HEC et associée universitaire KPMG
Montréal


Norman Daitchman, FCA
Associé
Zittrer Siblin Ernst & Young
Montréal


Pierre Jalbert, FCA
Associé
Jalbert Kirouac
Québec


R. Claude Ménard, FCA
Président du conseil
Aliments Ultima
Granby


Sheila Fraser-Gagnon, FCA
Associée
Caron Bélanger Ernst & Young
Québec


Robert L'Abbé, FCA
Associé
Raymond, Chabot, Martin, Paré
Montréal


André Rioux, FCA
Associé directeur
Le Groupe Mallette Maheu
Sept-Îles


Robert Friedman, FCA
Associé
Fuller Landau
Montréal


Marc Lemieux, FCA
Président et chef de la direction
Trustco Desjardins et filiales
Québec


André Trépanier, FCA
Associé
KPMG
Montréal


Gilles Gauthier, FCA
Associé
Gilles Gauthier CA
Montréal


André L'Espérance, FCA
Président
Multi Ind
(Industries Dettson)
Magog


Louise Verville, FCA
Associée
Verville, Sasseville
Hull

CA Comptables agréés du Québec

Cuba s'ouvre sur le monde : une occasion à

Orpheline depuis la chute du bloc soviétique, Cuba veut réintégrer peu à peu l'économie mondiale avec l'aide de nouveaux partenaires étrangers.

Les entreprises canadiennes et québécoises doivent donc organiser dès maintenant leur présence au pays de **Fidel Castro**.

Si elles tardent trop, elles risquent de se faire distancer par des concurrents internationaux qui sont de plus en plus nombreux à miser sur la renaissance économique de l'île-république de 11 M d'habitants.

Tel est le message qu'a livré l'ambassadeur du Canada à Cuba, **Mark Entwistle**, devant des membres du **Conseil canadien pour les Amériques**, au cours de séances d'information tenues la semaine dernière à Montréal et à Toronto.

Le Conseil regroupe quelque 400 gens d'affaires, analystes économiques et conseillers gouvernementaux qui s'intéressent à l'Amérique latine.

« Il y a des dizaines de sociétés étrangères qui attendent pour des locaux de bureaux à La Havane, mais encore trop peu d'entre elles viennent du Canada, a déploré l'ambassadeur Entwistle.

« Les Mexicains, les Espagnols, les Français, les Britanniques et les Italiens sont de plus en plus présents, souvent avec l'appui financier discret de leurs gouvernements. On s'attend à l'arrivée prochaine des Japonais et de leur masse de capitaux et de technologies.

« Quant aux Américains, les dirigeants cubains estiment qu'il ne s'agit que d'une question de temps avant que Washington ne réexamine son embargo commercial. »

Mark Entwistle a souligné que la présence américaine était déjà palpable en dépit de l'embargo, ne serait-ce que par le dynamisme des gens d'affaires d'origine cubaine de la région de Miami.

Économie du dollar

Selon l'ambassadeur canadien, la libéralisation de la détention de devises étrangères à Cuba, depuis un an, a suscité l'émergence d'une économie parallèle basée sur le dollar américain.

« Cette économie, qui gravite autour de l'industrie touristique, est relativement dynamique. C'est l'économie officielle en pesos qui est en sérieuse difficulté. Par exemple, une soirée de pourboires en dollars américains pour un Cubain, dans le secteur touristique, rapporte l'équivalent d'un mois de salaire moyen en pesos.

« Pour régulariser ces disparités, les autorités cubaines envisagent de créer une nouvelle monnaie nationale qui serait davantage liée au dollar américain. »

Entre-temps, le gouvernement cubain a misé sur l'intervention de partenaires étrangers dans tous les secteurs d'activité, à l'exception de la santé publique et de l'éducation.

L'ambassadeur Entwistle a rappelé que même le secteur sucrier, un véritable symbole national, a été ouvert aux investisseurs étrangers. Jusqu'à maintenant, les secteurs des mines et du tourisme ont le plus attiré les entreprises canadiennes.

M. Entwistle a indiqué qu'elles doivent se positionner dès maintenant pour la deuxième vague d'investissements étrangers, cette fois dans les services spécialisés et les infrastructures.

« Les transports, le camionnage, les opérations portuaires, l'ingénierie et les télécommunications sont parmi les nouveaux secteurs de partenariat étranger à Cuba qui devraient intéresser les entreprises d'ici.

« Le Canada et le Québec

→

Des entreprises du Québec profitent de l'essor de l'industrie touristique à Cuba

Les Québécois sont parmi les milliers d'Occidentaux qui affluent vers Cuba chaque hiver.

Cet essor de l'industrie touristique cubaine, soutenu par des capitaux et du savoir-faire étrangers, profite à des entreprises manufacturières d'ici. C'est le cas du groupe de PME de la famille **Majeau**, de la rive sud de Montréal, qui vend des équipements de restaurants et de magasins à Cuba.

Ce groupe comprend **Équipement Boni** et les **Créations Novesterc**, de Saint-Bruno (étagères et mobilier de magasin), **Étalex**, de Montréal-Nord (étagères commerciales), les **Systèmes Norbec**, de Boucherville (chambres froides), et les **Industries MKE**, de Candiac (équipement de restaurants).

Le groupe reçoit régulièrement des acheteurs cubains depuis quelques années. Leurs achats sont livrés au port de Montréal sur des lettres de crédit.

Pour certains équipements, les entreprises des Majeau envoient des équipes d'installateurs à Cuba.

« Il faut tout prévoir avant de partir, surtout pour les outils de rechange. Si une mèche spéciale de perceuse brise, par exemple, il serait très difficile d'en trouver une autre sur place », a expliqué **Jacinthe Majeau**, présidente-directrice générale des Équipements Boni.

Dans le secteur des aliments et boissons, l'embouteilleur de l'eau de source *Naya*, les **Breuvages Nora**, de Mirabel, exporte à Cuba depuis trois ans. Les livraisons devraient atteindre 20 000 caisses cette année, cinq fois plus qu'au début.

Par ailleurs, la brasserie **Molson-O'Keefe** s'apprête à emboîter le pas à sa rivale **Labatt**, qui est déjà établie dans le marché touristique cubain.

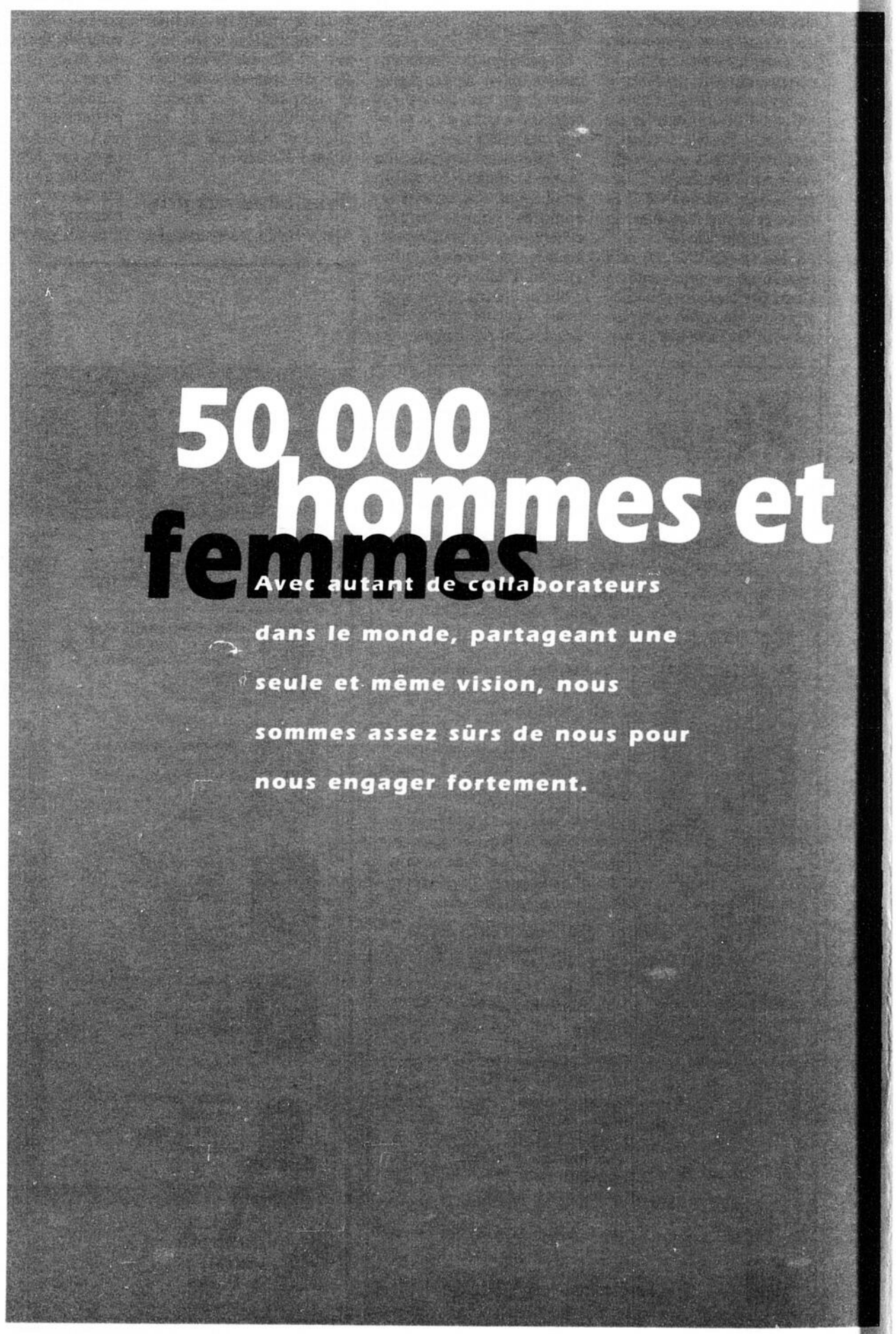
Le nouvel importateur et distributeur de Molson-O'Keefe à Cuba pourrait aussi servir à l'embouteilleur de vins **Groupe Paul Masson**, de Longueuil. Ce dernier a déjà expédié un plein conteneur de *coolers* à Cuba, l'an dernier. Le Groupe Paul Masson et sa filiale, les **Celliers du monde**, misent sur de prochains débouchés à Cuba auprès des gestionnaires hôteliers **Guitart**, d'Espagne, et **Delta**, du Canada.

Dans les secteurs des aliments, outre les céréales, le Canada a aussi exporté pour environ 19 M$ de viande de porc non transformée à Cuba, au cours des deux dernières années.

Ces livraisons sont toutefois en baisse en 1994.

La majeure partie de ces exportations provient des abattoirs québécois, confirme-t-on chez **Canada Porc International**, un regroupement national d'exportation.

Le Canada a aussi livré à Cuba pour 4 M$ de produits de charcuterie de porc depuis 1992. Ces livraisons ont surtout été réalisées par des transformateurs établis en Ontario. (MV)



saisir pour les entreprises canadiennes

auraient des avantages concurrentiels importants dans ces secteurs d'activité à Cuba. En plus, nous sommes déjà bien vus parce que nous avons maintenu des relations diplomatiques relativement stables avec Cuba, en dépit de l'embargo américain, qui dure depuis 30 ans. »

Commerce

Le commerce entre le Canada et Cuba fluctue autour de 300 M$ par année depuis cinq ans. La part du Québec de ce montant varie de 70 à 100 M$ par année.

Plusieurs entreprises canadiennes participaient, au début de novembre, à la *Foire commerciale de La Havane*. Parmi elles, il y avait des firmes québécoises qui en étaient à leur deuxième visite à Cuba en moins d'un an. En mai dernier, elles avaient participé à une mission commerciale du ministère québécois des **Affaires internationales**.

On ne dispose pas de données fiables sur les investissements des entreprises canadiennes à Cuba, mais tout indique qu'ils sont marginaux. Des firmes minières, surtout de l'ouest du Canada, ont pris pied dans le secteur minier cubain.

Dans le secteur hôtelier, les firmes canadiennes **Delta** et **Commonwealth Hospitality** sont parmi la demi-douzaine de partenaires étrangers de l'entreprise hôtelière nationale de Cuba, **Cubanacan**. L'essor de l'industrie touristique cubaine a déjà rapporté à plusieurs PME québécoises (voir autre texte en page 36).

Des firmes de plus grande envergure commencent à jeter un coup d'oeil plus attentif sur des projets en partenariat à Cuba.

Des représentants de **SNC-Lavalin International**, de **Canac International** (transport ferroviaire), de **Dominion Bridge** et de la **Banque Nationale**, entre autres, assistaient à la présentation de l'ambassadeur canadien à Cuba, il y a quelques jours à Montréal. Plusieurs représentants de firmes de services transitaires, de services juridiques et de consultation internationale étaient aussi présents.

Dans ses plus récents commentaires sur Cuba, la **Société pour l'expansion des exportations** (SEE) estime que « le pire est probablement passé », même si elle invite encore à une grande prudence.

Le produit intérieur brut (PIB) officiel cubain a reculé à tous les ans depuis 1989. Le pire recul est survenu en 1991 : une baisse de 25 %. La décroissance prévue pour 1994 est plus faible, de l'ordre de 5 %.

La situation financière de Cuba est aussi difficile depuis la fin des subventions soviétiques, a noté la SEE. La dette extérieure de Cuba, qui est évaluée à huit milliards de dollars US, représente maintenant 44 % du PIB officiel, deux fois plus qu'il y a cinq ans.

S'il a conseillé encore la prudence aux entreprises d'ici, l'ambassadeur Entwistle a indiqué néanmoins que « les Cubains sont pragmatiques et fondamentalement honnêtes en affaires. Ils savent qu'ils n'ont pas intérêt à nuire à leurs relations extérieures et ils respectent leur signature de paiement.

« Nous n'avons eu que de rares plaintes à cet égard à l'ambassade de la part d'entreprises canadiennes. Et quand il y a un problème, les autorités cubaines s'empressent habituellement de le régler. »

Mark Entwistle a aussi noté que le système d'allocation au mérite des devises étrangères aux sociétés cubaines, qui a été mis en place par le gouvernement cubain, a suscité une forme d'autodiscipline des administrateurs de projets.

« Ces derniers savent que, s'ils ratent leur coup, ils se feront *couper* leurs allocations de devises et d'autres prendront leur place. »

Enfin, l'ambassadeur Entwistle a souligné que « Cuba n'a pas imposé de contrôle restrictif au rapatriement des profits par ses partenaires étrangers, contrairement à la Russie. Les Cubains se déclarent aussi ouverts à laisser presque toute la gestion d'un projet à leurs partenaires étrangers, même si ces derniers ont une part minoritaire ».

MARTIN VALLIÈRES

Allez-y nous nous engageons



Les chiffres sont toujours une preuve de la réussite de l'entreprise. Et nous sommes fiers, en tant qu'assureur, d'être le 4ème gestionnaire d'actifs mondial. Mais au delà de ce chiffre, ce sont les personnes qui comptent.
Partout dans les 16 pays et sur les 3 continents où nous sommes présents, les hommes et les femmes d'AXA partagent les mêmes valeurs, la même vision de leur métier. Une vision qui les pousse à mieux écouter leurs clients, à faire preuve de plus d'imagination dans les solutions qu'ils peuvent apporter.
Nous pouvons résumer cet engagement en un mot. Confiance. Nous savons que la confiance est le fondement de notre métier. Qu'elle se construit. Qu'elle se mérite. Et qu'on peut la perdre très vite quand on ne donne pas au client le service qu'il attend.
Vous pouvez donc être sûr que nous ne parlons pas à la légère quand nous disons : "Allez-y. Nous nous engageons."

Le Groupe AXA est présent en : Allemagne, Belgique, Canada, Espagne, Etats-Unis, France, Hong Kong, Italie, Japon, Luxembourg, Malaisie, Mexique, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Singapour.

AXA
ASSURANCES ET PLACEMENTS

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

LA TRIBUNE À MONTRÉAL

Déjeuners-causeries 1994-1995

Mardi, 22 novembre, à midi
Le Méridien Montréal

Mardi, 6 décembre, à midi
Hôtel Le Reine Élizabeth

Conférenciers

Monsieur **René Paquet, C.D., c.r.**
Président du Conseil et président
Société des Jeux d'hiver
de Québec 2002

Monsieur **Pierre Bourque**
Maire de Montréal





Renseignements et réservation :
Ghislaine Larose (871-4001)

Billet(s) : 45 $ membre
52 $ non-membre

Carnet(s) : 390 $ membre
450 $ non-membre

TPS (7 %) et TVQ (6,5 %) en sus
Table de 10

Bell

BOMBARDIER

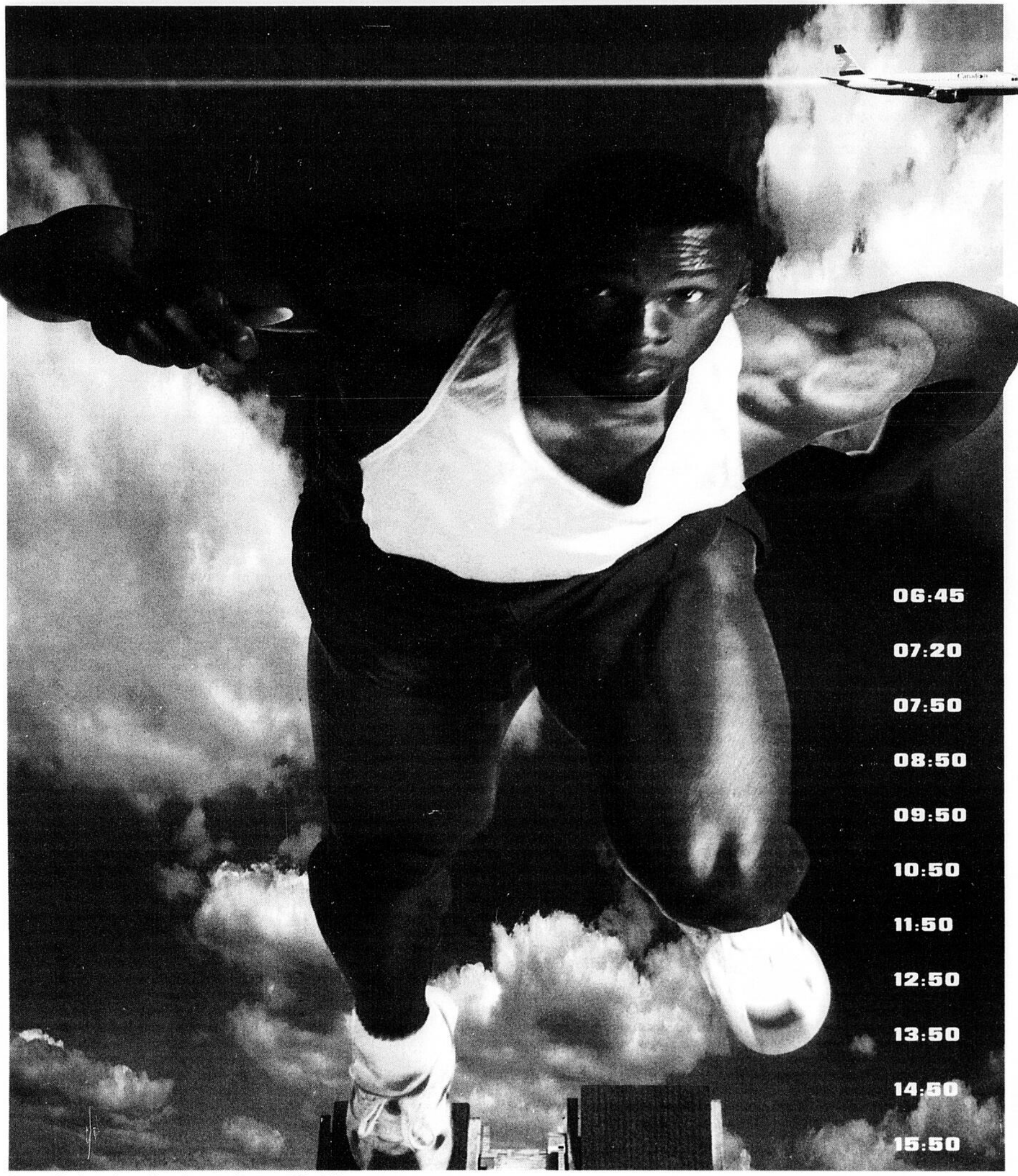
LANGLOIS ROBERT AVOCATS

memotec

SNC • LAVALIN

Samson Bélair Deloitte & Touche

PRÊT? PARTEZ!



Bruny Surin, champion du monde en salle, 60m

16 départs par jour vers Toronto
Bye!

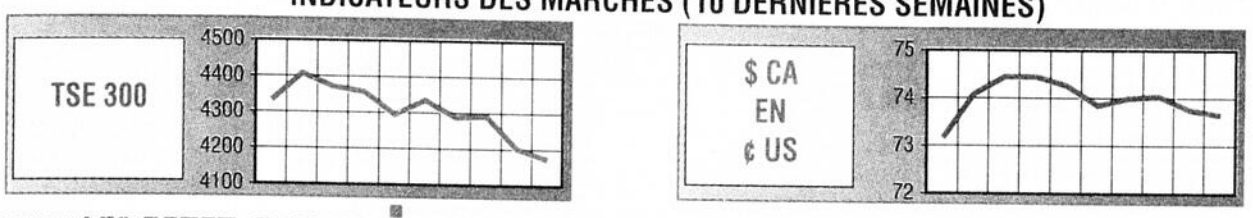
Canadi»n

LA VOLONTÉ D'ALLER ENCORE PLUS LOIN

Canadi»n est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International ltée.

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

White Rose : un titre mal compris à fort potentiel

Marlene Oilgisser, vice-présidente, finances, de **White Rose Crafts and Nursery Sales** (Tor., *WRL*, 5 $), est très déçue de voir le titre de son entreprise à 5 $, alors que le premier appel public à l'épargne a été fait à 11 $ en mars 1993.

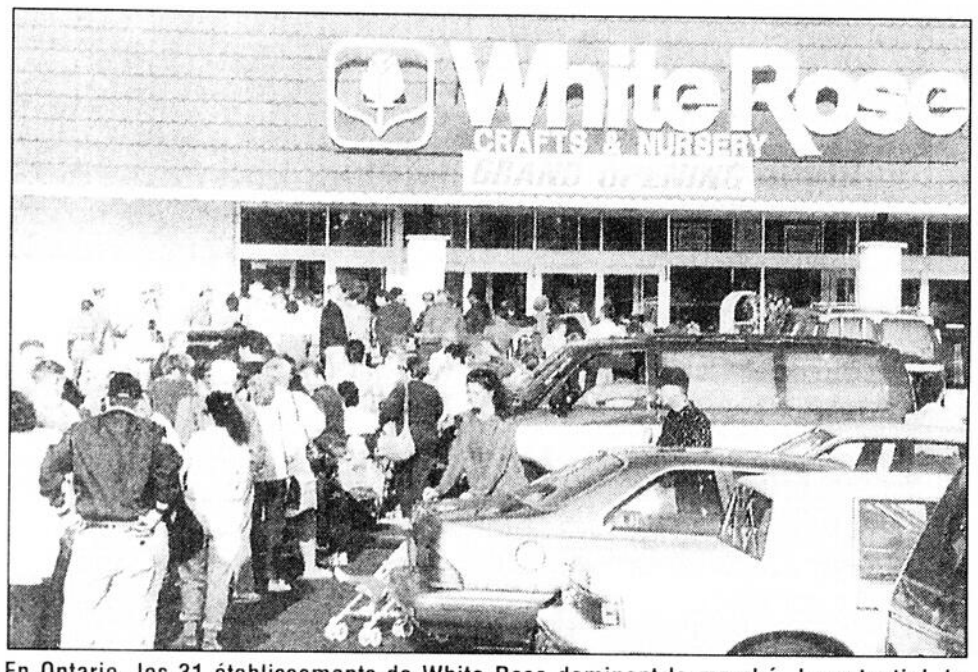
« Nous avons réalisé notre plan d'affaires tel que décrit dans notre prospectus et nos résultats financiers ont été bons malgré le climat hostile », a-t-elle dit..

White Rose exploite 34 magasins spécialisés dans la vente d'articles et de produits de jardinage, d'artisanat et de Noël. En janvier 1993, la société d'Unionville, en Ontario, avait 25 établissements, tous dans cette province. « La stratégie d'expansion à court terme de la société prévoit l'ouverture d'autres magasins en Ontario et au Québec », pouvait-on lire dans le prospectus.

Près de deux années plus tard, White Rose a neuf magasins de plus, dont trois au Québec. « Notre stratégie est d'ouvrir environ quatre établissements par année », a expliqué la vice-présidente. Après son acquisition, plus tôt cette année, des deux **W.H. Perron**, l'entreprise développera surtout le marché du Québec. « Nous croyons qu'on peut avoir 18 à 20 magasins au Québec, en en ouvrant trois ou quatre par année. » Elle a conservé le nom *W.H. Perron*.

La société a ouvert un nouveau magasin à Gatineau, cet automne, et prévoit deux autres ouvertures en 1995, dans la région de Montréal.

En Ontario, ses 31 établissements dominent le marché. Le potentiel de croissance, de ce côté, se résume à trois ou quatre nouveaux magasins d'ici la fin de 1996. Après le Québec, la direction de White Rose visera les marchés de l'ouest canadien.



En Ontario, les 31 établissements de White Rose dominent le marché. Le potentiel de croissance se résume à trois ou quatres nouveaux magasins d'ici la fin de 1996.

Ce potentiel de croissance, dans un marché fort fragmenté, représente un attrait considérable, surtout dans l'industrie du commerce au détail, qui piétine dans un monde où le consommateur a un budget serré et veut faire davantage travailler son dollar.

De plus, la société profite de la macro-tendance du vieillissement de la population. Le jardinage prend une autre dimension lorsque les individus approchent de la retraite. Pour plusieurs, il devient un hobby fascinant et enrichissant. Ces personnes sont donc prêtes à dépenser davantage.

Dans quatre ans, White Rose devrait se retrouver avec 50 magasins, dominant les marchés du Québec et de l'Ontario. Cela représente un chiffre d'affaires de plus de 250 M$, par rapport à 167,2 M$, au cours de son exercice terminé le 31 juillet 1994. Il y a de plus un potentiel de croissance du côté de l'artisanat. « L'artisanat pour enfants est le segment de marché qui progresse le plus rapidement dans l'artisanat », peut-on lire dans le rapport annuel. La direction a ainsi créé le programme *Kids Club* pour des cours destinés aux enfants, dispensés dans ses magasins.

Côté profits, White Rose est tributaire de la température, particulièrement au printemps. « Le mois de mai est crucial pour nous », a rappelé M^me^ Oilgisser. Au cours de son récent exercice, même si le mois de juin a été beau, la société a souffert d'un mois de mai maussade. « Il n'y a eu qu'un beau week-end. » C'est en mai que les jardiniers en herbe préparent leurs chefs-d'oeuvre botaniques.

À long terme, le facteur température est neutre : les bonnes années compensent pour les moins bonnes.

Or, les deux derniers printemps de White Rose ont été mauvais. En dépit de cela, la société a été rentable. Au cours de son exercice 1994, les profits ont atteint 4,5 M$ (0,40 $ par action), comparativement à 3,1 M$ en 1993.

« Nous sommes vraiment satisfaits de ces résultats, dans le contexte du climat et de la faible croissance de l'économie. » Ces résultats sont effectivement intéressants, surtout lorsqu'on sait que les frais d'ouverture des nouveaux commerces ne sont pas capitalisés : ils sont immédiatement imputés aux dépenses courantes.

M^me^ Oilgisser a ajouté que la direction perçoit l'impact positif du redressement de l'économie. La société est notamment sensible aux nouvelles mises en chantier. Un printemps favorable serait un tremplin lucratif pour White Rose. Au Québec, en raison des frais reliés aux efforts d'expansion, la direction prévoit le point mort pour son exercice 1994-95.

White Rose est donc un titre d'une société au potentiel de croissance intéressant et facile à percevoir.

La direction, qui a mené une expansion contrôlée des dernières années, semble avoir fait ses preuves. Il reste deux facteurs à considérer : la situation financière et l'évaluation.

Bilan

Au 31 juillet, White Rose avait une dette totale de 30,8 M$, par rapport à un avoir de 57,8 M$ (5,16 $ l'action). Son fonds de roulement était de 32,5 M$ (ratio de 2,6), dont 9,9 M$ en encaisse. Cette encaisse a été réduite de 3,1 M$ en août pour le paiement de l'acquisition de W.H. Perron.

Le bilan est donc relativement solide. La seule faiblesse : des intangibles de 42,7 M$, soit près de 74 % de l'avoir. Cet actif provient du fait que le White Rose, telle qu'on la connaît, a été achetée en décembre 1991 par un groupe d'investisseurs, incluant des membres de la direction et **CIBC Wood Gundy Capital**.

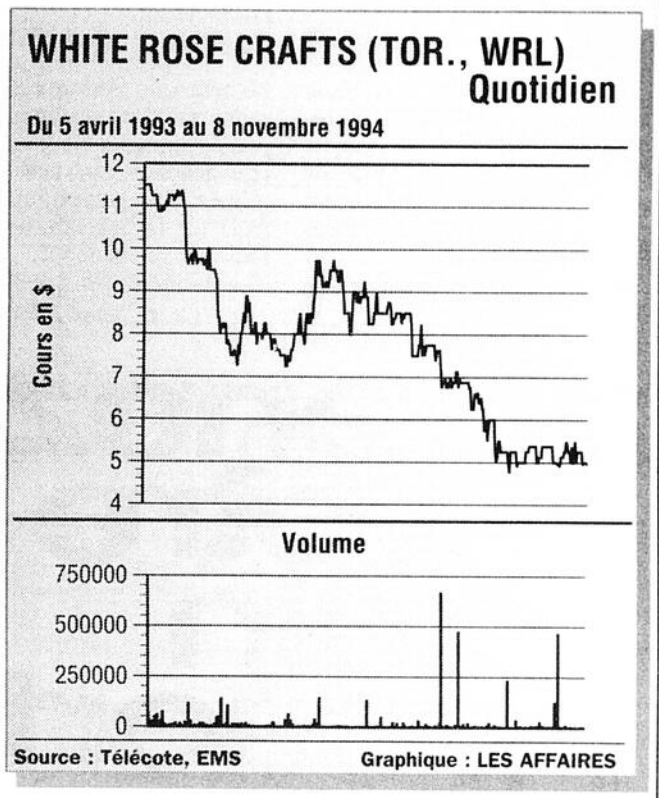
L'amortissement de cet achalandage important camoufle une partie de la rentabilité de la compagnie. Les fonds autogénérés ont atteint 9,1 M$ (0,81 $ l'action) en 1994, deux fois les profits. L'entreprise investit environ 2-3 M$ par année dans ses activités et son expansion (sans compter l'acquisition de W.H. Perron, une première dans son histoire). Cela laisse des fonds libres de 6 M$ (0,53 $ l'action), suffisamment pour rembourser ses dettes et récompenser ses actionnaires. On peut donc affirmer que sa situation financière est rassurante.

En 1993, les investisseurs ont payé 11 $ pour les actions de White Rose. On peut maintenant les acheter à moins de 50 % de ce prix. Cela ne signifie pas nécessairement qu'elles soient une aubaine. Par contre, cela réduit le risque de baisse.

À 5 $, les investisseurs évaluent White Rose à 33 % de ses ventes, sous sa valeur comptable, à 6,2 fois ses fonds autogénérés et à 12,5 fois ses profits des quatre derniers trimestres. C'est une évaluation raisonnable pour une compagnie qui est en train de devenir le leader canadien de son industrie et dont le potentiel de croissance est intéressant.

L'ingrédient manquant est la patience, car il faut faire preuve de cette qualité lorsqu'on achète un titre d'une société à petite capitalisation qui bâtit pour l'avenir.

BERNARD MOONEY



WHITE ROSE CRAFTS AND NURSERIES (WRL)

Activités : La société exploite une chaîne de 34 magasins spécialisés dans le jardinage,l'artisanat et les produits de Noël.

Cours récent 5,00 $ — Bas 4,70 $ — Haut 9,75 $ — Dividende : 0,00 $ — Rendement 0,0 %

Quatre derniers trimestres (au 31-07-94)		Multiple
Bénéfice net*	0,40 $	12,5X
Fonds auto./ action	0,81 $	6,2X
Valeur comptable par action	5,16 $	0,97X
Ventes	167,2 M$	

Fin d'exercice, 31 juillet	1994	1993	1992	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	167,2	146,1	124,3	16,0 %
Bénéfice net/action ($)	0,40	0,39	0,58	-17,0 %
Fonds aut./action ($)	0,81	0,79	0,92	-7,3 %
Avoir act./action ($)	5,16	4,67	2,92	31,5 %
Rend. moyen/avoir (%)	8,2	7,7	20,6	Rendement moy. (3 ans) de l'avoir
Dette totale/avoir act.	0,53	0,581	1,96	
Ratio fonds de roulement	2,6	2,7	1,7	
Encaisse (M$)	9,9	9,7	3,2	12,1 %

* Comprend une perte extraordinaire de 2,984 M$

Tableau : Cote 100 inc.

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

FINANCE

Revirement spectaculaire pour Consumers Packaging

En termes de revirement, peu de sociétés publiques arrivent à la cheville de **Consumers Packaging** (Tor., *CGC*, 8,25 $), cette année.

Il y a un an, rares étaient les téméraires qui osaient parier sur l'avenir de ce fabricant, qui jouit d'un monopole sur le marché des bouteilles et des récipients de verre au Canada.

En dépit de cet avantage, la compagnie, établie à Etobicoke, en Ontario, se trouvait au seuil de la faillite à la suite d'une série de pertes. L'année dernière, la compagnie avait terminé son exercice avec des pertes pour une sixième année consécutive. En tout et partout, elle a perdu pas moins de 256 M$ entre 1988 et 1993.

Ses actions, qui s'étaient déjà vendues 25 $ à la fin des années 1980, étaient devenues des titres de pacotille.

Déboires des Bronfman

L'action de Consumers est maintenant l'un des titres les plus dynamiques sur les marchés boursiers canadiens déprimés. Récemment, elle a frôlé les 10 $, avant de se stabiliser autour de 8 $.

La dernière fois que l'action s'est échangée à ce niveau, la récession était à nos portes.

Que s'est-il produit pour que le titre de Consumers rebondisse de la sorte ? Il a fallu, entre autres, une transaction majeure, une restructuration financière et une exportation massive de bières *Export* et *Canadian* aux États-Unis.

Consumers est d'abord passée sous le contrôle du holding américain **G&G Investments Inc.**, en août 1993. **Consolidated Enfield**, l'une des tentacules de **Hees International Bancorp**, contrôlée par la famille **Bronfman**, détenait alors 58 % du capital-actions de Consumers.

L'empire Bronfman, en proie à de sérieuses difficultés financières, cherchait à se départir de sa participation dans l'entreprise. Le président du conseil et chef de la direction de G&G, **John J. Ghaznavi**, ne courait pas beaucoup de risques.

Premièrement, G&G a acquis les actions de Consolidated pour une chanson. Elle n'a payé que 9,7 M$.

Quatre ans plus tôt, Consumers avait payé 151 M$ pour mettre la main sur **Domglas**, son seul autre concurrent canadien.

Deuxièmement, G&G connaît le tabac. Elle est propriétaire unique de **Glenshaw Glass Co.**, de Glenshaw, en Pennsylvanie, l'un des principaux producteurs de bouteilles de verre aux États-Unis.

Endettement néfaste

Ensuite, Consumers a réussi à calmer ses créanciers et les a finalement convaincus, en juillet dernier, de collaborer à sa restructuration financière.

Le producteur était en défaut sur une dette de 120 M$ auprès de ses banquiers et devait 48 M$ à des détenteurs de débentures. La compagnie s'était endettée considérablement à la suite de l'acquisition de Domglas. Sa dette à long terme avait plus que doublé au lendemain de cette transaction.

Les banquiers de Consumers ont accepté de remplacer leur créance par un prêt de 90 M$, échelonné sur sept ans, et une marge de crédit de 60 M$.

Les détenteurs de débentures ont convenu de remplacer leurs titres subordonnés convertibles à 8 % par des billets de premier rang à 12,5 % payables en argent américain.

Une partie des intérêts sur ces billets (8 %) sera remboursée sur une base semi-annuelle, tandis que le reste sera payé sous forme de billets de premier rang.

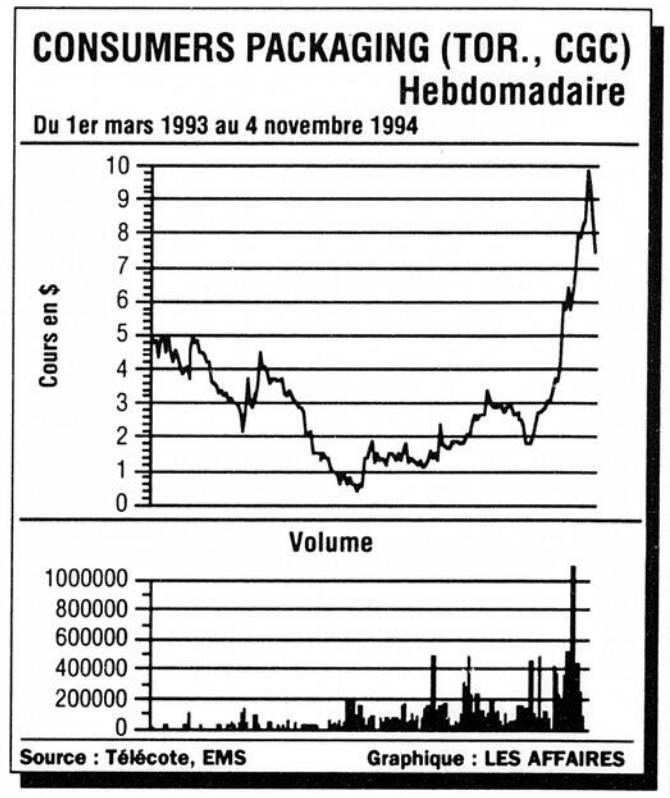
En contrepartie, G&G s'est engagée à investir en moyenne 45 M$ par année dans des dépenses en immobilisations, au cours des sept prochaines années. Elle a également promis de participer davantage à la gestion de Consumers. Elle lui fournira, entre autres, une équipe de vente aux États-Unis.

Coup de pouce de Molson

Enfin, Consumers a reçu un coup de pouce des buveurs de bière. Selon **Jacques Kavafian**, analyste de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, les producteurs de bière canadiens ont augmenté de 50 % leurs exportations aux États-Unis, cette année.

On a assisté de plus à une pénurie de bouteilles de bière, cet été, dans certaines régions du pays, notamment en Ontario. Or, le principal client de Consumers est nul autre que les **Brasseries Molson**.

Résultat : l'entreprise a réussi le meilleur deuxième trimestre de son histoire, à la fin de juin. Son bénéfice net atteint 0,55 $ par action, à l'issue des six premiers mois de 1994, contre un profit net de 0,17 $ par action pour la même période l'an dernier.



Consumers pourra-t-elle conserver la même cadence ? **David Cohen** semble le croire. L'analyste de **Research Capital** prédit que le bénéfice par action du fabricant s'élèvera à 1,05 $, cette année, et à 1,25 $, en 1995.

« L'entreprise ne paie pas d'impôts, en raison de toutes les pertes qu'elle a subies. Le taux de change la favorise auprès des consommateurs américains, a expliqué M. Cohen. L'action devrait se maintenir entre 8 et 10 $ au cours des prochains mois. »

Cap sur les États-Unis

Le vice-président, finances, de Consumers, **Bill Lightner**, préfère faire preuve de prudence. « Je ne veux faire aucune prédiction. Généralement, le troisième trimestre dans notre industrie est bon, mais les affaires sont plus lentes au quatrième. »

M. Lightner a affirmé que Consumers cherchera, au cours de la prochaine année, à accroître sa pénétration aux États-Unis et à maximiser l'utilisation de ses unités de fabrication de bouteilles et de récipients de verre.

« Nous contrôlons déjà 85 % du marché canadien. Nous n'avons pas d'autre choix que de viser les États-Unis. Nous aimerions que le quart de notre chiffre d'affaires provienne de cette région dans un avenir proche, a souligné M. Lightner.

« Nos sept usines peuvent produire 22 M de grosses par année. Une grosse représente 144 bouteilles. Nous n'avons fabriqué que 15 M de grosses l'an dernier. Nous pensons pouvoir en produire 17 M, cette année, et 19 M, l'an prochain. »

GILLES LAJOIE

Prenez votre plein essor!

Construisez, agrandissez ou modernisez-vous pour assurer votre avenir.

En affaires, il faut aller de l'avant, sinon les concurrents prennent les devants.
Et pour demeurer en tête, il vous faut une usine moderne et une technologie imbattable.
Pour prendre votre plein essor, vous obtenez chez RoyNat des services financiers flexibles et extrêmement compétitifs. Vous pourrez ainsi foncer en toute tranquillité d'esprit.
Taux fixes et taux flottants.

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.

DPM GROUPE DE PLANIFICATION FINANCIÈRE
REVENU SÛR

Tout le monde en a besoin et **DPM** vous l'offre. En tant que compagnie indépendante de planification financière la plus dynamique au Canada, **DPM** possède l'expertise et les ressources nécessaires pour découvrir les occasions de placement vous procurant un revenu sûr et régulier au milieu des fluctuations du marché.

Voici une telle occasion : le Fonds AGF à revenu élevé vous permet d'obtenir un revenu mensuel supérieur tout en protégeant votre capital. Le Fonds investit prudemment dans les obligations à court terme du gouvernement provincial et les actions privilégiées de grandes entreprises, vous assurant d'un revenu sûr et régulier. Cette stratégie donne au petit investisseur les mêmes avantages qu'aux grands investisseurs institutionnels. Le Fonds est admissible au REÉR et au FERR.

UN REVENU SÛR GRÂCE À DES PLACEMENTS AVISÉS :
une des nombreuses raisons de compter sur **DPM**, les professionnels des fonds mutuels et du REÉR d'aujourd'hui.

Admissible au REÉR à 100%

LE FONDS AGF À REVENU ÉLEVÉ*

AGF

DPM
Groupe de planification financière
FIEZ-VOUS À DPM POUR UNE ANALYSE DE FOND
514-630-7500
1-800-465-2898

*Le prospectus simplifié d'AGF contient des renseignements importants sur les fonds mutuels. Veuillez vous en procurer un exemplaire en communiquant avec DPM et lisez-le attentivement avant d'investir.

Cantrex sera davantage un groupe de mise en marché

« Il n'est plus suffisant d'offrir des rabais de volume. Il faut maintenant aider les marchands à mieux cibler et satisfaire leur clientèle », explique **Claude Lalonde**, vice-président exécutif du **Groupe Cantrex** (Mtl, *CXN*, 4,20 $).

La direction de Cantrex, le plus important groupe d'achat au Canada dans le secteur du meuble, est arrivée à cette conclusion à la suite d'un profond exercice de réflexion stratégique. Le monde du commerce au détail est en mutation, avec notamment l'arrivée des magasins à grande surface et les nouvelles attentes des consommateurs.

« Cette mutation amène des changements, pour nous et pour toute l'industrie », ajoute le vice-président. C'est pourquoi Cantrex veut aider ses marchands entre autres dans leur « marchandisage ». Le but de Cantrex est ainsi de mieux appuyer ses marchands dans l'environnement du commerce de détail de demain. Pour y arriver, la société doit se définir davantage comme un groupe de mise en marché qu'un groupe d'achat, sa mission plus traditionnelle.

Selon M. Lalonde, le nouveau contexte, le marchand doit attirer le client, le satisfaire et être rentable.

Pour réaliser ces objectifs, il ne peut se permettre d'être une « grande surface, mais en plus petit ». « La solution pour plusieurs marchands est de viser certaines catégories spécifiques de clients et de leur offrir une gamme bien ciblée de produits », précise le dirigeant.

La stratégie du marchand pourrait être, par exemple, d'offrir un éventail plus grand de services à l'intérieur de cette gamme de produits. « Le service doit être impeccable », ajoute-t-il.

Vision nord-américaine

Le Groupe Cantrex a signé la semaine dernière un partenariat avec **Associated Volume Buyers** (AVB), de Long Beach (Californie). « Le but de notre association est l'échange d'expertise et le développement de programmes conjoints. » L'AVB est une coopérative d'achat avec un volume de 2,8 milliards de dollars US. Elle est active dans 49 états, principalement dans les secteurs des électroménagers, de l'électronique et des services financiers.

Claude Lalonde raconte comment la direction a été surprise de constater que les Américains avaient les mêmes préoccupations et les mêmes besoins que Cantrex. « Nous avons été étonnés, dès notre première rencontre, de voir que les gens d'AVB vivent les mêmes situations que nous. »

Le premier but est l'échange d'informations et d'expertise entre les deux organisations. De plus, elles pourront développer ensemble des programmes de formation, de mise en marché et même des programmes de publicité.

L'association entre Cantrex et AVB donne également à la société montréalaise une fenêtre sur ce qui se passe au Mexique, car AVB y est présente. « Plusieurs de nos plus importants fournisseurs sont nord-américains. On a donc avantage à avoir nous aussi une vision nord-américaine. »

Claude Lalonde ajoute que, dans la mondialisation des marchés, nous nous dirigeons également vers la mondialisation des pratiques commerciales.

Cantrex utilisera donc l'expertise d'AVB pour aider ses 1 800 membres, représentant 2 500 points de vente. Cantrex travaille ainsi sur des programmes de marketing et de formation pour appuyer ses marchands. « Nous avons des investissements à faire, dont certains rapporteront en 1995 et d'autres plus tard », répond M. Lalonde lorsqu'on lui demande l'impact financier de la transformation de Cantrex.

Il est convaincu, par contre, que l'entreprise est très bien placée pour tirer profit des occasions qui ne manqueront pas de se présenter dans une industrie en mutation. À son récent trimestre (terminé le 30 septembre), Cantrex a réussi à augmenter légèrement ses profits malgré une baisse de son chiffre d'affaires.

Les bénéfices ont atteint 680 000 $ (0,15 $ l'action) par rapport à 676 000 $ (0,23 $). Les revenus ont fléchi, de 125,5 M$ à 119,1 M$. Pour les trois premiers trimestres de 1994, la société, ouverte depuis la fin de décembre 1993, a réalisé des profits de 1,5 M$ (0,34 $) comparativement à 1,3 M$ (0,44 $).

Le chiffre d'affaires a atteint 327,7 M$ contre 338,9 M$ en 1993.

Selon Claude Lalonde, la baisse des ventes s'explique par la période d'ajustement que vivent les marchands québécois, qui doivent s'adapter aux nouveaux magasins à grande surface.

« À l'extérieur du Québec, nous observons une augmentation significative. »

Cantrex a émis 1,45 M d'actions ordinaires à 7,25 $.

BERNARD MOONEY

GROUPE CANTREX (CXN)

Activités : Cantrex est un regroupement d'achat dans le domaine de l'électronique, de la photographie et des appareils ménagers.

Cours récent	3,95 $	Bas	3,55 $	Dividende :	0,15 $
		Haut	7,00 $	Rendement	0,0 %

Quatre derniers trimestres (au 30-09-94)		Multiple
Bénéfice net	0,59 $	6,7X
Fonds auto./ action	0,81 $	4,9X
Valeur comptable par action	6,04 $	0,7X
Ventes	466,9 M$	

Fin d'exercice, 31 décembre	1993	1992	1991	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	478,0	421,3	388,9	10,9 %
Bénéfice net/action ($)	0,70	0,76	0,66	3,0 %
Fonds aut./action ($)	0,88	1,06	0,96	- 4,3%
Avoir act./action ($)	5,86	4,80	4,04	20,4 %
Rend. moyen/avoir (%)	12,3	17,2	17,8	**Rendement moy. (3 ans) de l'avoir**
Dette totale/avoir act.	1,43	3,70	4,78	
Ratio fonds de roulement	1,3	1,3	1,3	
Encaisse (M$)	0,0	0,0	0,0	15,8 %

Tableau : Cote 100 inc.

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

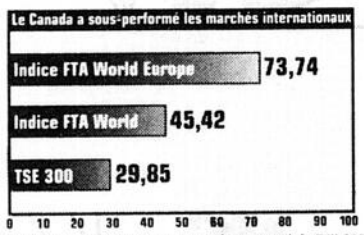
AUJOURD'HUI POUR DEMAIN VOS FONDS MUTUELS AUJOURD'HUI POUR DEMAIN VOS FONDS MUTUELS AUJOURD'HUI POUR DEMAIN VOS FONDS

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 Canada a sous-performé les marchés internationaux



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).

Avec plus de 350 milliards $ d'actifs sous gestion, Fidelity Investments est la plus importante entreprise privée de fonds mutuels dans le monde. Plusieurs de nos fonds sont admissibles à la portion à contenu étranger des REER, et sont investis dans les entreprises les plus dynamiques des É.U., d'Europe, d'Extrême-Orient, d'Amérique Latine. Parce que Fidelity ne gère pas un portefeuille de 350 milliards $ au téléphone, nos gestionnnaires sont sur place, ils maîtrisent les économies, la politique et la culture de leurs régions.

Voici donc les 97 % qui restent.

Fonds Fidelity	Rendement 5 ans*			
	1 an	2 ans	3 ans	5 ans
Portefeuille International	9,76%	23,64%	16,69%	11,31%
Croissance Europe	15,88%	23,39%	n/a	n/a

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

AUJOURD'HUI POUR DEMAIN VOS FONDS MUTUELS AUJOURD'HUI POUR DEMAIN VOS FONDS MUTUELS AUJOURD'HUI POUR DEMAIN VOS FONDS

* Au 31 octobre 1994. 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 il 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 demander un exemplaire à votre conseiller financier et lisez-le attentivement avant de souscrire. La valeur nette de l'actif, le rendement des titres et celui de votre investissement varieront de temps à autre selon la situation des marchés. Les fonds de placement Fidelity sont vendus exclusivement par l'entremise des conseillers financiers. Les placements effectués dans les fonds communs de placement de Fidelity Investments Canada ne sont pas assurés par la Loi sur la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC).

EN BREF

Astral établit une division multimédia

Astral Communications (Mtl, *ACM*, 12,50 $) vient de prendre le virage interactif en établissant sa division **Astral Multimédia**.

Cette nouvelle entité, dirigée par **William Gillan**, vétéran de 11 ans d'**IBM** (New York, *IBM*, 74 $ US), s'engage à fournir des produits multimédia éducatifs et audiovisuels haut de gamme pour les marchés mondiaux.

Cette nouvelle division servira de complément à l'usine de fabrication de disques compacts **AstralTech Americas**, à Boca Raton (Floride). Cette dernière fabrique tous les formats de disques compacts.

Astral Distribution distribuera ces produits par le biais de **Ciné-Maison Astral** et d'**A/B Interactive** à plus de 10 000 points de vente canadiens et par divers circuits de distribution partout dans le monde.

« Astral Multimédia adoptera le modèle du guichet unique, dont se servent déjà les groupes de l'audiovisuel et de la radiodiffusion, a indiqué **Harold Greenberg**, président du conseil et chef de la direction d'Astral.

Elle réunira la synergie générée entre des activités existantes d'Astral et nos partenaires internationaux pour nous permettre de devenir des leaders dans les domaines de la conception, du financement, de la fabrication et de la distribution de produits interactifs. »

Ce nouveau projet contribue à étendre le portefeuille d'Astral dans les industries de la technologie, du traitement des images et de la radiodiffusion.

Roctest décroche un contrat de 1,7 M$

Roctest (Mtl, *RTT*, 1,90 $) a décroché un important contrat de fourniture de capteurs géotechniques pour le *Barrage du 17 avril*, en Syrie.

Le contrat, qui a une valeur totale de 1,7 M$, est échelonné sur une période d'un an et prévoit également la fourniture de services d'installation et de raccordement des capteurs. Les travaux seront menés de concert avec la filiale française du Groupe Roctest, **Telemac**.

Roctest est un fabricant d'instruments de mesure qui servent à suivre le comportement mécanique d'un barrage hydroélectrique.

Nelvana produira deux séries de télévision

Nelvana (Tor., *NTV*, 13,63 $) produira deux séries de télévision pour enfants basées sur les classiques *Nancy Drew* et *Hardy Boys*.

Ces deux séries, qui comportent chacune 13 épisodes d'une durée de 30 minutes, seront distribuées aux États-Unis par **New Line Television**. Nelvana contrôlera les droits de distribution de ces émissions partout dans le monde.

La production commencera au printemps 1995. La télédiffusion de ces 26 épisodes au Canada et aux États-Unis est prévue pour la fin de l'an prochain.

Le budget total pour ces deux séries est de 10,4 M$ US, soit environ 400 000 $ US par épisode.

Agritek a réalisé son placement privé de 5 M$

Agritek Bio Ingredients (Mtl, *AGK*, 4,95 $) vient de réaliser la deuxième tranche de son placement privé de débentures convertibles. La société a amassé 2,1 M$ US additionnels.

Le produit de l'émission servira à acquitter les frais généraux de la société.

La première tranche de son placement, en octobre, a permis à la société d'obtenir un montant de 2,9 M$.

Les débentures, qui offrent un rendement de 10 %, viennent à échéance le 30 septembre 1999.

Elles sont convertibles avant la date d'échéance à un prix de 3 $ l'action ou 333,33 actions par 1 000 $ de capital détenu. Ces débentures ne sont pas rachetables avant le 30 septembre 1996.

Par ailleurs, les débentures sont accompagnées de bons de souscription qui permettent aux porteurs d'acheter des actions ordinaires à un prix de 3,25 $ l'action jusqu'au 30 septembre 1996. Chaque 1 000 $ de capital donne droit à 167 bons de souscription détachables.

Liquidation World acquiert 50 % de Consumer Rentals

Liquidation World (Tor., *LQW*, 0,71 $) vient de se porter acquéreur de 50 % des actions de **Consumer Rentals**, société privée de Calgary spécialisée dans la location de meubles, d'appareils électroniques et d'électroménagers.

Les détails de la transaction n'ont pas été dévoilés.

Cette acquisition représente pour Liquidation World, liquidateur au service des banques et des compagnies d'assurances, une nouvelle avenue pour liquider ses produits.

L'association avec Liquidation World permettra à Consumer Rentals d'accroître ses stocks de marchandises et d'offrir de meilleurs prix de location.

Consumer Rentals pourra par ailleurs refiler à l'encan de Liquidation World les meubles ou appareils ménagers qui ont fait l'objet d'une location.

Selon l'entente intervenue entre les deux sociétés, Liquidation World pourrait acquérir jusqu'à 90 % des actions de Consumer Rentals en échange d'actions de Liquidation World.

RENÉE CLAUDE SIMARD

ABOU-DHABI • AL KHOBAR • ATHENES • BAHIA • BAHREIN • BANGKOK • BARCELONE • BOSTON • BRAZZAVILLE • CHAMPOLLION • CHICAGO • DAKAR • DAMAS • DJAKARTA • DOUALA

« C'est bien la première fois que l'on me sert un petit déjeuner qui a de l'allure ! »



Le service de petit déjeuner gratuit du Club RSVP de l'Hôtel Le Méridien ; servi au restaurant Le Club, le petit déjeuner continental de l'Hôtel Le Méridien est offert gracieusement aux membres du Club RSVP, une autre façon de commencer la journée en beauté.
LE CLUB RSVP ; plus on voyage, plus on est Méridien.

PARIS ETOILE • PARIS MONTPARNASSE • PHUKET • PORT GENTIL • PORTO • RIO • SAINT-MARTIN • SAN DIEGO • SEYCHELLES • SINGAPOUR CHANGI • TOKYO • TORONTO • TRIANGLE D'OR • TUNIS • VANCOUVER

NEWPORT BEACH • NEW YORK • NICE • NOUVELLE-ORLEANS

Le MERIDIEN MONTREAL

COMPAGNON DE VOYAGE D'AIR FRANCE

Angle Jeanne-Mance et Sainte-Catherine, (514) 285-1450

Une équipe de professionnels vous offrant des rendements supérieurs



En confiant la gestion de vos fonds à Gestion Personnelle Montrusco*, vous profitez de l'expertise de toute une équipe de spécialistes des placements. Dans le cadre de son 10e anniversaire, Montrusco vous invite à partager sa réussite :

UNE PERFORMANCE SUPÉRIEURE À CELLE DE 85 % DES AUTRES GESTIONNAIRES CANADIENS.

Montrusco gère plus de 4 milliards de placements investis mondialement.

La prospérité de nos clients, c'est notre affaire.

Pour obtenir une documentation complète sur notre équipe, écrivez ou téléphonez à Jacques Alarie ou Jean Mathieu :
*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

MONTREAL TORONTO HALIFAX



Il faut rendre à César
ce qui appartient à César.

Fusion Orco, Denyvan et Minorca

Les conseils d'administration des **Ressources Minorca** (Van., *MYR*, 1,20 $), des **Ressources Orco** (Mtl, *ORC*, 0,40 $) et des **Ressources Denyvan** (Mtl, *DNV*, 0,88 $) ont approuvé la fusion proposée de ces sociétés.

Les actionnaires d'Orco recevront 0,383 action de la nouvelle société (qui portera le nom de **Ressources Minorca**) pour chacune de leur action; ceux de Denyvan, 0,92 action. Les actionnaires de Minorca recevront une nouvelle action pour chaque action détenue.

Minorca détient une participation de 40 % dans quatre projets miniers situés au Mexique. Orco exploite la mine *Donalda*, à Rouyn-Noranda, tandis que Denyvan possède une propriété pétrolière et gazière en Saskatchewan. Minorca devrait avoir près de 4 M$ de liquidités après la fusion. Les actionnaires de chacune des compagnies, de même que les organismes de réglementation, devront approuver la transaction. Minorca aura son siège social à Montréal.

Alfred Lenarciak est le président de Minorca. Il est également le président d'**Awake**, société privée qui contrôle les **Ressources William** (Mtl, *WIM*, 1,20 $). William a par ailleurs terminé son plan de développement du projet minier *Velardena*, à Durango, au Mexique. Le première phase du programme de travaux s'échelonnera sur cinq mois, après quoi William commencera l'extraction à la cadence de 400 tonnes par jour. Après 21 mois, la cadence devrait atteindre 500 tonnes, puis 900 tonnes par jour après quatre ans.

La production moyenne des 11 années d'exploitation atteindra 2,2 M d'onces d'argent et 24 000 onces d'or par année. En convertissant l'argent à son équivalent en or, la production annuelle serait de 67 000 onces d'or, à un coût moyen de 190 $ US l'once.

L'investissement requis pour amener l'exploitation à 500 tonnes par jour serait de 8,3 M$, comprenant la remise en état et l'agrandissement de l'usine de traitement, l'installation d'un réseau de lixiviation pour le traitement du minerai oxydé ainsi que la remise en état et l'expansion des ouvrages souterrains.

Selon les conclusions de l'étude de faisabilité, les réserves souterraines atteindraient l'équivalent de 2 846 000 tonnes à une teneur de 3,6 grammes la tonne en or, 313 grammes la tonne en argent et 4,4 % en métaux usuels combinés. Les réserves sont presque toutes de catégorie *possible*.

William détient 40 % de la société **BLM Minera Mexicana**, qui détient la propriété *Velardena*. William veut exercer son option qui lui permet d'acquérir une participation supplémentaire de 20 % dans BLM. Minorca détient la participation résiduelle.

Explogas : financement accréditif de 6 M$

Explogas, contrôlée par **Intermont** (Mtl, *INE*, 0,20 $), effectue un financement public de 6 M$ pour continuer la recherche de gaz naturel dans les basses terres du Saint-Laurent.

Explogas a regroupé toutes les propriétés gazières appartenant à Intermont, à **Terrenex Venture** (Alberta, *TXV*, 2,10 $), à **Bow Valley Industries** (maintenant fusionné à **Talisman Energy** (Tor., *TLM*, 28 $) et à **Amerada Hess Canada**. Ces sociétés ont investi quelque 25 M$ depuis 1991, dont 1 M$ en études séismiques, pour l'exploration gazière près de Saint-Hyacinthe.

Bow Valley a tenté de retrouvé un bassin gazier dans une formation rocheuse comparable à celle du bassin Arloma, en Oklahoma. Cette formation, qui date de période ordovicienne, est propice à la découverte de gaz.

Bow Valley a percé deux puits. Le premier, à Saint-Simon, avait une porosité de 17 %. Cependant, il n'y avait que du gaz carbonique. Le deuxième, à Saint-Wenceslas, a dégagé du méthane, mais sans qu'il soit commercial.

Bien que les deux puits ont été des échecs sur le plan économique, une étude approfondie des résultats laisse croire aux promoteurs à la possibilité de découvrir un important gisement de gaz naturel. Les études séismiques ont ciblé une région à porosité élevée où aurait pu s'accumuler le gaz naturel. Un troisième puits y sera foré, plus précisément dans la région de Saint-Léonard-d'Aston.

Explogas financera 100 % du coût des travaux, ce qui lui donnera une participation de 60 % dans les propriétés, après avoir récupéré tous les coûts d'exploration et de mise en valeur.

Le tout est soumis à une redevance de 20 % sur le produit brut du gaz récupéré, que se partageront Talisman, Amerada et Intermont. Après la récupération des coûts, la redevance sera transformée en une participation de 40 % des profits.

Explogas peut également acquérir une participation net de 10 % sur la propriété **Neilberg**, en Saskatchewan, après récupération des coûts. La propriété, qui appartient à Intermont, produit quelque 700 barils de pétrole par jour par le biais de puits verticaux et horizontaux.

Explogas vendra des unités de 1 000 $ (minimum cinq unités) comprenant 2 834 actions accréditives (850 $) et 500 actions ordinaires (150 $) à 0,30 $ l'action.

Les actions accréditives sont admissibles à une déduction de 125 %, pour l'impôt du Québec, et de 100 %, pour l'impôt fédéral. Dans le cas où l'offre maximale est souscrite et tenant compte d'un taux marginal d'imposition maximal, le coût après impôts de l'achat d'une unité est de 497 $.

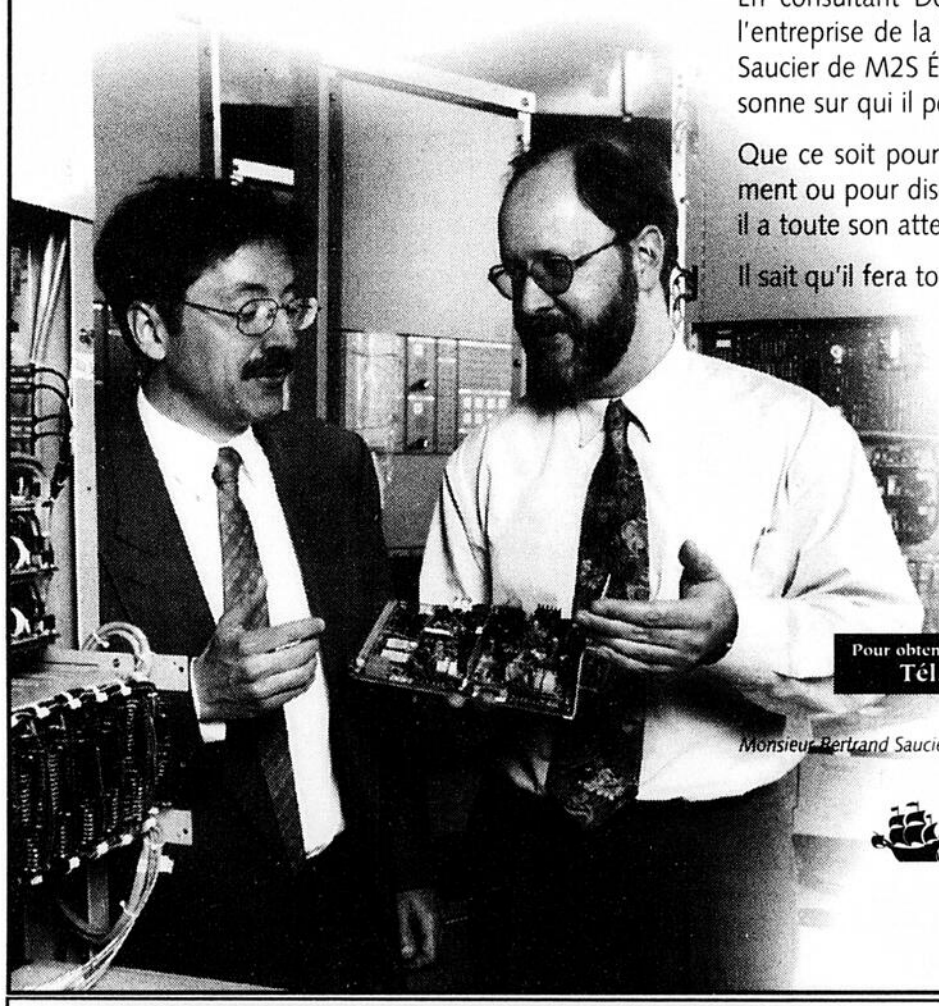
En tenant compte de l'impôt sur le gain en capital à la revente des actions (au prix d'achat des unités), l'investisseur réalise un escompte de 33,4 % sur le prix d'achat.

Intermont exploite des propriétés pétrolières dans l'ouest canadien.

Tassé & Associés et **Thomson Kenaghan** sont les preneurs pour compte de l'émission.

FRANÇOIS RIVERIN

Il voulait un conseil.
Il a trouvé un complice.



En consultant Denis, l'un des commissaires à l'entreprise de la Ville de Québec, M. Bertrand Saucier de M2S Électronique, a trouvé une personne sur qui il peut compter.

Que ce soit pour obtenir un simple renseignement ou pour discuter d'un projet d'envergure, il a toute son attention.

Il sait qu'il fera tout en son pouvoir pour l'aider.

Services offerts gratuitement
- Études de localisation
- Aide au démarrage
- Recherche de partenaires financiers
- Conseils sur les programmes gouvernementaux
- Lien avec les divers services municipaux

Pour obtenir de plus amples renseignements
Tél. : (418) 691-6116

Monsieur Bertrand Saucier

VILLE DE québec
OFFICE MUNICIPAL DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE QUÉBEC O/M/D/E/Q

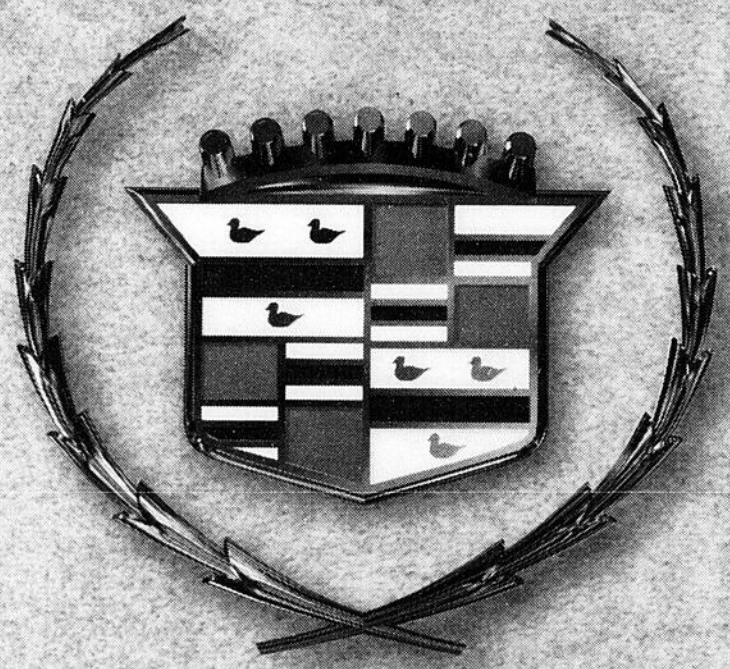
Profitez des avantages de votre REER pour votre FERR.

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.



Et à Cadillac ce qui appartient à Cadillac.

La firme J.D. Power et Associés a mené une étude portant sur la fiabilité des automobiles après 5 ans d'utilisation. Voici la réponse de 21 581 Américains, tous propriétaires de voiture. Les véhicules les plus fiables ne sont pas allemands, ni japonais. Les plus fiables sont signés : Cadillac. Voilà où nous a mené notre quête de la perfection. Et nous allons la poursuivre, car nous ne nous reposons jamais sur nos lauriers.

Cadillac
La réussite automobile

J.D. Power et Associés 1994 a mené son étude sur la fiabilité des modèles 1989, après 5 ans d'utilisation, auprès des propriétaires originaux aux États-Unis.

Importante augmentation de la consommation de métaux en Asie

L'Asie a connue la plus forte augmentation de sa consommation de métaux pour la période s'étalant entre 1983 et 1993.

C'est ce que révèle la récente étude sur le marché mondial des métaux, préparée par le service de recherche de **ScotiaMcLeod**.

Entre 1983 et 1993, les pays asiatiques, excluant le Japon, ont accru leur consommation de cuivre de 15,9 %, celle d'aluminium de 11,3 %, celle de nickel de 14,8 %, celle de zinc de 7,5 % et celle d'uranium de 5,7 %.

L'Allemagne et le Japon suivent pour l'augmentation de la consommation de cuivre. La consommation totale de nickel a même décru de 1,6 % aux États-Unis pour la période couverte, tandis que celle de cuivre augmentait de 1,7 % et celle de l'aluminium de 0,7 %.

Le Japon a connu la plus forte augmentation de la consommation d'uranium (hausse de 9,1 % en 10 ans), suivi des États-Unis (+ 8,3 %).

À la fin de 1993, les États-Unis consommaient 25 % de l'aluminium mondial, le Japon, 11 %, les autres pays de l'Asie, 11 % et l'Europe, excluant l'Allemagne, 17 %.

Les États-Unis dominent également pour la consommation de cuivre (21 % de la consommation mondiale), suivis des pays européens (19 %). La consommation allemande représente 8 % de la consommation mondiale.

Cependant, le Japon est le plus important consommateur de nickel au monde, absorbant 18 % des livraisons, suivi des États-Unis (18 %).

Les coûts moyens de production sont de 0,66 $ US la livre pour le cuivre, de 0,52 $ US la livre pour l'aluminium, de 1,96 $ US la livre pour le nickel et de 0,36 $ US la livre pour le zinc. Les coûts de production au Canada sont tous inférieurs à la moyenne mondiale.

Les analystes de ScotiaMcLeod sont très optimistes pour le marché du cuivre : ils entrevoient un prix moyen de 1,10 $ US la livre, en 1995, et de 1,25 $ US la livre, en 1996.

À partir de 1996, l'accroissement de la production mondiale rattrapera la demande, de sorte que le cycle haussier du cuivre pourrait se terminer avant celui des autres métaux. La capacité de raffinage du cuivre aura augmenté de 17 % en 1997, par rapport au niveau de 1993. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 11-11-94	Fermeture 04-11-94	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,84	0,84	0
Argent ($ US l'once)	5,18	5,26	- 1,52
Cuivre ($ US la lb)	1,24	1,24	0
Nickel ($ US la lb)	3,31	3,38	- 2,07
Or ($ US l'once)	385,30	383,80	0,39
Platine ($ US l'once)	412,00	418,00	- 1,43
Zinc ($ US la lb)	0,52	0,52	0
Indice CRB	233,64	234,16	- 0,22
Indice Dow Jones (denrées	153,35	152,88	0,31
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	18,05	18,75	- 3,73
Brent (Mer du Nord)	17,55	18,00	- 2,50
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	410,00	440,00	- 6,82
Prix composés			
Toronto $ CA	374,91	387,67	- 3,29
Columbus $ US	354,63	362,67	- 2,23

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	déc.	5,16	5,26	- 1,90
	mars	5,25	5,35	- 1,87
	mai	5,31	5,41	- 1,85
Cuivre ($ US la livre)	déc.	1,24	1,28	- 3,12
	fév.	1,23	1,25	- 1,60
	mai	1,19	1,19	0
Or ($ US l'once)	déc.	385,70	384,70	0,26
	fév.	389,40	388,40	0,26
	avril	393,10	392,10	0,26
Platine ($ US l'once)	janv.	412,00	418,80	- 1,62
	avril	416,60	423,40	- 1,61
	juil.	420,90	n.d.	-----

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

Cambior : les deux principales mines

Des problèmes de production aux mines d'or *Omai* et *Doyon* ont réduit les revenus et les profits de **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 18 $), au troisième trimestre de 1994.

La compagnie soutient que ces problèmes sont temporaires et qu'ils ne se reproduiront plus.

Par contre, dans les milieux financiers, Omai se fait de plus en plus une réputation de mine difficile.

La production d'or de la mine Omai a atteint 61 136 onces au troisième trimestre, 12 % de moins que les prévisions. Comme au deuxième trimestre, la baisse de la production est attribuée aux pluies diluviennes.

En plus, un problème électrique a provoqué l'arrêt de la production du broyeur principal pendant six jours.

Après neuf mois, la production d'or à Omai atteint 188 097 onces, presque 42 000 de plus qu'à la même période l'an dernier. Les coûts de production tournent autour de 230 $ US l'once, plus environ 80 $ US l'once pour la charge reliée à l'amortissement.

Selon **Robert Lavallière**, directeur des relations avec les investisseurs de Cambior, la production devrait atteindre quelque 75 000 onces d'or au dernier trimestre, ce qui donnera un total de 265 000 onces pour l'année, un peu moins que l'objectif de 272 000 onces.

« Le problème électrique à Omai est tout à fait inhabituel. La pluie nous a empê- →

Omai Gold Mines : une structure financière favorable à Cambior

Cambior (Mtl, *CBJ*, 18 $) a mis au point une structure financière pour l'exploitation de la mine *Omai* qui laisse peu de bénéfices, à court terme, à son partenaire à 35 %, **Golden Star Resources** (Tor., *GSC*, 14,50 $).

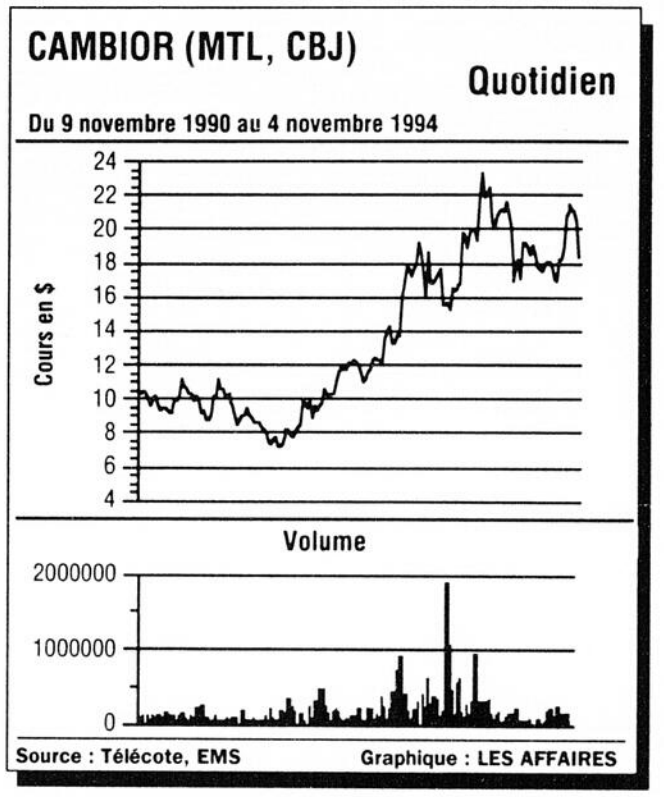
D'abord, Cambior a créé la filiale **Omai Gold Mines**, dont elle détient 60 % des actions. Golden Star et le gouvernement de la Guyane ont respectivement 35 % et 5 % de la filiale. La Guyane garde en plus une redevance de 5 % en or sur la production, représentant de 10 000 à 13 000 onces d'or par année.

Cambior a financé complètement les 170 M $ US du coût de construction de la mine Omai. La société a obtenu un prêt de 326 771 onces d'or (121 M$ US), qu'elle a immédiatement reprêté à Omai Gold Mines, au taux d'intérêt du prêt d'or, plus 3 %.

Cambior a complété le reste du financement à partir de ses propres liquidités. En échange, elle a obtenu des actions privilégiées d'Omai Gold Mines qui lui rapportent 15 % de dividende par année. Elle retire de plus 15 % en intérêts sur les avances de fonds.

Golden Star, quant à elle, a obtenu des actions privilégiées pour une valeur de 11 M$ US, représentant tous les investissements effectués sur la propriété avant l'arrivée de Cambior.

Omai Gold Mines utilise 90 % de ses fonds autogénérés actuels (après le versement de la redevance de 5 % à la Guyane) pour rembourser le prêt et les avances de Cambior, plus les intérêts. Le 10 % restant sert à rembourser les actions privilégiées à Golden Star. Omai Gold Mines ne pourra verser de dividendes aux actionnaires ordinaires qu'une fois que Cambior aura récupéré tout son investissement. Si Cambior investit 55 M$ US de plus pour augmenter la production du gisement, la période de récupération sera prolongée. Jusqu'à maintenant, selon les calculs effectués par LES AFFAIRES, Golden Star n'aurait touché que de 2 à 3 M$ US de sa participation dans Omai. En d'autres mots, Cambior récupère presque tous les fonds autogénérés que dégage la mine Omai, plus un rendement moyen d'environ 9 % sur son investissement, tant et aussi longtemps que le coût de la mise en production aura été amorti. (FR)



ScotiaMcLeod présente son
REÉR - PARTENAIRE
Un engagement innovateur à un service efficace, professionnel et personnalisé
Le REÉR - PARTENAIRE ScotiaMcLeod répond clairement et sans équivoque aux appréhensions des investisseurs
Réfléchissez: Planifiez avant d'agir !
La majorité des institutions financières ne peuvent offrir un tel service à tous leurs clients
Consultez immédiatement un courtier expert ScotiaMcLeod de votre région. Il attend votre appel
C'est sans frais! *
Le REÉR - PARTENAIRE
ScotiaMcLeod
1002, rue Sherbrooke Ouest, 6e étage
Montréal - (514) 287-3600 ou 1 800 361-1858
* Sans frais de consultation. Aucun frais d'administration pour 1994 et 1995 si ouvert avant le 31 décembre 1994 et/ou pas de frais d'administration pour 1995, si ouvert après le 1er janvier 1995.
Tisser des liens durables


connaissent des difficultés

chés d'atteindre le minerai de haute teneur. Maintenant, l'exploitation a retrouvé sa cadence habituelle », a ajouté M. Lavallière.

« Omai est une mine difficile », a soutenu, pour sa part, **Fred Sturm**, gestionnaire du **Fonds mondial de métaux précieux Universal**, faisant référence aux problèmes de production qui sont survenus dans la mine depuis le début de l'exploitation.

M. Lavallière a reconnu qu'il y avait eu des problèmes au début de l'exploitation, comme pour toutes les exploitations importantes. Cependant, au début de 1994, Cambior a connu un bon trimestre. La mine a de beaucoup accru sa production en 1994.

Problèmes de stabilité de terrain

Quant à la mine d'or Doyon, appartenant à 50 % à Cambior, des problèmes de stabilité de terrain dans la zone principale ont réduit sa part de la production d'or de 36 290 onces, en 1993, à 22 084 onces, au troisième trimestre de 1994.

Doyon a puisé dans son minerai à basse teneur empilé à la surface pour soutenir l'alimentation de l'usine de traitement.

Après neuf mois, la production de la mine Doyon revenant à Cambior atteint 87 555 onces d'or, quelque 7 000 onces de moins que l'an dernier. M. Lavallière a soutenu que les problèmes de stabilité de terrain sont en voie d'être résolus.

La production totale de Cambior au troisième trimestre s'élève à 386 820 onces, 5 700 onces de plus que l'an dernier.

Cambior a inscrit une perte de 15,4 M$ (0,31 $ par action) pour les trois mois terminés le 30 septembre, sur des revenus de 74,8 M$. L'an dernier, Cambior avait dégagé des profits de 8,9 M$ (0,21 $ par action), sur des revenus de 82,4 M$. La perte de 1994 résulte, entre autres, d'une dévaluation de 16,7 M$ de l'investissement dans *Valdez Creek*.

Après neuf mois, la perte nette se chiffre à 4,7 M$ (0,10 $ par action), sur des revenus de 226 M$. Les fonds autogénérés atteignent 56,4 M$.

Bill Otton, analyste minier chez **Richardson Greenshields Canada**, a réduit sa recommandation sur le titre de Cambior de celle d'*acheter* à celle d'*acheter/conserver*. Son prix-cible d'ici six à 12 mois a été ramené de 25 à 22 $.

« Bien que le troisième trimestre ait été mauvais pour l'exploitation et les résultats financiers, nous pensons que les résultats s'amélioreront au dernier trimestre et en 1995 », a déclaré M. Otton.

L'analyste explique le changement de prix cible par le fait qu'il n'y aura probablement pas de résultats d'exploration à court terme.

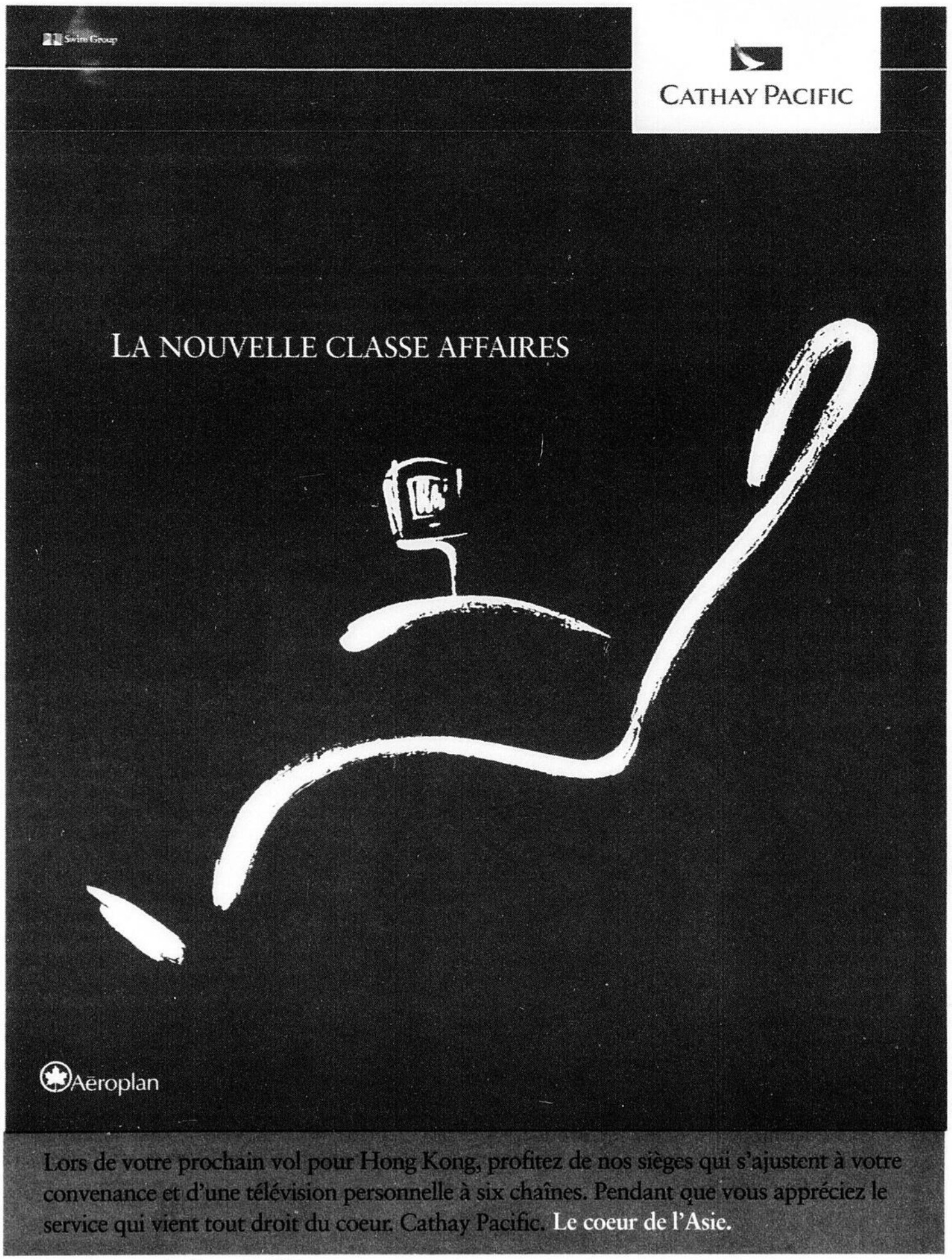
Accroître ses réserves

M. Otton s'attend à ce que la production de Cambior atteigne 525 000 onces d'or en 1994, comparativement à 518 000 en 1993.

M. Otton a, de plus, souligné l'importance pour Cambior d'accroître ses réserves pour maintenir son profil de compagnie de croissance. Il s'attend à ce que les réserves prouvées et probables de Cambior augmentent à 3,7 M d'onces d'or (environ sept années de production) à la fin de 1993.

Cambior a un très bon portefeuille de projets d'exploration, a ajouté l'analyste. Cependant, les investisseurs ne pourront l'apprécier tant qu'une revue détaillée n'aura pas été présentée.

FRANÇOIS RIVERIN





Selon le Fonds mondial de métaux précieux Universal

Les titres des grands producteurs d'or sont encore surévalués

Le ralentissement de l'économie américaine en 1995 devrait maintenir le prix de l'or dans la fourchette de 375 à 400 $ US l'once à court terme; il devrait dépasser les 400 $ US l'once à la deuxième moitié de 1995.

Les prix des grands titres aurifères sont donc surévalués à leurs cours actuels. Par contre, les titres de plus petits producteurs dynamiques ont le plus de chance de s'apprécier.

C'est ce qu'a déclaré **Frederick Sturm**, vice-président de la **Corporation financière Mackenzie** et portefeuilliste en chef du **Fonds mondial de métaux précieux Universal**.

« L'inflation mondiale étant maîtrisée présentement, aucun facteur à court terme ne pousse le cours à la hausse. Toutefois, le renforcement de l'économie mondiale devrait susciter des pressions à la hausse sur le prix de l'or et l'amener au-dessus des 400 $ US l'once en 1995 », a expliqué M. Sturm aux AFFAIRES au cours d'une entrevue, la semaine dernière.

Le ralentissement de l'économie américaine en 1995 fera plafonner, puis baisser les taux d'intérêt à long terme. Ces facteurs sont favorables, et pour l'or et pour le marché boursier.

L'augmentation de la consommation d'or en Asie favorise le marché de l'or. Cependant, a noté M. Sturm, dès que le prix monte de plus de 15 % de son cours moyen, la consommation industrielle cesse.

M. Sturm, qui est au service de Mackenzie depuis 12 ans, ne croit pas que la Russie instaure un système monétaire basé sur l'or.

Le pays a trop besoin de devises fortes pour cesser ses expéditions dans le but de se constituer une réserve suffisante d'or.

Le Fonds a été lancé en janvier 1994. Son actif atteint maintenant 18 M$, composé à 50 % de lingots d'or, à 25 % de liquidités et à 25 % de titres de petits producteurs.

Au 30 septembre 1994, **Rea Gold** (Tor., *REO*, 2,15 $), **Golden Knight Resources** (Tor., *GKR*, 8,88 $), **Goldcolp** (Tor., *G*, 8 $), **Argentina Gold** (Van., *ARP*, 4,40 $) et **Eldorado** (Tor., *ELD*, 3,50 $) étaient les principaux titres du portefeuille.

Ces compagnies ont presque toutes un point en commun : elles ont mis en production récemment, ou sont sur le point de mettre en production, des gisements d'or.

« Lorsque ces sociétés sont fondamentalement saines, leurs titres peuvent s'apprécier, sans que la variation du cours de l'or n'ait de l'influence », a souligné M. Sturm.

Les cours des titres des grands producteurs, par rapport à la valeur de leur actif net, de leurs fonds autogénérés et de leurs bénéfices, sont trop élevés, croit M. Sturm. Si les cours baissent, ces titres peuvent réapparaître rapidement dans le portefeuille.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Frederick Sturm : « La hausse du prix de l'or en 1993 a presque tari les ventes d'or des banques centrales. Je pense que les banques n'échappent pas au phénomène psychologique par lequel les investisseurs vendent quand le prix est bas et achètent quand il remonte. »

Favoriser les lingots

Quant à la forte proportion des lingots dans le portefeuille, M. Sturm l'explique tout simplement par sa conviction que les lingots procureront un rendement plus élevé que les actions.

Les lingots se vendent et s'achètent facilement en grande quantité.

M. Sturm croit que les compagnies canadiennes qui sont actives en Amérique du Sud ou en Afrique sont celles qui ont le plus de chance de croître rapidement.

Il pense que la qualité des gisements est la condition préalable au succès d'une compagnie. En d'autres mots, un bon gisement fait une bonne mine et un bon gérant, mais un bon gérant ne fera pas d'un mauvais gisement une bonne mine.

M. Sturm n'utilise aucun produit dérivé dans la gestion du portefeuille. Selon lui, les portefeuilles devraient contenir 10 % de leur valeur en titres aurifères ou en lingots d'or.

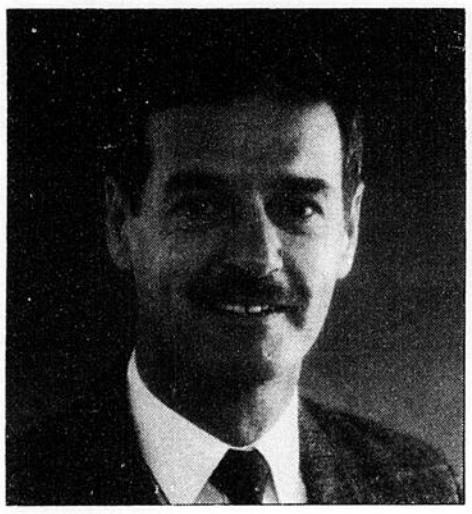
En septembre, le Fonds Universal s'est classé troisième pour le rendement parmi les fonds aurifères, s'appréciant de plus de 7,8 %, à 5,40 $. Depuis, il a reculé à sa récente valeur nette de l'actif de 5,03 $.

Le Fonds est admissible sans restriction au REER depuis le 1er octobre. Les frais de gestion sont de 2 %. Il y a des frais d'achat et des frais de vente qui décroissent avec le temps.

FRANÇOIS RIVERIN

NOMINATION

Monsieur Jean-Guy Rivard, président et chef de la direction de Mines Richmont inc., est heureux d'annoncer les nominations suivantes:



CLERMONT PAGEAU,
B.A., M.Sc.
Vice-président, opérations

Monsieur Clermont Pageau, ingénieur minier, possède plus de 20 ans d'expérience dans le domaine minier. Il a débuté sa carrière chez la Minière I.O.C. en 1973. Il a ensuite participé, à titre de surintendant de l'exploitation, au démarrage des mines à ciel ouvert Doyon et Selbaie en Abitibi. Depuis 1991, M. Pageau était directeur de la mine Francoeur. Dorénavant, en plus des opérations minières il aura la responsabilité de l'usine Camflo, de l'exploration et de l'évaluation de projets.



LINE PLANTE, *c.a.*
Contrôleur

Madame Line Plante, comptable agréée, s'est jointe à l'équipe de Mines Richmont au cours de l'année 1994 apportant avec elle plus de 10 années d'expérience à différents postes de responsabilité dans le domaine de l'expertise comptable. À titre de contrôleur, Madame Plante est responsable des activités comptables de l'entreprise, notamment des systèmes de contrôle interne, d'information de gestion et de l'informatique.



JEAN-YVES LALIBERTÉ, *c.a.*
Vice-président, finances

Monsieur Jean-Yves Laliberté, comptable agréé, au sein de l'entreprise depuis 1989, occupera le poste de vice-président, finances. Ses nouvelles responsabilités couvriront l'ensemble des activités financières et la gestion de la trésorerie de la compagnie. Il assistera le président dans l'évaluation de dossiers d'acquisition et de développement.

Mines Richmont inc. est un producteur d'or, propriétaire à 100% de la mine Francoeur et de l'Usine Camflo. Richmont détient également 33% de La Société minière Louvem inc., propriétaire à 50% du projet Beaufor.

Inscriptions aux bourses de Montréal et Toronto sous le symbole **RIC.**
Tél.: (819) 797-2465 Fax: (819) 797-0166

MINES RICHMONT

MSV : profit de 0,04 $ par action

Les **Ressources MSV** (Mtl, *MSV*, 2,65 $) ont dégagé des profits de 1,01 M$ (0,04 $ par action), sur des revenus de 12,25 M$, au troisième trimestre terminé le 30 septembre. L'an dernier, les revenus s'élevaient à 9,9 M$ et les profits, à 727 000 $ (0,04 $ par action). Le nombre d'actions émises est passé de 19 M, en 1993, à 29 M, en 1994.

Après neuf mois, les profits atteignent 2,6 M$ (0,10 $ par action), sur des revenus de 36,3 M$. Au cours du trimestre, MSV a produit 12 439 onces d'or et 3,11 M de livres de cuivre, soit un peu moins que les trimestres correspondants de 1993. Le coût moyen de production de l'or est de 321 $ US l'once.

Au 30 septembre 1994, l'encaisse s'élève à 19,7 M$. La compagnie a empilé 12 999 tonnes de minerai titrant 11,24 grammes la tonne en or et provenant de la propriété *Eastmain*. Le tonnage extrait est légèrement inférieur aux prévisions en raison des difficultés d'apprentissage. L'objectif d'extraction de 15 000 tonnes par mois est en voie d'être réalisé. Le minerai d'Eastmain sera traité à l'usine *Copper Range*, de MSV, en utilisant les chemins d'hiver. Aucune modification à l'usine ne sera nécessaire pour traiter le nouveau minerai. MSV a reçu une subvention de 3,4 M$ pour le développement des infrastructures.

Metall obtient l'accord des Cris

La **Corporation minière Metall** (Tor., *MLM*, 11,75 $) a obtenu les permis du ministère de l'**Environnement** du Québec pour la mise en exploitation de la mine d'or-cuivre *Troilus*, au nord de Chibougamau.

La compagnie a conclu une entente de principe avec la **Bande Cris de Mistissini** pour ce qui a trait aux retombées socio-économiques du projet. Les Cris vivent à proximité de l'exploitation.

Les travaux de nettoyage du site sont en cours, de même que la construction d'une route permanente et de la ligne de transport d'électricité. Selon le nouvel échéancier des travaux, l'exploitation commencerait au troisième trimestre de 1995.

Cambiex : autres résultats positifs sur Annie Laurie

L'**exploration Cambiex** (Mtl, *CBX*, 0,62 $) a détecté des bonnes teneurs en or sur la propriété *Annie Laurie*, aux États-Unis; elle détient l'option d'acquérir une participation de 50 % dans cette propriété.

Cinq forages ont détecté le prolongement de l'ancienne veine, en plus d'en découvrir une autre, à l'éponte supérieure de la zone principale. La meilleure teneur (10,4 grammes la tonne sur 1,2 mètre) a été obtenue à 300 mètres de profondeur. La nouvelle veine a titré jusqu'à 10,4 grammes la tonne, incluant des teneurs en argent. La veine effleure la surface.

La veine *Northeaster*, découverte en surface en juillet dernier, a été retracée par quatre forages, jusqu'à 80 mètres de profondeur. La meilleure analyse a été de 21,9 grammes la tonne en or et 161,1 grammes la tonne en argent, sur 1,2 mètre et 78 mètres de profondeur. « Ces résultats démontrent qu'il y a d'autres veines sur la propriété. Avant, on regardait surtout en profondeur », a expliqué **Pierre Boudreault**, président de Cambiex.

Même si certaines analyses indiquent de faibles teneurs en or, M. Boudreault n'y attache pas trop d'importance. Il a plutôt tendance à se fier à la teneur moyenne de l'ancienne exploitation, qui était de 0,30 once d'or la tonne.

Les budgets d'exploration de 1995 comprendront des forages sur cette propriété pour tenter de prolonger les veines connues et d'autres cibles sur la propriété.

Orléans : autre usage pour la wollastonite

Des tests effectués par l'**École polytechnique** de Montréal ont démontré la possibilité de traiter chimiquement la surface de la wollastonite pour permettre son utilisation dans les thermoplastiques, les résines thermodurcissables et les nylons.

Les **Ressources Orléans** (Mtl, *OLS*, 1,45 $) produisent de la wollastonite à leur usine-pilote afin de tester ses caractéristiques. La compagnie a produit six concentrés de différentes finesses qui répondent aux exigences commerciales. Orléans détient le plus important dépôt de wollastonite au monde.

Oasis : programme d'exploration

Les **Ressources unifiées Oasis** (Mtl, *CSI*, 0,18 $) et son partenaire **Soquem** amorcent un programme d'exploration de 400 000 $ sur la propriété *Fancamp*, située près de Chibougamau. Le programme vise à prolonger les zones découvertes au cours des forages précédents. Les 4 000 mètres de forage testeront la zone sur deux à trois kilomètres.

FRANÇOIS RIVERIN

Transférer la valeur acquise d'un ancien régime dans celui d'un nouvel employeur est-il une bonne affaire ?

L'entreprise pour laquelle je travaille a été achetée par une autre, ce qui a entraîné la liquidation de ma caisse de retraite. Voici les options que j'ai :

1. transférer ma valeur accumulée dans la caisse à celle de mon nouvel employeur ;

2. acheter une rente viagère auprès d'une compagnie d'assurance vie ;

3. transférer la valeur de ma caisse dans un CRI;

4. transférer la valeur de ma caisse dans un fonds de revenu viager (FRV).

La valeur de ma caisse s'élève à 224 000 $ et elle se divise comme suit : 152 000 $ en valeur acquise et 72 000 $ en surplus actuariel. Le surplus actuariel pourrait être versé dans un REÉR. J'ai 27 ans de participation à la caisse de mon ancien employeur. Mon salaire annuel est de 53 000 $.

Le régime de retraite de mon nouvel employeur prévoit une rente correspondant à 70 % du salaire moyen des cinq dernières années après 35 ans de participation. La rente conjointe acquise est indexée à la moitié de l'inflation lorsqu'elle dépasse 2 % par année.

Que dois-je faire ?

M.B.
Québec

Comme nous n'avons pas toute l'information requise, nous ne pouvons que vous donner des pistes pouvant aider à la prise de décision. Votre problème tourne autour d'un point majeur : la reconnaissance par votre nouvel employeur de vos années de cotisation à l'ancien régime. S'il reconnaît vos 27 ans de cotisation à l'ancienne caisse comme étant 27 ans de cotisation à sa caisse de retraite, votre choix est clair : transférez la valeur acquise et le surplus actuariel de votre ancienne caisse dans la nouvelle. C'est le choix optimal.

Le régime de votre nouvel employeur est très généreux. En reconnaissant vos 27 ans de cotisation à l'ancien régime, vous aurez alors acquis dans le nouveau régime une rente correspondant à 54 % de votre salaire des cinq dernières années.

En supposant un salaire moyen des cinq dernières années de 49 000 $, votre rente acquise indexée partiellement à l'inflation s'élèverait à 26 460 $ par année.

En choisissant de gérer vous-même la valeur de votre caisse (224 000 $, ou 215 000 $ après impôts), il vous faudrait obtenir un rendement annuel de 12,3 % pour obtenir un revenu équivalent à celui que procure la rente du nouvel employeur. Ce rendement ne tient pas compte de l'indexation partielle à l'inflation de la rente en question. En supposant un taux d'inflation moyen à long terme de 3 %, votre rendement annuel sur votre argent devrait s'élever à environ 12,8 % afin de compenser la clause d'indexation de la rente. Un tel rendement à long terme sur ses placements est difficile à obtenir.

Cela dit, il se peut que le nouvel employeur ne reconnaisse pas pleinement vos 27 ans de cotisation à l'ancien régime. La question devient alors : jusqu'à quel nombre d'années reconnues de cotisation demeure-t-il intéressant de transférer la valeur accumulée de l'ancien régime dans le nouveau régime ?

En supposant que vous soyez en mesure d'obtenir sur votre argent un rendement annuel maximum de 9 % à long terme, le transfert des fonds dans le nouveau régime est justifié si le nouvel employeur reconnaît 20 années et plus de cotisation à l'ancien régime. À moins de 20 années, l'option de conserver la valeur accumulée de l'ancien régime pour la gérer soi-même pourrait devenir plus intéressante. Dans ce cas, vous devrez transférer la valeur acquise de 155 000 $ dans un compte de revenu immobilisé (CRI). Le surplus actuariel est pleinement imposable.

Il est à noter que le surplus n'est pas transférable dans un REÉR. Il se peut cependant que votre ancien employeur puisse vous verser une allocation de retraite correspondant à 2 000 $ par année de cotisation, ce qui vous permettrait de transférer 54 000 $ (27 x 2 000 $) dans un REÉR non-immobilisé. Le surplus actuariel, après le versement de l'allocation de retraite, se chiffrerait alors à 18 000 $, pleinement imposables.

CLAUDE CHIASSON

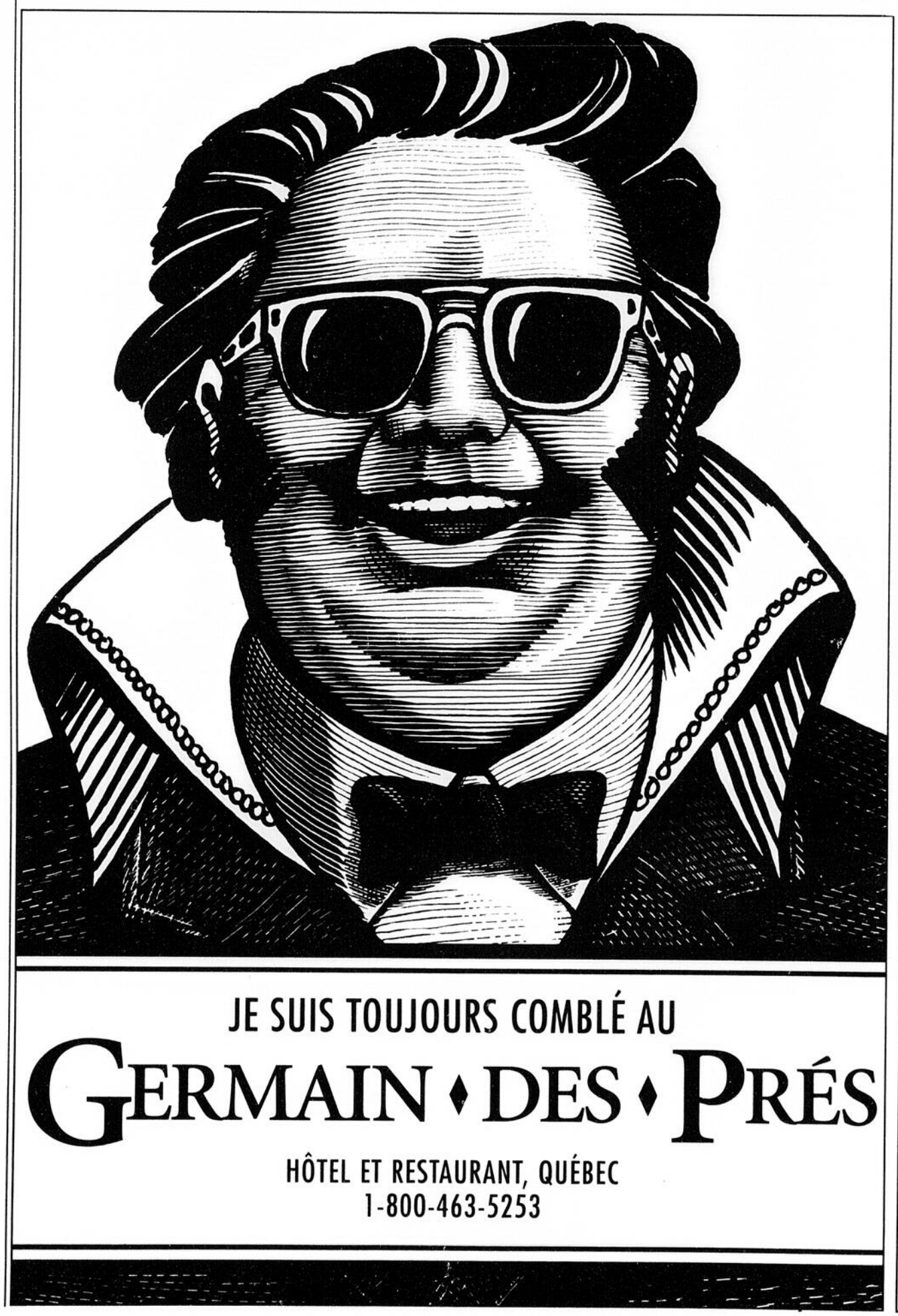
Faites-nous parvenir vos questions

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



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

MINES LYON LAKE

Nomination



Jean-Pierre Lachance

Monsieur Guy Hébert, président de Mines Lyon Lake ltée est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Jean-Pierre Lachance au poste d'administrateur et de Vice-Président développement international.

Monsieur Lachance, géologue, possède plus de 20 ans d'expérience pertinente dans l'industrie minière avec une vaste expertise dans le développement international. Il parle couramment l'espagnol.

Basé à Montréal, il sera entre autres responsable de la mise en production prochaine du gisement aurifère Beta Vargas au Costa Rica. Il faisait partie de l'équipe de la firme d'ingénérie *KILBORN* qui a réalisé l'étude de préfaisabilité du projet Beta Vargas.

Mines Lyon Lake ltée est une compagnie canadienne de développement et d'exploration minière active tant au Canada qu'au Costa Rica.

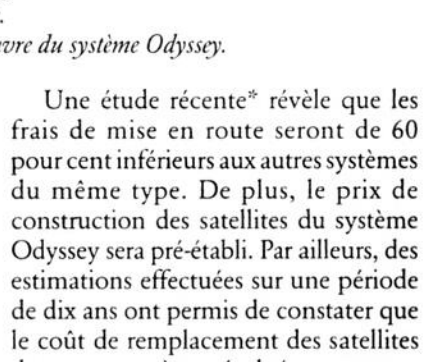
L'avenir des nouveaux systèmes de communications personnelles a bien failli se perdre dans le vide sidéral en raison de leurs coûts astronomiques.



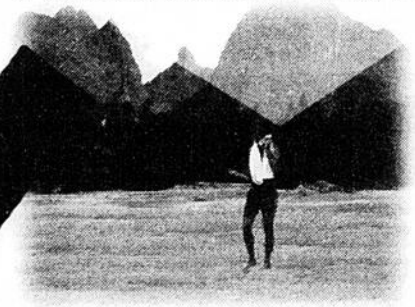
Il fallait bien quelqu'un pour les ramener sur Terre.

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.



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.



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.

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

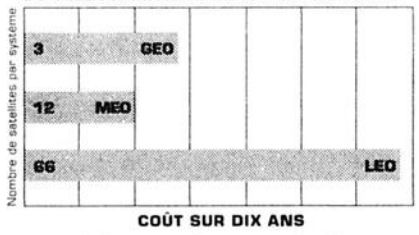
À l'avant-scène des télécommunications spatiales depuis plus de trois décennies, TRW jouit d'une solide réputation en matière d'innovation, de fiabilité et d'excellence technique. Pour sa part, Téléglobe exploite par le biais de ses filiales l'un des plus vastes réseaux de télécommunications numériques 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.

Portefeuille de croissance : on encaisse nos profits avec

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.*

Après que la valeur des actions de la **Corporation de développement régional Amisk** (Mtl, *AS.A*, 2,50 $) eut connu un bond de 66 % en quatre mois, les *Bâtisseurs* les vendent pour acheter les actions du **Groupe Forex** (Mtl, *FOX*, 15,25 $).

Le secteur des panneaux structuraux *OSB* a rapporté gros à nos Bâtisseurs. Pour participer à cette nouvelle industrie, ils ont acheté, en juin, les titres de trois compagnies québécoises : le Groupe Forex, la Corporation de développement régional Amisk et **Malette Québec** (Mtl, *MQI*, 2,95 $).

Achetée à 13,63 $, l'action de Forex s'échangeait à 15,25 $ le mercredi 9 novembre, une progression de 11,2 % en un peu plus de quatre mois. Cette performance a cependant été éclipsée par les actions d'Amisk qui, achetées à 1,50 $ pièce, s'échangeaient à 2,50 $ le mercredi 9 novembre.

Quant aux bons de souscription de Malette Québec, ils n'ont rien fait qui vaille jusqu'à maintenant. Il faudra donc s'armer de patience et voir ce que nous réserve la compagnie en 1995.

Amisk et Forex sont, en quelque sorte, des petits frères, le premier étant plus risqué que le second. Les deux détiennent une participation dans l'une des usines de panneaux structuraux les plus efficaces en Amérique du Nord : les **Panneaux Chambord**. Cette usine est une vraie machine à faire de l'argent. À son plus récent trimestre, Amisk a réalisé un profit de 0,25 $ par action.

Le Groupe Forex a, pour sa part, réalisé un profit de 1,25 $ par action à son troisième trimestre. Amisk ajustera la fin de son exercice à celle du Groupe Forex, soit au 31 décembre 1994. De toute évidence, les deux firmes déclareront des profits

→

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

D'autres achats d'obligations négociables du Québec

Notre couple de retraités achète 15 000 $ d'obligations négociables de la **Commission scolaire catholique de Sherbrooke** et 38 000 $ d'obligations démunies de la **Province de Québec** et d'**Hydro-Québec**.

Depuis la vente de leur quadruplex dans Ahuntsic, nos *Conservateurs* ont d'importantes liquidités à investir, près de 198 000 $. En raison de la courbe des taux d'intérêt qui est actuellement très positive, nos retraités se trouvent fortement pénalisés en laissant leur argent dans les titres à très court terme. Cette liquidité rapporte à peine 5 %.

Par contre, en allongeant l'échéance de quelques années (de deux à trois ans), ils sont en mesure de hausser leur rendement annuel de 3 %. Ils ont donc décidé d'accélérer leur programme d'achat d'obligations négociables.

Obligations de six ans et moins

Leur stratégie obligataire n'a pas changé : ils limitent toujours leurs achats aux obligations de six ans et moins. Ils croient que la tendance des taux d'intérêt sera à la hausse au cours des prochaines années. Or, lorsque les taux grimpent, la valeur marchande des obligations baisse.

En favorisant les échéances plus courtes, nos Conservateurs limitent les baisses de valeur marchande de leurs obligations face à la montée prévue des taux.

Jusqu'à présent, ils ont acheté uniquement des obligations démunies, c'est-à-dire des obligations vendues en pièces détachées sur une base pleinement escomptée. Parce que leurs intérêts sont automatiquement composés jusqu'à l'échéance, ces obligations de haute qualité cadrent parfaitement avec le REÉR.

Le 9 novembre, les obligations du Québec et d'Hydro-Québec s'échangeaient sur la base de rendements à l'échéance de 8,17 % à 9,18 %, pour les termes de deux à six ans. Nos Conservateurs ont décidé d'acheter 38 000 $ de ces obligations, répartissant également leurs achats entre les termes de deux, trois et quatre ans.

En dehors du REÉR, ils achèteront uniquement des obligations négociables conventionnelles, qui versent les intérêts semi-annuellement. Ils verront à acheter des obligations qui comportent des dates de versement d'intérêt différentes, dans le but de régulariser les entrées de fonds dans l'année. Ils entendent également concentrer leurs achats dans les obligations de qualité du Québec, d'Hydro-Québec, des municipalités et des autres organismes gouvernementaux de la province.

Nos Conservateurs s'interrogent sur le fait que les fonds mutuels canadiens n'achètent pratiquement pas d'obligations de la Province de Québec. Ils comprennent très mal une telle attitude. Ces fonds vendent pourtant leurs unités au Québec. Pire encore, leur performance a été exécrable entre le 1er octobre 1993 et le 30 septembre 1994. Leurs rendements sont inférieurs à l'*Indice obligataire ScotiaMcLeod*, qui a progressé de 0,7 % pour la période. Le portefeuille à revenus fixes de nos Conservateurs a, quant à lui, progressé de 3,9 %.

Nos Conservateurs ont été très bien servis avec les obligations du Québec. C'est pourquoi, comme premier achat pour leur portefeuille d'obligations hors-REÉR, ils ont commandé 15 000 $ de la nouvelle émission d'obligations de la Commission scolaire catholique de Sherbrooke.

Payées 1 000 $ chacune, ces obligations viennent à échéance le 8 décembre 1997 et portent un coupon de 8 %. (CC)

Une définition de l'informatique évolutive

"Capacité d'un système à faire évoluer l'exécution d'applications de façon quasi-linéaire, fonction de l'ajout de puissance processeurs, correctement équilibrés par ses contrôleurs d'entrée/sortie, et à condition que la capacité d'accès mémoire et de bande passante soit suffisante pour éviter des files d'attente excessives dans l'ordonnancement de flux de tâches, dans lequel le rationnel d'évolutivité fait appel généralement à des terminaux ou des émulateurs connectés en réseaux, ou dans d'autres cas, à des systèmes-clients intelligents multiples, assurant la distribution de la charge entre le client et le serveur." ~ *La concurrence*

Allons droit au but. Trop souvent les systèmes centraux informatiques d'entreprise ne fonctionnent pas de la façon dont vous le souhaitez. Et ils vous coûtent généralement beaucoup plus que ce que vous êtes prêt à dépenser. Data General peut vous aider à modifier cette situation. Comment? A la différence de certains de nos concurrents, nous ne perdons pas de temps à redévelopper des technologies existantes. Nous créons avant tout des systèmes performants qui incorporent les meilleures technologies ouvertes du marché. Et nous vous offrons une gamme de services complète pour concevoir, mettre en œuvre et maintenir votre solution informatique globale. Pourquoi? Vous n'êtes plus prisonnier d'une informatique fermée. Votre système est ouvert au

Amisk pour acheter les actions du Groupe Forex

annuels mirobolants : près de 0,95 $ par action, pour Amisk, et près de 4,70 $ par action, pour Forex.

Forex plutôt qu'Amisk

Leurs actions s'échangent présentement à des multiples cours/bénéfice très faibles : 2,6 fois et 3,2 fois respectivement les bénéfices annuels prévus. Les actions des deux compagnies semblent nettement sous-évaluées. Toutefois, sur une base relative, l'action de Forex devient plus intéressante que celle d'Amisk.

Forex présente une structure corporative plus simple que celle d'Amisk, qui est une corporation de capital de risque à vocation régionale. Forex contrôle les deux principales usines de panneaux structuraux au Québec, l'autre n'a qu'une participation indirecte dans l'une d'elles. Le maître-d'oeuvre des panneaux structuraux au Québec est **Jean-Jacques Cossette**, qui est à la tête de Forex et non d'Amisk. La mission des deux entreprises est différente. Forex consacre ses efforts au développement de nouveaux marchés pour les panneaux structuraux. Amisk a une mission sociale : développer l'économie régionale de la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean.

Amisk diversifiera, de toute évidence, ses activités. Ses dirigeants envisagent d'investir dans la construction d'un barrage et, encore plus important, de construire une usine de 100 M$ de panneaux *MDF*. Construire une usine exige du temps, au moins deux ans dans ce projet spécifique. Et avant qu'elle n'atteigne son seuil de rentabilité, cette usine devra probablement attendre une autre année.

L'histoire de Malette Québec montre à quel point il faut être patient dans l'implantation d'une nouvelle usine. Depuis 1990, cette compagnie travaille à s'implanter dans les secteurs des panneaux structuraux et du papier fin. Elle n'atteindra pas avant 1995 son seuil de rentabilité.

Amisk risque donc d'arriver avec son usine MDF au moment où une nouvelle récession se montrera le bout du nez et ce, probablement avec une dette plus élevée.

Le Groupe Forex nage, pour sa part, dans l'argent. Déjà, la compagnie verse un dividende trimestriel de 0,20 $ l'action. Avec un bénéfice net prévu de 4,70 $ par action, des fonds autogénérés de presque 8 $ l'action et une encaisse de 53,3 M$, la compagnie est en mesure de maintenir son dividende, voire de l'accroître substantiellement.

Dès janvier 1995, sa production sera accrue de 350 000 m³ de panneaux structuraux. Une nouvelle hausse de capacité de 500 000 m³ par année est prévue à la fin de 1995. Toute cette croissance survient en plein coeur du présent cycle de croissance économique. Cependant, tout n'est pas rose. La croissance fulgurante du secteur attire de nouveaux acteurs. Nombreux sont les investisseurs qui craignent une éventuelle sur-offre de panneaux, qui entraînerait une chute importante des prix. Cela est possible, mais, d'ici-là, l'équipe de M. Cossette continuera de développer de nouveaux marchés et de trouver de nouvelles utilisations à son produit tout en abaissant régulièrement les coûts de production.

C'est pourquoi nos Bâtisseurs ont vendu les 1 000 actions d'Amisk à 2,50 $, le mercredi 9 novembre, et ont acheté 200 nouvelles actions du Groupe Forex au coût de 15,25 $ l'unité.

CLAUDE CHIASSON



LES BÂTISSEURS
Portefeuille au 4 novembre 1994

ENCAISSE		
• compte de chèques	3 580 $	3,0 %
• bons du Trésor, 1 an, 5 %	7 580 $	6,3 %
• bons du Trésor, 1 an, 5 %, REÉR	18 536 $	15,5 %
SOUS-TOTAL	29 696 $	24,8 %
TITRES À REVENUS FIXES		
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 95, rend. : 6,85 %)	5 622 $	4,7 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, échéant 7 oct. 95, rend. : 8,20 %)	2 815 $	2,3 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 96, rend. : 7,38 %)	5 079 $	4,2 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 16 sept. 96, rend. : 8,81 %)	2 579 $	2,2 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 97, rend. : 7,64 %)	4 696 $	3,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 7 juil. 97, rend. : 9,30 %)	2 348 $	2,0 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, échéant 1er avr. 98, rend. : 7,73 %)	5 263 $	4,4 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 98, rend. : 9,50 %)	2 864 $	2,4 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 30 sept. 99, rend. : 7,99 %)	4 578 $	3,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, échéant 15 oct. 99, rend. : 9,80 %)	2 606 $	2,2 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REÉR, éch. 1er oct. 2000, rend. : 8,31 %)	4 727 $	3,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REÉR, éch. 16 jan. 2000, rend. : 9,90 %)	2 542 $	2,1 %
SOUS-TOTAL	45 719 $	38,1 %
ACTIONS/TITRES CONVERTIBLES		
• Gaz Métropolitain (unités REÉR) (nombre : 528, coût global : 6 996 $)	6 600 $	5,5 %
• BCE inc. (REÉÉ) (nombre : 32,464, coût global : 1 549 $)	1 531 $	1,3 %
• Banque de Montréal (REÉÉ) (nombre : 58,278, coût global : 1 561 $)	1 449 $	1,2 %
• Actions priv. série A Téléglobe inc. (nombre : 235, coût global : 10 038 $)	9 666 $	8,1 %
• Débentures conv. Corp. Stone-Consol. (nombre : 100, coût global : 11 075 $)	12 500 $	10,4 %
• Cambior (nb. : 100, coût global : 2 665 $)	2 757 $	2,3 %
• Cambior (bons de souscription) (nombre : 100, coût global : 417,50 $)	226 $	0,2 %
• Gr. Forex (nb. : 293, coût global : 4 042 $)	4 580 $	3,8 %
• Amisk (nb. : 1 000, coût global : 1 560 $)	2 650 $	2,2 %
• Malette Québec (bons de souscription) (nombre : 2 143, coût global : 1 546 $)	1 500 $	1,3 %
• Débenture IPL Energy (REÉÉ) (nombre : 4, coût global : 1 119 $)	990 $	0,8 %
SOUS-TOTAL	44 448 $	37,1 %
VALEUR TOTALE DU PORTEFEUILLE	119 864 $	

AViiON et CLARiiON sont des marques déposées de Data General Corporation.

Traduction en termes de bon sens

"Quand vos affaires se développent, votre système informatique doit pouvoir évoluer en même temps." ~ *Data General*

changement et capable d'évoluer avec vous. Chaque serveur AViiON® Data General et chaque système de stockage de données à tolérance aux pannes CLARiiON® a été conçu pour fournir fiabilité et disponibilité maximum. Ainsi êtes-vous toujours assuré d'avoir une information exacte, complète et disponible. Nous avons établi de nouveaux standards de performances. Avec AViiON, nous avons prouvé que nous savons gérer plus efficacement de très nombreux utilisateurs, de très nombreuses transactions associées à de très grandes bases de données. C'est cela l'informatique du bon sens. Pour toute information complémentaire, contactez-nous au 1-800-565-3583.

Data General
L'Informatique du Bon Sens

EN BREF

Des résultats teintés de rouge au troisième trimestre

Hubbard suspend son dividende

Gestion Hubbard (Mtl, *HUB*, 1,10 $) vient de suspendre son dividende semestriel de 0,10 $.

La société, qui affichait des résultats teintés de rouge au troisième trimestre de 1994, a indiqué que le climat économique qui prévaut actuellement et ses résultats financiers ne lui permettaient pas de déclarer ou de verser de dividende pour l'instant.

Au cours du troisième trimestre terminé le 31 juillet 1994, Gestion Hubbard a essuyé une perte de 88 000 $ ou 0,02 $ par action, comparativement à un bénéfice net de 154 000 $ ou 0,03 $ par action, au troisième trimestre de 1993.

La période de neuf mois s'est terminée avec une perte de 227 434 $ ou 0,05 $ par action, contre un bénéfice net de 380 535 $ ou 0,08 $ par action, il y a un an.

La société Gestion Hubbard, qui a payé un dividende en mai dernier, devrait bientôt publier ses résultats de l'exercice terminé le 31 octobre 1994.

RENÉE CLAUDE SIMARD

La Banque Laurentienne acquiert 12 succursales de la Manuvie

La **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 14,63 $) et la **Banque Manuvie du Canada** ont concrétisé l'entente en vertu de laquelle la Banque Laurentienne acquiert 12 succursales de services bancaires aux particuliers de la Banque Manuvie.

Ce réseau compte sept succursales dans la région métropolitaine de Toronto et cinq dans le comté de Simcoe, situé à 90 km au nord de Toronto; elle emploie 200 personnes. La transaction vise un actif d'environ 550 M$, principalement constitué de prêts hypothécaires résidentiels et un montant équivalent en dépôts.

Nesbitt Burns a représenté le vendeur dans cette transaction.

Cette acquisition renforce la position de la Banque Laurentienne sur le marché ontarien, y portant le nombre de ses succursales à 60, tout en consolidant sa position dans l'importante région métropolitaine de Toronto. Après cette transaction, le réseau de la Banque comptera plus de 250 succursales partout au Canada. Cette banque, fondée en 1846, vient au septième rang des banques à propriété canadienne : elle a un actif de plus de 10 milliards de dollars et compte 3 200 employés.

Par ailleurs, la Banque Laurentienne a placé auprès de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** une émission de débentures échéant le 1er novembre 2004 au montant de 30 M$. Le coupon est de 10,5 %. Elle est rachetable à partir du 1er novembre 1999. (RCS)

L'ASSOCIATION DES DIPLÔMÉS DE L'UNIVERSITÉ LAVAL



M. Michel Carpentier

L'Association des Diplômés de l'Université Laval, région de Montréal, est heureuse d'annoncer la composition de son conseil et de ses administrateurs pour l'année 1994-95.

COMITÉ EXÉCUTIF

M. Michel Carpentier, ing.
Président
Secrétaire
Pageau Morel et associés inc.
Experts-conseils en mécanique et électricité

Me Jules Gagné
1er vice-président
Associé
Isogroup, consultants

M. François Corriveau
2ième vice-président
Associé
Caron Bélanger Ernst & Young

M. François Villemaire
Trésorier
Associé
Pratte Villemaire Bélanger

Mme Céline Pilote
Secrétaire
Présidente
CoPilote, Articles Promotionnels inc.

ADMINISTRATEURS

M. Alain Bédard
Vice-président
mise en marché
Réseau individuel
Assurance-vie Desjardins

Me Micheline Brochu
Langlois Robert, avocats

Me Marc Cantin
Président ex-officio
Associé
Langlois Robert, avocats

Mme Louise Champoux-Paillé
Directrice du marketing
Raymond, Chabot, Martin, Paré

Mme Jacinthe Charbonneau
Premier directeur
Price Waterhouse

Me Yves Gonthier
Associé
Ogilvy, Renault

Me Michel Lamontagne
Directeur, affaires corporatives
Groupe pharmaceutique
Bristol-Myers Squibb

En 1995, le comité régional de Montréal tiendra son vingt-et-unième gala annuel le vendredi 28 avril, à la nouvelle salle panoramique du Palais des Congrès, sous la présidence d'honneur de Monsieur Charles Sirois, président du conseil et chef de la direction de Téléglobe Inc. et sa classique de golf le 8 septembre à la Vallée du Richelieu.

L'association remercie chaleureusement les commanditaires qui ont contribué aux activités de l'Association en 1994.

AMI associés inc.
Compagnie d'assurance Belair
La Solidarité
Martineau Walker
Standard Life

Canadien · Price Waterhouse · TAL · CORPAV Services audio-visuels et vidéo Services d'interprétation Simultanée · Ultramar · Langlois Robert Avocats · ISO GROUP Consultants Intelligence · Stratégies · Organisation · Molson O'Keefe La Brasserie Molson O'Keefe · Meloche Courtiers d'assurances · CIBC · Société des alcools du Québec · ScotiaMcLeod · Caron Bélanger Ernst & Young · Desjardins · Teleglobe Systèmes d'information d'assurance

Pour renseignements, veuillez communiquer avec madame Nicole Larouche (514) 426-0134



Normand Gendron

Towers Perrin est heureuse d'annoncer que Normand Gendron s'est joint à ses rangs à titre de conseiller au sein de son bureau de Montréal.

Comme membre de l'équipe Towers Perrin, M. Gendron, qui bénéficie d'une vaste expérience dans le domaine des avantages sociaux, oeuvrera principalement au sein du groupe de consultation en assurance collective.

M. Gendron compte plus de 16 années d'expérience dans la consultation en assurance collective, en régimes de retraite et en expertise actuarielle devant les tribunaux. Au cours de sa carrière, il a occupé d'importants postes de gestion. Il exerçait depuis 1983 les fonctions de Vice-président dans une société d'actuaires-conseils de premier plan.

M. Gendron est Fellow de l'Institut canadien des actuaires et de la Society of Actuaries. Il est présentement membre du conseil et du comité de discipline de l'Institut canadien des actuaires. Il a aussi été membre du conseil de l'Association actuarielle internationale.

Towers Perrin est une société internationale de conseillers de direction qui offre des services spécialisés de consultation en régimes de retraite, programmes d'avantages sociaux, ressources humaines et rémunération, ainsi qu'en communication aux salariés.

Towers Perrin

Selon l'enquête trimestrielle de SEI Services financiers

Actions et obligations inspirent plus d'optimisme aux gestionnaires

Pour la première fois depuis un an, les gestionnaires de caisses de retraite canadiennes ont augmenté à la fois leur pondération en actions et en obligations dans leurs portefeuilles.

En effet, selon la compilation trimestrielle réalisée par **SEI Services financiers**, si on exclut l'impact des fluctuations des marchés sur la pondération de l'actif, la caisse de retraite équilibrée médiane avait augmenté la portion actions de son portefeuille de 0,2 % et la portion obligations de 0,6 %, au cours du trimestre terminé le 30 septembre.

« Ces changements traduisent les décisions stratégiques du gestionnaire, a expliqué **Gilles Lamarche**, responsable de SEI, à Montréal. On mesure ainsi les variations attribuables aux achats et aux ventes en éliminant les fluctuations du marché. »

Depuis le troisième trimestre de 1993, les gestionnaires n'ont jamais augmenté à la fois leurs pondérations en actions (canadiennes et internationales) et en obligations. Par exemple, au cours du deuxième trimestre, la caisse médiane a augmenté l'importance de ses obligations de 0,6 %, mais a réduit celle des actions de 1 %.

Au premier trimestre de 1994, la portion actions a été réduite de 1,4 %, alors que la portion obligations augmentait de 0,1 %.

Cet optimisme relatif pour les obligations et les actions, pendant une année difficile, se vérifie également dans la baisse de l'encaisse et des placements à court terme. Au 30 septembre, la caisse équilibrée médiane avait 4,4 % de son actif en encaisse, par rapport à 6,5 %, il y a trois mois.

Cette caisse avait 39,8 % de son actif en obligations, par rapport à 39,1 % au trimestre précédent et 36,6 % en actions canadiennes, par rapport à 35 % le 30 juin.

Quant aux actions étrangères (tout ce qui n'est pas canadien), la caisse médiane y avait 16,4 % de son actif, une pondération stable. Depuis un an toutefois, ce type d'actions prend une importance accrue de 2,2 % dans le portefeuille de la caisse médiane. Selon M. Lamarche, cela s'explique par l'augmentation de la limite permise pour les placements à l'étranger, à 20 % depuis le 1er janvier.

Les pondérations en actions et en obligations demeurent à peu près les mêmes au 30 septembre 1993 que celles du 30 septembre 1994.

Rendements

La caisse de retraite diversifiée médiane a réalisé un rendement de 5,1 %, au troisième trimestre, et de - 0,4 %, pour les neuf premiers mois de 1994 (voir tableau). Les actions canadiennes ont procuré un rendement de 8,5 % pendant le trimestre, une performance exceptionnelle pour une si courte période.

C'est toutefois inférieur à l'appréciation de 8,8 % de l'indice *TSE 300*.

Peu importe la période (trois mois, neuf mois, un an, deux ans et quatre ans), la caisse médiane a un rendement moindre que le TSE 300.

Du côté des actions étrangères, le récent trimestre a été moins prospère : la performance a été de 2,2 %, comparativement à un gain de 1,8 % de l'indice *S&P 500* (représentant les actions américaines) et à une baisse de 2,9 % de l'indice *EAFE* (représentant les marchés de l'Europe, de l'Asie et de l'Extrême-Orient). Depuis le début de 1994, le rendement a été de 2,6 %, par rapport à 3 %, pour le *S&P 500*, et à 10,5 %, pour l'EAFE.

Gilles Lamarche a souligné la performance du marché japonais depuis le début de l'année : il a connu une explosion de 24,7 %, dominant ainsi le monde. Cela explique notamment la forte hausse de l'indice EAFE.

Au troisième trimestre, toutefois, la **Bourse de Tokyo** a cédé 8,1 %.

RENDEMENTS[1] COMPARATIFS DES CAISSES DE RETRAITE CANADIENNES (au 30 septembre 1994)

	trimestre	Année jusqu'à maintenant	1 an	2 ans[2]	4 ans[2]
CAISSES ÉQUILIBRÉES					
25e centile	5,9	0,5	7,5	12,9	13,6
médiane	5,1	- 0,4	5,8	11,8	12,8
75e centile	4,7	- 1,1	4,5	10,7	11,9
ACTIONS CANADIENNES					
25e centile	10,0	5,4	15,1	20,1	13,3
médiane	8,5	2,2	11,1	16,0	11,5
75e centile	6,6	- 0,2	7,8	14,3	10,1
TSE 300/RANG	8,8/44e	2,5/48e	11,7/45e	18,0/39e	11,8/46e
ACTIONS ÉTRANGÈRES					
25e centile	3,3	5,0	10,9	20,8	21,3
médiane	2,2	2,6	8,3	16,5	18,6
75e centile	1,1	1,0	5,0	11,4	16,6
S&P 500[3]/RANG	1,8/61e	3,0/44e	4,4/82e	12,4/69e	18,7/49e
EAFE[4]/RANG	- 2,9/100e	10,5/3e	10,6/27e	22,2/17e	16,2/79e
OBLIGATIONS					
25e centile	5,3	- 4,1	1,0	7,7	13,3
médiane	5,0	- 4,8	0,0	7,1	12,8
75e centile	4,3	- 6,0	- 1,2	6,5	12,3
INDICE SCOTIAMcLEOD/RANG	5,2/35e	- 4,5/46e	0,7/30e	7,1/47e	12,7/56e
COURT TERME					
25e centile	1,6	4,0	5,3	6,0	8,0
médiane	1,5	3,8	5,1	5,7	7,7
75e centile	1,4	3,6	4,8	5,4	7,4

1 : rendements bruts annuels avant les frais
2 : taux de rendement annualisés
3 : rendements convertis en dollars canadiens
4 : indice représentant les marchés de l'Europe, de l'Asie et de l'Extrême-Orient

Source : SEI Services financiers — **Tableau : LES AFFAIRES**

« Les gestionnaires de portefeuille canadiens ont obtenu un rendement moindre que l'indice en obligations », a observé le spécialiste de SEI. Au troisième trimestre, la caisse médiane affiche un rendement obligataire de 5 %, par rapport à 5,2 % pour l'indice obligataire universel *ScotiaMcLeod*. « Seulement 35 % des gestionnaires d'obligations ont réussi à surpasser l'indice. »

Une année fort difficile

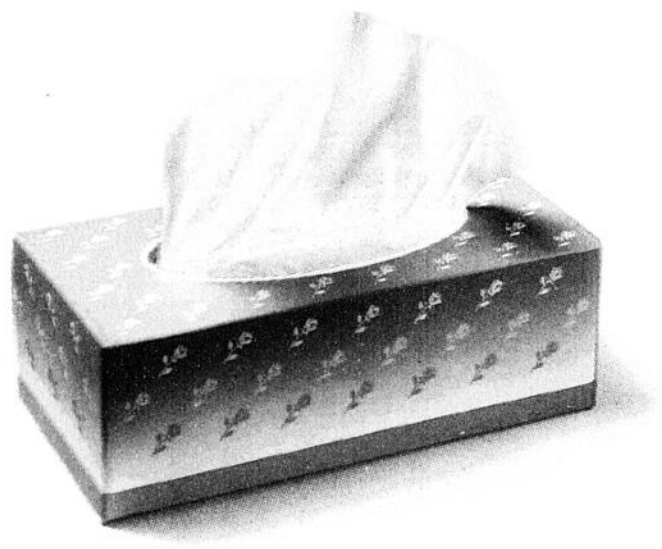
Pour les 12 mois terminés le 30 septembre, le rendement des obligations a été nul; il a atteint 0,7 % dans le cas de l'indice Scotia-McLeod. M. Lamarche a noté que seulement 30 % des gestionnaires ont mieux fait que cet indice. Il s'agit donc d'une année fort difficile pour ces gestionnaires : sur quatre ans, 56 % des gestionnaires ont mieux fait.

SEI est une firme de consultation en investissement institutionnel. Sa banque de données comprend 2 500 portefeuilles institutionnels, au Canada, totalisant 185 milliards de dollars.

LES AFFAIRES publient chaque trimestre l'évaluation de la performance des caisses de retraite canadiennes, afin de fournir un outil de référence et de comparaison aux comités de gestion des caisses de retraite privées, des régimes d'épargne-retraite collectifs et des caisses communes d'organismes professionnels.

BERNARD MOONEY

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

FONDS MUTUELS

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 réèr; (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)	4.72	-2.08
A.Cdn Rend(ir)	5.81	-.90
A.Cdn Revenu(ir)	4.84	-.74
A.GloSant(i)	**5.63**	**+1.56**
A.Rend Poly(ir)	**4.98**	**+.20**
A.RepActifs(ir)	12.10	-.27
A.US Poly(i)	**5.63**	**+1.19**
R.Coréen(yi)	16.39	-.65
R.Dragon 888(yi)	**8.93**	**+.50**
R.Europa(yi)	10.37	-.30
R.Intl(yi)	7.68	-.17
R.Mond Rev(ir)	12.47	-.22
R.Nippon(yi)	11.18	-3.96
R.Tigre(yi)	**16.04**	**+.78**
AGF (GESTION) C$		
Ressources Cdn(ir)	14.63	-2.21
SrA Act Cdn(lir)	10.63	-1.21
SrA Act Crois(lir)	18.02	-1.96
SrA Crois & Rev(lir)	13.65	-.29
SrA MondObjGouv(li)	10.16	—
SrA Oblig Cdn(lir)	**4.72**	**+.21**
SrA Rev ElevC(lir)	9.50	—
SrA Revenu US(li)	**9.96**	**+.40**
SrA Strat Inc(lir)	**9.15**	**+.22**
SrB Act Cdn(gir)	10.62	-1.21
SrB Act Crois(gir)	18.01	-1.96
SrB Crois & Rev(gir)	13.66	-.29
SrB MondObjGouv(gi)	10.16	—
SrB Oblig Cdn(gir)	**4.72**	**+.21**
SrB Rev ElevC(gir)	9.50	—
SrB Revenu US(gi)	**9.97**	**+.30**
SrB Strat Inc(gir)	**9.15**	**+.11**
SrC Act Cdn(ir)	10.65	-.93
SrC Act Crois(ir)	18.02	-1.96
SrC Crois & Rev(ir)	13.65	-.29
SrC MondObjGouv(i)	10.16	—
SrC Oblig Cdn(ir)	**4.73**	**+.42**
SrC Rev ElevC(ir)	9.49	—
SrC Revenu US(i)	**9.97**	**+.40**
SrC Strat Inc(ir)	**9.15**	**+.22**
AGF (GESTION) US		
SrA MondObjGouv(li)	7.48	—
SrA Revenu US(li)	**7.33**	**+.27**
SrB MondObjGouv(gi)	7.48	—
SrB Revenu US(gi)	**7.34**	**+.27**
SrC MondObjGouv(i)	7.48	-.13
SrC Revenu US(i)	**7.34**	**+.27**
AGF INTERNATIONALE C$		
SrA AsiaCrois(li)	14.94	-2.16
SrA Cr Euro(li)	8.53	—
SrA CroisAmér(li)	9.99	-.30
SrA Dir Chine(li)	8.08	-1.46
SrA Japon(li)	5.63	-2.60
SrA Rev CT Intl(li)	10.05	—
SrA Spécial(li)	9.10	-.66
SrB AsiaCrois(gi)	14.93	-2.23
SrB Cr Euro(gi)	8.49	-.12
SrB CroisAmCr(gi)	9.97	-.30
SrB Dir Chine(gi)	8.06	-1.47
SrB Japon(gi)	5.63	-2.60
SrB Rev CT Intl(gi)	10.04	—
SrB Spéciale(gi)	9.09	-.66
SrC AsiaCrois(i)	14.94	-2.23
SrC Cr Euro(i)	8.51	-.12
SrC CroisAmér(i)	9.98	-.30
SrC Dir Chine(i)	8.03	-1.47
SrC Japon(i)	5.62	-2.60
SrC Rev CT Intl(i)	**10.04**	**+.10**
SrC Spéciale(i)	9.11	-.65
AGF INTERNATIONALE US		
SrA AsiaCrois(li)	11.00	-2.22
SrA Cr Euro(li)	6.28	-.16
SrA CroisAmér(li)	7.36	-.27
SrA Dir Chine(li)	5.95	-1.49
SrA Japon(li)	4.15	-2.58
SrA Rev CT Intl(li)	7.40	—
SrA Spéciale(li)	6.70	-.74
SrB AsiaCrois(gi)	10.99	-2.31
SrB Cr Euro(gi)	6.25	-.16
SrB CroisAmér(gi)	7.34	-.27
SrB Dir Chine(gi)	5.93	-1.50
SrB Japon(gi)	4.14	-2.82
SrB Rev CT Intl(gi)	7.40	—
SrB Spéciale(gi)	6.69	-.74
SrC AsiaCrois(i)	11.00	-2.31
SrC Cr Euro(i)	6.27	-.16
SrC CroisAmér(i)	7.35	-.41
SrC Dir Chine(i)	5.91	-1.66
SrC Japon(i)	4.14	-2.59
SrC Rev CT Intl(i)	7.39	—
SrC Spéciale(i)	6.71	-.59
AIC GROUP		
Avantageux(ir)	**20.75**	**+.78**
Marché Nouv(i)	10.04	-.30
Valeur(i)	**16.57**	**+1.35**
World Equity(i)	10.19	—
ALTAMIRA		
Act Euro(i)	11.25	-1.06
Actions(ir)	28.44	-1.42
AltaFund(ir)	16.70	-2.17
AmérSélect(i)	21.33	-1.07
Asie Pacif(yi)	**17.10**	**+.41**
CT Revenu(ir)	12.03	-.41
Capital(ir)	14.09	-.98
Croissance(ir)	13.01	-1.36
Diversifié(i)	11.75	-1.67
Dividendes(ir)	2.30	—
Découv Mond(i)	4.88	-.41
Equilibré(ir)	12.97	-.77
Grand Soc US(i)	11.62	-.68
Japonaises(yi)	4.88	-1.61
Métaux Précieux(ir)	5.06	-1.56
Obl Etat CT(ir)	5.07	—
Oblig Mond(ir)	9.32	-.21
Obligations(ir)	**11.18**	**+.45**
Reprise(ir)	11.51	-1.96
Ressources(ir)	13.99	-2.91
Rev&Crois(ir)	7.40	-.94
Revenu(ir)	**6.82**	**+.15**
AMI PRIVATE CAPITAL		
Equity(ydr)	12.57	-1.70
Income(ydr)	9.27	-.69
Optimix(ydr)	11.91	-1.22
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(yr)	11.90	-.86
ATLAS INC		
Actions Mond(i)	15.18	-.65
Amér GrndCap C$(i)	**15.30**	**+.92**
Amér GrndCap US(i)	**11.27**	**+.90**
Cdn GrndCap(ir)	11.27	-.27
Crois EmergCdn(ir)	9.99	-.20
Divers Cdn(ir)	9.99	—
Equil Amér C$(i)	**10.24**	**+.39**

Fonds	VANPA	Chg. %
Equil Amér US(i)	7.54	-.13
Equilibré(ir)	**9.68**	**+.10**
Obl Cdn HtRend(ir)	9.97	-.50
Oblig Cdn(ir)	**9.25**	**+.11**
Occas Amér C$(i)	9.77	-.61
Occas Amér US(i)	7.19	-1.37
Rend Amer C$(i)	10.03	-.10
Rend Amer US(i)	7.39	—
Rend EmergCdn(ir)	9.58	-.10
Rende Cdn(ir)	9.98	-.10
ValEmerg Am C$(i)	9.58	-2.34
ValEmerg Am US(i)	7.05	-2.62
BANQUE DE MONTRÉAL		
FC Adv ALENA(d)	9.62	-.34
FC Allocation(dr)	10.76	-.35
FC Bond(dr)	**10.70**	**+.05**
FC Equ Index(dr)	12.00	-.63
FC Eur Crois(d)	**9.91**	**+.07**
FC Ext Orient(d)	9.83	-.42
FC Intl Gth(d)	14.33	-1.02
FC Jap Crois(d)	9.65	-2.24
FC Marche Dev(d)	**10.10**	**+1.08**
FC Mortgage(dr)	**11.75**	**+.14**
FC Revenu Div(dr)	**9.92**	**+.22**
PC AmérCrois(d)	**11.01**	**+.23**
PC Crois(dr)	9.85	-.52
PC Obligltl(d)	9.75	-.17
PC Ressources(dr)	9.80	-1.41
PC Sp Crois(dr)	8.54	-1.34
BANQUE HONGKONG		
Actions(dr)	14.06	-1.23
Americains(yd)	10.00	—
Crois Asiatique(yd)	11.16	-1.07
Crois Euro(yd)	10.00	—
Equilibré(dr)	12.12	-.55
Hypothécaire(dr)	**10.58**	**+.14**
Nouv Marchés(yd)	**10.00**	**+.01**
Oblig Intl(yd)	10.00	—
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibrée(ydr)	**10.12**	**+.64**
Obligations(ydr)	**9.56**	**+.53**
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(i)	7.49	-.64
Act Cdn(ir)	12.15	-1.70
Act Intl(i)	6.61	-1.69
Equilibré(ir)	11.25	-.95
Revenu(ir)	**9.73**	**+.11**
BNP (CDA) FONDS		
Actions(ydr)	30.01	-1.70
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
Amer Equ Value(i)	6.97	-.14
Balanced(ir)	4.81	-1.43
Bond(ir)	**4.82**	**+.63**
Cdn Equ Value(ir)	6.34	-1.71
Cdn Resource(ir)	21.62	-3.48
Cdn SmallCap(ir)	7.44	-.53
Income(lir)	8.96	-.11
Int Equity(i)	8.33	-1.42
N.A. TAA RSP(ir)	5.01	—
RSP Bond(lir)	4.90	—
World TAA RSP(ir)	5.61	-.53
BULLOCK (FONDS)		
Canadien(ir)	6.88	-.43
catA Accrois(lir)	3.45	-.58
catA Amer C$(ii)	19.14	-1.29
catA Amér US(li)	14.10	-1.33
catA DynAsiat(li)	10.99	-1.70
catA MrchsProm(li)	11.00	-.27
catA ObligGlo(li)	9.26	—
catA OptimaxUSA(li)	10.04	-.20
catA StratPlac(lir)	11.27	-.53
catB Accrois(gir)	3.43	-.29
catB Américain(gi)	19.16	-1.29
catB DynAsiat(gi)	10.96	-1.70
catB MrchsProm(gi)	11.01	-.18
catB ObligGlo(gi)	9.22	-.11
catB OptimaxUSA(gi)	10.01	-.20
catB StratPlac(gir)	11.22	-.53
catC Accrois(ir)	3.45	-.58
catC Américain(i)	19.15	-1.29
catC DynAsiat(i)	10.94	-1.71
catC MrchsProm(i)	11.08	-.27
catC ObligGlo(i)	9.24	—
catC OptimaxUSA(i)	9.99	-.30
catC StratPlac(ir)	11.21	-.53
catD Accrois(ir)	3.46	-.57
catD Amér C$(i)	19.14	-1.34
catD Amér US(i)	14.10	-1.33
catD StratPlac(ir)	11.25	-.53
CALPA(n)		
Act Gyro(r)	11.62	-1.02
Oblig Gyro(r)	9.89	-.10
CAMAF(n)		
Camaf(ydr)	10.50	-1.04
CANADA TRUST		
Ev AmeriGth(ydr)	10.15	-.78
Ev AsiaGth(ydr)	9.48	-2.17
Ev Balanced(ydr)	13.40	-.59
Ev Bond(ydr)	**10.49**	**+.29**
Ev EuroGth(ydr)	**9.02**	**+1.12**
Ev Intl(yd)	21.21	-.56
Ev Mortgage(ydr)	**58.53**	**+.15**
Ev Nor Amer(yd)	34.68	-1.03
Ev Oblig Intl(ydr)	10.02	—
Ev Revenu Div(ydr)	**9.91**	**+.10**
Ev Spec Equ(ydr)	17.16	-1.27
Ev Stock(ydr)	14.07	-1.47
Ev US Equity(yd)	14.25	-.63
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine(i)	**12.97**	**+1.25**
Américain(i)	8.02	-.37
Cdn Growth(ir)	6.32	-1.71
Equil Cdn(ir)	6.34	-1.25
Equil Intl(i)	10.02	—
Européen(i)	**5.71**	**+.35**
Marchés Nouv(i)	9.84	-1.01
Mondial(i)	9.66	-.62
Nouv Asiatiques(i)	10.77	-2.80
Oblig Cdn(ir)	**4.82**	**+.21**
Oblig Mondiales(i)	**4.95**	**+.41**
Pacifique(i)	17.72	-2.58
RER Act Mond(ir)	5.16	-.96
RER Equil Intl(i)	10.03	—
RER Obl Mond(ir)	**4.69**	**+.21**
Rev Nouv Monde(i)	**10.29**	**+.49**
Revenu Cdn(ir)	9.95	-1.19
sect Am Latine(i)	**11.43**	**+1.15**
sect Américain(i)	7.08	-.42
sect Cdn(i)	5.16	-1.71
sect Crt Terme(i)	**6.83**	**+.15**
sect Européen(i)	**5.89**	**+.34**
sect Mondial(i)	10.13	-.69
sect Mrch Nouv(i)	8.33	-1.07
sect Nouv Asia(i)	10.53	-2.68
sect Pacifique(i)	12.17	-2.56
CI MUTUAL FUNDS US		
Amér Latine US(i)	**9.55**	**+1.17**

Fonds	VANPA	Chg. %
Act Mond EAFE(i)	5.48	-1.44
Asie-Pacifique(i)	**10.05**	**+.30**
Div Priv(ir)	8.27	-.12
Entreprise(ir)	9.93	-1.19
Equilibré(ir)	17.30	-.12
Intl Equil(ir)	5.77	-.52
Marchés Emerg(i)	9.99	-.30
Pacific Rim(g)	21.34	-2.02
Rev Cdn(ir)	**9.68**	**+.10**
Rev Etranger(ir)	10.01	—
Rev Intl(ir)	**8.95**	**+.34**
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	10.57	—
First Amer(ygdr)	10.60	—
Protect Amer(ydr)	9.93	—
HERCULES (LES FONDS)		
AmérLatin C$(i)	10.75	-.28
AmérLatin US(i)	7.92	-.38
BassinPac C$(i)	10.07	-3.17
BassinPac US(i)	7.42	-3.26
Mond CT C$(i)	**9.76**	**+.21**
Mond CT US(i)	**7.19**	**+.14**
MondOblig C$(ir)	**9.49**	**+.42**
MondOblig US(i)	**6.99**	**+.29**
N.A.CrRev C$(i)	9.72	-.41
N.A.CrRev US(i)	7.16	-.56
Rend Eur C$(i)	10.61	-1.12
Rend Eur US(i)	7.81	-1.26
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(ydr)	8.60	-1.15
HRL Equil(ydr)	10.48	-.76
HRL Oblig(ydr)	8.97	-.11
HRL Outremer(yd)	14.81	-1.92
HYPERION (LES FONDS)		
Hyp Asian(i)	20.96	-3.81
Hyp Aurora(ir)	8.37	-.26
Hyp Euro(i)	12.91	-.34
Hyp Fixed(ir)	**8.97**	**+.27**
Hyp Mngd(ir)	11.32	-.27
Hyp Val Line(i)	**15.30**	**+.21**
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Ext-Orient(yd)	9.62	-1.13
Actions Cdn(ydr)	6.38	-1.09
Actions Euro(yd)	12.03	-.66
Actions Japon(yd)	9.35	-3.21
Actions US(yd)	9.92	-.70
Equilibré(ydr)	5.56	-.36
Hypothèques(ydr)	**10.28**	**+.29**
Oblig-Gouv(ydr)	5.18	—
INVESTORS INC.		
Act Cdn(yldr)	9.04	-1.35
BiensImmobil(yldr)	4.46	—
Crois Mond(yld)	6.92	-1.16
Crois Plus(yld)	6.57	-.35
Crois Retr(yldr)	6.67	-1.14
Crois US(yldr)	**20.47**	**+.55**
Croissance(yld)	8.04	-.78
Dividendes(yldr)	**10.68**	**+.20**
Européen(yld)	**6.95**	**+.01**
Global(yld)	8.10	-.67
Global Oblig(ygd)	**5.09**	**+.22**
Hypothécaire(ygdr)	**4.86**	**+.19**
Japonais(yld)	18.73	-3.04
Mutuel(yldr)	9.95	-.74
Nord-Amér(yld)	11.58	-1.25
Oblig Gouv(ygdr)	**4.37**	**+.44**
Oblig Soc(ygdr)	**9.96**	**+.17**
Pacifique(yld)	12.46	-.38
Retraite(yldr)	12.03	-1.32
RetraitePlus(yldr)	6.68	-.47
Revenu(ygdr)	**5.13**	**+.29**
Revenu Plus(ydr)	**5.29**	**+.13**
Répartition(yldr)	4.74	-.13
Spécial(yld)	15.14	-1.60
Summa(yldr)	5.85	-.51
JONES HEWARD		
JH Amer C$(i)	11.61	-1.31
JH Amer US(i)	8.54	-1.40
JH Equil(ir)	13.96	-.52

AUTONOMIE FINANCIÈRE

Il s'agit tout simplement d'une gestion professionnelle de portefeuille

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. %
EP Asian Gth(i)	9.74	-2.31
EP Balanced(ir)	10.55	-.94
EP Bond(ir)	**7.71**	**+.13**
EP Emerg Mkts(i)	10.35	-.29
EP Equity(ir)	10.84	-1.36
EP Glo Balanced(i)	9.81	-.51
EP Glo Bond(i)	**9.85**	**+.20**
EP Glo Equity(i)	9.72	-1.42
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	7.27	-1.52
Equilibré(ygdr)	10.19	-1.16
Obligations(ygdr)	9.41	-.89
FIDELITY (FONDS CANADA)		
AmérLatine C$(i)	**9.96**	**+.61**
AmérLatine US(i)	**7.34**	**+.55**
Cap Crois(ir)	16.68	-1.18
Cdn Gth Co(ir)	10.40	-.86
Crois & Rev(ir)	**13.98**	**+.07**
Crois Amér C$(i)	18.57	-.43
Crois Amér US(i)	13.67	-.58
Crois Euro C$(i)	**14.02**	**+.29**
Crois Euro US(i)	**10.32**	**+.19**
Crois Japon C$(i)	10.76	-3.06
Crois Japon US(i)	7.93	-3.06
Ext-Orient C$(i)	22.97	-1.08
Ext-Orient US(i)	16.91	-1.23
Mixte Mond C$(yi)	11.48	-.35
Mixte Mond US(yi)	8.45	-.24
ObMarEmerg C$(i)	**9.49**	**+1.17**
ObMarEmerg US(i)	**6.99**	**+1.16**
Oblig Gouv(ir)	**10.64**	**+.19**
Oblig Mond C$(ir)	**8.98**	**+.45**
Oblig Mond US(ir)	**6.61**	**+.30**
PetCapAmér C$(i)	9.94	-.90
PetCapAmér US(i)	7.32	-.95
Port Intl C$(i)	17.36	-.86
Port Intl US(i)	12.78	-1.01
Rev N.A. C$(i)	10.09	-.10
Rev N.A. US(i)	7.43	-.13
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(yir)	5.81	-1.70
FIRST MARATHON SECURITIES		
MarathonEqu(ir)	7.19	-2.17
FONDS DES PROF DU QUÉBEC(n)		
Actions Cdn(ydr)	13.34	-1.50
Actions Intl(yd)	**13.65**	**+.36**
Court Terme(ydr)	**9.89**	**+.03**
Crois & Revenu(ydr)	10.00	-.28
Equilibré(ydr)	11.16	-.55
Obligations(ydr)	10.59	-.70
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Prec Metals(yg)	8.36	-.83
GBC FUNDS(n)		
Crois Cdn(yir)	12.61	-.47
Crois N.A.(yi)	5.60	—
Internat'l(yi)	11.98	-2.20
Oblig Cdn(yir)	**10.13**	**+.10**
G.T. GLOBAL CANADA INC.		
Cr Amér Lat C$(i)	5.00	-.02
Cr Amér Lat US(i)	3.68	-.05
Crois Amér C$(i)	4.96	-.84
Crois Amér US(i)	3.65	-.90
Crois Pacif C$(i)	**5.01**	**+.02**
Crois Pacif US(i)	3.69	-.03
Infrastr Mon C$(i)	**4.99**	**+.10**
Infrastr Mon US(i)	**3.67**	**+.05**
Res Nat Mon C$(i)	4.88	-.61
Res Nat Mon US(i)	3.59	-.66
Rev & Crois C$(i)	**5.01**	**+.02**
Rev & Crois US(i)	3.69	—
Strat Rev C$(i)	**5.01**	**+.02**
Strat Rev US(i)	3.69	-.03
Telecom Mond C$(i)	5.01	-.02
Telecom Mond US(i)	3.69	-.05
GUARDIAN (GROUPE)		
Act Amér(i)	9.64	-.41
Act Cdn(ir)	5.47	-1.26
Act Crois(ir)	7.47	-.80

Fonds	VANPA	Chg. %
JH FondsLtée(ir)	11.08	-1.21
JH Oblig(ir)	**9.77**	**+.17**
LASALLE (FONDS)(n)		
Equilibrée(ydr)	5.51	—
LAURENTIAN		
Act Amér(d)	**9.00**	**+.11**
Act Cdn(dr)	6.98	-.85
Act Spéc(dr)	6.15	-1.28
Com'wealth(d)	8.49	-.93
Dividendes(dr)	7.96	-.25
Equil Cdn(dr)	5.95	-.34
Equil Glo(d)	6.31	-.79
Internat'l(d)	11.07	-.90
Oblig Gouv(dr)	**5.31**	**+.19**
Revenu(dr)	4.17	—
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American(i)	11.19	-1.25
Ind Mort Sec(ir)	1.30	-.71
Indust Bal(ir)	5.68	-.97
Indust Bond(ir)	**10.67**	**+.22**
Indust Div(ir)	9.76	-1.00
Indust Eq(ir)	5.94	-2.85
Indust Future(ir)	7.42	-.91
Indust Gwth(ir)	16.40	-1.76
Indust Hor(ir)	6.36	-2.09
Indust Inc(ir)	8.12	-.29
Indust Pens(ir)	5.40	-1.72
Indust SCP(gr)	12.60	-1.16
MACKENZIE INDUSTRIAL US		
Ind American(i)	8.24	-1.30
MACKENZIE IVY C$		
Canadien(ir)	11.58	-.21
Enterprise(ir)	2.33	-1.45
Foreign Equity(i)	11.40	-.06
Growth&Income(ir)	**10.17**	**+.02**
Hypothèques(ir)	**1.90**	**+.12**
Pro Cap 93(gr)	10.90	-.04
Pro Cap 94(gir)	**10.04**	**+.01**
MACKENZIE IVY FUNDS US		
Foreign Equity(i)	8.39	-.11
MACKENZIE SENTINEL C$		
Amer Equity	11.26	-1.21
Cda Bond(lr)	**9.90**	**+.29**
Cda Equity(lr)	12.39	-1.65
Global	12.29	-1.81
MACKENZIE SENTINEL US		
Amer Equity	8.29	-1.26
MACKENZIE UNIVERSAL		
Act Cdn(ir)	12.15	-3.70
Amer Fort Crois(i)	7.47	-.71
Americas(i)	12.73	-.96
Euro Occasions(i)	5.02	-.08
Ext Orient(i)	5.01	-.76
Japon(i)	4.48	-3.93
Mond Act(i)	8.56	-1.88
Mond Crois REER(ir)	5.01	-.09
Mond Equ REER(ir)	4.85	-.36
Mond FortCr(i)	5.10	-1.26
Mond MetPréc(ir)	5.10	-.61
Mond Rep Actif(i)	5.25	-1.28
Ressources Cdn(ir)	10.19	-3.83
Rev Mond RER(ir)	4.80	-.29
MACKENZIE UNIVERSAL US		
Act Cdn(i)	8.95	-3.74
Am Fort Crois(i)	5.50	-.76
Americas(i)	9.38	-1.01
Euro Occasions(i)	3.70	-.13
Ext Orient(i)	3.69	-.81
Japon(i)	3.30	-3.97
Mond Act(i)	6.30	-1.93
Mond Equ REER(i)	3.57	-.41
Mond FortCr(i)	3.75	-1.31
Mond MetPréc(ir)	3.76	-.65
Mond Rep Actif(i)	3.87	-1.32
Ressources Cdn(i)	7.50	-3.87
Rev Mond RER(i)	3.54	-.34
MANUVIE-CABOT		
Act Cdn(dr)	10.21	-1.35

Fonds	VANPA	Chg. %
Cdn Crois(dr)	8.46	-.94
Divrs Oblig(dr)	**9.01**	**+.22**
Itl Act(d)	10.21	-.58
Val Emerg(dr)	8.72	-1.02
Valeurs Sures(dr)	10.29	-1.34
MD (GESTION)		
Act Amér MD	**13.58**	**+.37**
Actions MD(r)	11.45	-2.47
Dividendes MD(r)	**10.29**	**+.19**
Equilibré MD(r)	11.96	-.42
Immeub MD A(yr)	11.70	—
Immeub MD B(y)	11.31	—
March Emerg MD	10.00	—
Monétaire MD(r)	**59.27**	**+.10**
Oblig MD(r)	**16.37**	**+.18**
Oblig Mond MD	**10.01**	**+.10**
Plac Avenir MD	7.42	-1.20
Sélectif MD(r)	9.67	-.72
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(yir)	5.97	-2.77
MONTREAL TRUST GROUP		
Actions(ydr)	26.39	-1.78
Dividendes(ydr)	**9.09**	**+.39**
Equilibré(ydr)	11.77	-.79
Hypothèques(ydr)	10.23	—
Internat'l(yd)	33.14	-.26
Rend Global(ydr)	11.81	-1.30
Revenu(ydr)	**8.23**	**+.18**
MUTUELLE (GROUPE)		
Amérifonds(ld)	11.53	-.52
Divers 25(ldr)	12.17	-.16
Divers 40(ldr)	13.52	-.44
Divers 55(ldr)	13.90	-.79
FIC(ldr)	10.01	-.50
Obligations(ldr)	**10.19**	**+.10**
Supér Amér(d)	10.67	-.56
Supér Crois(dr)	13.58	-.95
Supér Divers(dr)	9.94	-.60
Supér Hypo(dr)	**9.96**	**+.20**
Supér Intl(d)	12.39	-1.51
Supér Oblig(dr)	**9.56**	**+.10**
Supér Sécur(dr)	11.37	-1.04
Varifonds(ldr)	14.63	-1.15
NATCAN		
Actions Cdn(ydr)	11.36	-1.05
Actions US(yd)	10.39	—
Dividendes(ydr)	**10.25**	**+.20**
Oblig Cdn(ydr)	**9.28**	**+.22**
NATIONAL TRUST		
Actions Intl(yd)	9.68	-1.83
American Eq(yd)	10.96	-1.23
Balanced(ydr)	11.86	-.40
Cdn Bond(ydr)	**10.55**	**+.35**
Cdn Equity(ydr)	9.35	-1.26
Dividend(ydr)	**10.62**	**+.19**
Marchés Emerg(yd)	9.82	-1.27
Mortgage(ydr)	**9.89**	**+.01**
Oblig Itl RER(ydr)	**9.84**	**+.12**
Special Equ(ydr)	12.63	-1.26
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(yr)	33.65	-1.59
Equilibré(yr)	37.33	-.97
International(yr)	9.70	-1.52
MM(yr)	**34.25**	**+.10**
Obligations(yr)	34.10	-.52
ORBIT GROUP(n)		
World(yld)	7.03	-1.00
PHN GROUP		
Bal Pens Tr(dr)	11.99	-.25
Balanced(dr)	11.37	-.26
Bond(dr)	**8.38**	**+.24**
Canadian(dr)	26.50	-.41
Div Inc(dr)	**17.90**	**+.39**
Intl Equity(dr)	9.95	-1.58
N.A. Equity(d)	13.26	-.82
Pooled(d)	42.62	-.42
RRSP(dr)	14.63	-.20
ST Bond Mtg(dr)	**9.38**	**+.11**
US Equity(d)	42.28	-.87
US Pool PEN(d)	164.46	—
Vintage Fd(dr)	22.69	-.83
PRET ET REVENU(n)		
Américain(yd)	41.78	-1.11
Canadien(ydr)	11.30	-1.53
Fonds H(ydr)	5.10	-.08
Obligations(ydr)	10.12	-.86
Retraite(ydr)	31.01	-1.11
PROSPÉRITÉ(n)		
La Prospérité(i)	**10.48**	**+.04**
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
Capital(ldr)	9.27	-1.90
Dividendes(ldr)	5.59	-.36
Mixte(ldr)	5.86	-.85
Met Préc(ldr)	8.28	-2.36
Res Nat(ldr)	8.26	-2.82
Revenu(ldr)	4.82	—
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(ygr)

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Trés(dr)	3.86	3.93
MM(dr)	4.00	4.08
MM $US(d)	3.90	3.98
PrBTrés(dr)	4.58	4.68
CONCORDE		
MM(ydr)	4.23	4.32
DESJARDINS (FONDS)		
MM(ydr)	4.25	4.34
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(ir)	4.50	4.60
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(gir)	3.02	3.07
EP Mon(ir)	4.65	4.76
FICADRE (FONDS)		
MM(ydr)	4.02	4.10
FIDELITY (FONDS CANADA)		
ActfCT(ir)	3.89	3.97
US MMF(ir)	4.11	4.19
GBC FUNDS(n)		
MM(yir)	5.31	5.45
GUARDIAN (GROUPE)		
MM Cdn(ir)	4.28	4.37
MM US(ir)	4.11	4.19
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL$$Inst(ydr)	5.12	5.25
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
MMF(ydr)	4.47	4.57
US MMF(yd)	3.85	3.92
INVESTORS INC.		
MM(ydr)	5.11	5.24
JONES HEWARD		
JH MM(ilr)	4.29	4.38
LAURENTIAN		
MM(dr)	4.29	4.38
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
CS Mgt(ilr)	5.07	5.20
Sh Term(ir)	4.43	4.53
MACKENZIE IVY C$		
CTerme(ir)	4.30	4.39
MACKENZIE SENTINEL C$		
MMF(r)	5.34	5.48
MACKENZIE UNIVERSAL US		
US MM(i)	3.18	3.23
MANUVIE-CABOT		
MM(dr)	3.86	3.93
MONTREAL TRUST GROUP		
MM(ydr)	3.80	3.87
MUTUELLE (GROUPE)		
MM(dr)	4.23	4.32
NATCAN		
T-Bill(ydr)	4.71	4.82
NATIONAL TRUST		
MMF(ydr)	4.27	4.36
PHN GROUP		
MMF(ydr)	4.76	4.87
US MMF(ydr)	4.50	4.60
PRET ET REVENU(n)		
MM(ydr)	4.29	4.38
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
MM(ydr)	5.29	5.43
ROYFUND (GROUPE)		
B-T Cdn(ydr)	4.53	4.63
MM(ydr)	4.03	4.12
MM US(ydr)	3.86	3.94
SAGIT GROUP		
TC MMF(ir)	5.10	5.23
SCEPTRE FUNDS		
MMF(dr)	4.96	5.08
SCOTIA (PLACEMENTS)		
B-Trés(dr)	4.68	4.79
MM(dr)	4.80	4.91
PrBTrCS(dr)	4.45	4.54
SPECTRUM		
CTerme(ir)	4.26	4.35
Epargne(i)	4.33	4.42
STRATA (FONDS)		
CTerme(dr)	4.67	4.78
STRATEGIE GLOBALE		
B-Trés(gir)	4.11	4.19
EprgUS(gir)	3.98	4.06
TALVEST (FONDS)		
Monét(lir)	4.67	4.78
TD LIGNE VERTE		
B-T Cdn(ydr)	5.10	5.23
MM Cdn(ydr)	5.12	5.25
MM US(ydr)	3.74	3.81
TEMPLETON GROUP		
T-Bill(yir)	4.24	4.33
TRIMARK (GESTION)		
Intérêt(lir)	4.56	4.66
TRUST ROYAL		
B-Trés(ydr)	3.34	3.40
MM $Cdn(ydr)	4.17	4.26
MM $US(yd)	3.86	3.93
20/20 GROUP FINANCIAL C$		
MM(ir)	5.02	5.15
UNITED GROUP		
Cdn Interest(ir)	4.03	4.11
MMF US(i)	4.45	4.55
FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Actions(yr)	23.28	-1.35
Croissance(yr)	**8.80**	**+.46**
MM(yr)	**68.61**	**+.08**
Mixte(yr)	42.30	-.53
Oblig Hypo(yr)	11.13	-.47
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)	10.68	-1.20
BELL REER COLLECTIF(n)		
Actions(yr)	10.07	-1.14
Equilibré(yr)	10.26	-.13
Obligations(yr)	**10.03**	**+.29**
CANADA LIFE(n)		
Cdn Equity(ygdr)	105.83	-.63
Fixed Income(ygdr)	**67.91**	**+.32**
MM(ygdr)	**57.38**	**+.06**
Managed(ygdr)	27.32	-.21
Obl Intl(ygdr)	10.00	-1.06
US & Itl Equ(ygd)	40.15	-.37
COLONIA LIFE(n)		
Bond(ygdr)	11.60	-.76
Equity(ygdr)	10.97	-1.01
MMF(ydr)	**11.07**	**+.09**
Mortgage(ygdr)	11.22	-.16
Spec Growth(ygdr)	**10.96**	**+1.27**
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(gdr)	9.99	—
AssetBuild II(gdr)	10.07	—
AssetBuild III(gdr)	10.09	-.10
AssetBuild IV(gdr)	10.14	-.10
AssetBuild V(gdr)	10.05	-.10
CONFEDERATION VIE(n)		
Actions(yir)	16.98	-1.69
Port B(ylr)	17.84	-1.68
Port C(ylr)	12.23	-.42
Revenu fixe(yir)	11.95	-.40
CROWN VIE(n)		
Emperor Bal(ygdr)	9.64	-.81
Emperor Bond(ygdr)	9.32	-.69
Emperor Equ(ygdr)	9.49	-1.52
Emperor MMF(ygdr)	**10.26**	**+.06**
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(ydr)	83.89	-2.26
Act Prem(yldr)	71.10	-2.07
Crois Intl(yd)	19.02	-2.43
Equ Gth(ydr)	20.37	—
Equilibré(ydr)	15.09	-1.32
MM(ydr)	**15.02**	**+.06**
ObliCdn DevEtr(ygdr)	**10.10**	**+.07**
Obligations(ydr)	19.02	-.64
Répart Actif(ygdr)	10.03	-.70
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(yi)	9.69	—
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(yi)	9.71	-.92
GREAT-WEST LIFE(n)		
Cdn Bond(ydr)	152.19	-.27
Cdn Equity(ydr)	152.33	-1.96
Diversified(ydr)	157.38	—
Equ Index(ydr)	123.60	-1.95
Equ/Bond(ydr)	166.52	-1.33
MMF(ydr)	**147.49**	**+.07**
Mortgage(ydr)	156.39	-.27
IMPERIALE(n)		
Act Cdn(ldr)	17.28	-.80
Act N.A.(ld)	**10.88**	**+.09**
Cap CT(ldr)	**14.82**	**+.07**
Diversifié(ldr)	15.29	-.20
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Ecoflex A(ygdr)	12.92	-1.91
Ecoflex B(ygdr)	10.37	-.57
Ecoflex D(ygdr)	11.73	-1.14
Ecoflex H(ygdr)	10.77	-.16
Ecoflex M(ygdr)	**11.49**	**+.05**
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(dr)	29.51	-.89
Equilibré(gdr)	18.03	-.03
MM(gdr)	**14.74**	**+.05**
Obligations(gdr)	**16.20**	**+.04**
LONDON LIFE(n)		
Bond(ygdr)	**128.31**	**+.19**
Cdn Equity(ygdr)	184.66	-2.44
Diversified(ygdr)	104.24	-1.32
MMF(ygdr)	**16.21**	**+.05**
Mortgage(ygdr)	102.81	-.02
US Equity(ygd)	15.39	-1.66
MANUVIE (FINANCIERE)(n)		
Vista CT 1(ylir)	**14.81**	**+.05**
Vista CT 2(ygir)	**14.22**	**+.04**
VistaDivrs 1(ylir)	14.00	-1.05
VistaDivrs 2(ygir)	13.45	-1.06
VistaGnsCap 1(ylir)	15.06	-1.58
VistaGnsCap 2(ygir)	14.46	-1.59
VistaOblig 1(ylir)	15.30	-.84
VistaOblig 2(ygir)	14.71	-.86
VistaPlace 1(ylir)	13.46	-1.23
VistaPlace 2(ygir)	12.91	-1.25
MARITIME ASSURANCE-VIE(n)		
Balanced(yir)	16.77	-.43
Bassin Pac(yi)	96.05	-1.06
Bond(yir)	**15.07**	**+.42**
Crois Rev Amer(yi)	**97.02**	**+.24**
Growth(yir)	17.34	-1.15
MMF(yir)	**28.20**	**+.06**
METROPOLITAINE PDG(n)		
Act US(ygd)	**11.44**	**+.46**
Actions(ygdr)	12.54	-1.53
Croissance(ygdr)	13.56	-1.08
Equilibré(ygdr)	14.85	-.72
Obligations(ygdr)	**16.78**	**+.14**
NATIONALE DU CANADA(n)		
Actions(ygdr)	275.11	-1.26
Actions Glo(ygd)	10.99	-1.11
Equilibré(ygdr)	12.72	-.97
MM(ygdr)	**11.66**	**+.11**
Revenu Fixe(ygdr)	154.06	-.77
NN FINANCIERS(n)		
Balanced(ygir)	10.56	-.57
Bond(ygir)	9.08	-.02
Can-Am(gir)	**10.45**	**+.15**
Can-Asian(gir)	9.77	-2.50
Cdn 35 Index(ygir)	11.77	-1.33
Cdn Growth(ygir)	6.99	-.88
Dividend(gir)	9.94	-.15
NORD-AMERICAINE(n)		
Act Amer(ygd)	**10.14**	**+.49**
Act Univ(ygd)	**11.34**	**+.17**
Actions Cdn(ygdr)	**14.18**	**+.99**
Divers Cdn(ygdr)	**16.13**	**+.72**
MM Cdn(ygdr)	**15.49**	**+.08**
Oblig Cdn(ygdr)	**18.03**	**+.20**
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(gir)	11.56	-1.45
Actions Intl(gir)	9.66	-1.33
Cdn Crois(gir)	9.83	-.41
Equilibré(gir)	12.07	-.66
Revenu(gir)	**10.21**	**+.20**
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(ygdr)	19.25	-1.56
IIA Bond(ygdr)	20.67	-.82
IIA Equity(ygdr)	17.10	-2.31
TEMPLETON (CLOSED END)		
Emerg Mkts App(i)	14.61	-.61
TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)		
Actions(gir)	5.09	-.20
Equil Intl(gir)	**4.94**	**+.20**
Equilibré(gir)	4.87	—
MM Cdn(gir)	5.06	—
Oblig Cdn(gir)	4.80	—
WESTBURY CDN LIFE(n)		
Balanced(ygir)	12.11	-1.49
Bond(ygir)	12.46	-.97
Equ Gth(ygir)	12.26	-1.53
AUTONOMES MONÉTAIRES	**Cour**	**Eff**
METROPOLITAINE PDG(n)		
MM(ygdr)	3.78	3.85
NN FINANCIERS(n)		
MMF(ir)	4.31	4.40
T-Bill(gir)	3.46	3.52
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
MM(gir)	5.96	6.14
STANDARD LIFE(n)		
Ideal MMF(ygdr)	5.50	5.65

La meilleure façon de perdre de l'argent avec les fonds mutuels

Même si un gestionnaire de fonds mutuels réalise un rendement extraordinaire, cela ne veut pas nécessairement dire que l'investisseur obtiendra un tel rendement.

Il est surprenant d'entendre **Peter Lynch**, le célèbre gestionnaire du **Magellan Fund**, déclarer récemment qu'il croyait que plus de la moitié des gens qui ont investi dans son fonds ont perdu de l'argent

C'est en effet une déclaration fort surprenante quand on sait que le Magellan Fund a réalisé un rendement annuel de près de 20 % en moyenne pendant plus de 10 ans. La plupart des acheteurs de ce fonds auraient dû devenir très riches !

« La plupart des investisseurs sont sceptiques face au *marché*, a expliqué **Tony Browne**, gestionnaire et président de **Roxbury Capital Management**, de Santa Monica, en Californie. Ils n'investissent que lorsqu'ils se sentent *confortables*, ce qui se produit habituellement après une hausse sensible des cours boursiers. Ils croient probablement qu'ils peuvent prédire le marché en lisant les nouvelles financières et économiques. Toutefois, lorsque l'inévitable correction survient, ils vendent et encaissent une perte. »

Voilà un comportement qui représente la meilleure façon de perdre de l'argent avec les fonds mutuels.

On constate qu'il n'est pas suffisant d'identifier le bon fonds mutuel et le bon gestionnaire pour bien investir dans les fonds mutuels, ce qui est déjà assez compliqué. « Ces investisseurs blâment le marché, le gestionnaire de portefeuille ou la malchance. Or, le vrai problème, c'est qu'ils ne sont pas patients. »

La plupart des plus grands investisseurs se préoccupent peu de prédire ce que fera la marché. Ils tentent uniquement d'identifier les meilleurs placements disponibles. Les investisseurs dans les fonds mutuels auraient avantage à les imiter, du moins, de cesser d'être des girouettes passant d'un fonds à un autre.

Une fois qu'un investisseur a identifié un bon fonds, géré par un gestionnaire compétent, dont l'approche lui sied bien et dont les objectifs de placement cadrent bien avec les siens, il a avantage à laisser ce spécialiste travailler pour lui pendant plusieurs années.

Il doit être patient, même si les perspectives financières semblent moroses, même si la bourse baisse, même si les taux d'intérêt montent et même si son voisin vend.

Nouveaux fonds Great-West

La compagnie d'assurance **Great-West** a ajouté trois fonds internationaux à sa famille de fonds.

Il s'agit du **Fonds en obligations internationales** et du **Fonds en actions internationales**, gérés par **Putnam Investments**, et du **Fonds en actions américaines**.

Ce dernier est géré par la **Société de gestion d'investissements GWL**, filiale de Great-West. GWL a 3,3 milliards sous gestion, alors que Putnam gère 94 milliards de dollars US.

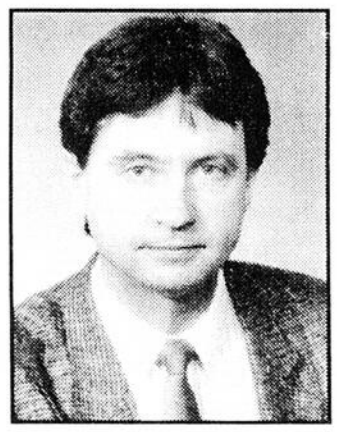
En plus de ces fonds internationaux, la Great-West a également lancé le **Fonds en obligations du gouvernement** et le **Fonds à revenus**, les deux gérés par GWL.

De son côté, la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 27 $) a lancé trois nouveaux fonds : le **Fonds Scotia de la région du Pacifique**, le **Fonds Scotia d'Amérique latine** et le **Fonds obligataire global Scotia**. Ces fonds sont sans frais d'acquisition et sans frais de rachat.

Ils s'adressent aux clients intéressés à investir dans des marchés prometteurs.

BERNARD MOONEY

SOQUEM



M. Michel Bouchard

Monsieur Yves Harvey, président-directeur général de la Société québécoise d'exploration minière, est heureux d'annoncer l'engagement de monsieur Michel Bouchard au poste de vice-président - Exploration de SOQUEM.

Monsieur Bouchard détient une maîtrise en géologie de l'Université de Montréal (1978) et apporte chez SOQUEM une grande expérience en exploration minière. De 1992 à 1994, il était vice-président exécutif de BBH Géo-Management inc.; de 1987 à1994, vice-président et directeur de l'exploration de Mines Lyon Lake Itée; de 1985 à 1992, vice-président exécutif et directeur de l'exploration de Ressources Audrey inc. où il a été intimement associé à la découverte et à la définition du gîte de la lentille 1100, travail pour lequel il a reçu le titre de «Prospecteur de l'année, 1990» décerné par l'Association des prospecteurs du Québec. Auparavant, il a occupé des postes de gestion chez Ressources Aiguebelle inc. et amorça sa carrière comme géologue - chef d'équipe au ministère des Ressources naturelles. Monsieur Bouchard a été également président de l'Association des prospecteurs du Québec de 1991 à 1993.

SOQUEM est une société d'État du gouvernement du Québec qui a comme mandat l'exploration et la mise en valeur des ressources minérales du Québec. Le siège social de la Société est situé à Sainte-Foy et des bureaux régionaux sont situés à Chibougamau et à Val d'Or.

«Plus que 100 jours pour accumuler des intérêts jusqu'à la date limite de cotisation aux REÉR.»

~C. Parenteau~

Le plus tôt vous cotiserez à un REÉR Altamira, le plus tôt vos placements en report d'impôt commenceront à fructifier. 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 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 comprend des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. La valeur des parts et le rendement des placements varieront. Comme tous les autres fonds communs de placement Altamira, ce fonds est sans commission; seuls des frais d'ouverture uniques de 40 $ s'appliquent.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 15 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 3/4	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	3,80	4,20	4,45	4,95	4,95	4,95	25 000	6,05	7 1/4	7,64	8,05	8,21
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 1/2	3 3/4	3,95	4,13	4,32	4,95	25 000	5,40	—	—	—	—
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
COOPÉRATIVES																
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	4	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 1/2	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 1/2	10 000	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4 1/2	5 1/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—
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]	5	5,10	5,35	5 1/2	5,70	6,10	—	—	—	—	—	—
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 3/8	7 3/8	7 5/8	7 7/8	8 1/8	6 3/8	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
COOPÉRATIVES																
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	7	7 1/4	7 1/2	8	6	8	8 3/8	6,99	9	8	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9 3/4
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	6,35	7 1/2	7,85	7,85	8	6,35	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	7	7 1/4	7 1/2	7 1/2	6	7 1/2	—	9 1/2	—	9 3/4	10 1/2	10 3/4	10 3/4	10 3/4
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 1/4	7 1/4	7 1/2	7 1/2	8	6 1/4	8	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Prêt Revenu	500	6 1/4	7 1/4	7 5/8	8	8 1/4	6 1/4	8 1/4	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

Le Québec a connu sa pire crise de l'emploi depuis les années 1930

Le Québec a traversé sa pire crise de l'emploi depuis les années 1930.

Les pertes d'emplois ont été de 168 000, au Québec, et de 480 000, au Canada, au cours de la dernière récession. La récession 1981-82 avait été plus désastreuse à ce chapitre : 227 000 emplois avaient été perdus au Québec, 612 000 au Canada.

Récupérer les emplois perdus aura cependant été plus laborieux cette fois-ci. Près de 36 mois après la fin de la récession 1981-82, le Québec avait retrouvé son niveau d'emploi d'avant la récession. Cette fois-ci, il aura fallu 45 mois pour rattraper le terrain perdu. Ce n'est qu'en août dernier que le Québec a retrouvé son niveau d'emploi précédant la récession 1990-91.

La remontée a été longue et pénible. En dépit d'une croissance de 40 % de nos exportations depuis trois ans, ce n'est qu'en 1993 qu'il y a eu création nette d'emplois, soit 7 000 emplois pour l'année. Plutôt que d'embaucher, les entreprises ont préféré accroître la productivité du personnel en place.

Parce qu'elles doivent maintenant faire face directement à la concurrence internationale, la réduction des coûts de production est devenue une condition sine qua non à leur survie.

Heureusement, cette étape de meilleure productivité du personnel en place semble être terminée. Nos entreprises sont passées à l'étape de l'embauche. Les nouveaux emplois sont beaucoup plus nombreux en 1994. Selon **Robert Normand**, économiste de la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins**, le Québec aura créé 60 000 emplois en 1994.

L'année 1995 s'annonce également fructueuse à ce chapitre. Le taux d'utilisation de la capacité de production de nos entreprises a augmenté sensiblement en 1994. Elles ne se contentent plus d'investir uniquement dans la machinerie : elles construisent des usines, un signe encourageant pour le marché du travail.

En dépit de ces bonnes nouvelles, des séquelles de la dernière récession subsisteront encore longtemps parmi nos travailleurs.

De plus en plus de monde aux antipodes

La polarisation du marché de l'emploi a été amplifiée par la dernière récession. C'est ainsi que les travailleurs sont de plus en plus nombreux à se retrouver aux antipodes du marché de l'emploi : il y a, d'une part, les sans-travail ou ceux qui ont une semaine de travail réduite et, d'autre part, ceux qui ont une semaine de travail allongée. La proportion de chômeurs à long terme a atteint de nouveaux sommets au cours de la dernière récession. Au pire de la récession, 55 % des chômeurs québécois se retrouvaient dans cette catégorie, contre une proportion de 40 % dans les années 1970.

Par ailleurs, la proportion du temps partiel, qui s'élevait à 10 % de la main-d'oeuvre dans les années 1970, se chiffre maintenant à 16 % au Québec.

C'est là le résultat de la déqualification d'une partie de plus en plus importante de la main-d'oeuvre. Ces chômeurs peu qualifiés ou déphasés ont de plus en plus de difficulté à se dénicher rapidement un emploi.

Quant à le semaine de travail de plus en plus longue, tendance qui risque de s'amplifier selon M. Normand, ce phénomène s'explique par plusieurs facteurs :

1. en raison des taxes sur la masse salariale et du coût élevé de la formation de la main-d'oeuvre, les entreprises préfèrent exiger davantage de leurs employés actuels plutôt que de recourir à l'embauche ;

2. nombreux sont les travailleurs dont le revenu disponible est demeuré stable ou a diminué depuis le début de 1980. Ils ont recours au temps supplémentaire pour améliorer leur sort ;

3. la scolarisation a pour effet d'écourter la période active des travailleurs qui, pour bâtir la pré-retraite, consentent à accroître la durée de la semaine de travail.

La dernière récession aura des séquelles pour encore plusieurs années sur les Québécois. En raison de l'allongement de la semaine de travail pour les plus scolarisés, l'économie créera moins d'emplois que pendant les cycles de croissance précédents. En revanche, la durée du chômage s'allongera pour certaines couches plus défavorisées de notre société.

CLAUDE CHIASSON

Donnez du rythme à vos placements !

9,90 %*

Intérêt composé annuel
Émetteur: province de Québec
Échéance: 16 juillet 2004

* Taux en vigueur le 11 novembre 1994, sujet à changement sans préavis.

Obligations gouvernementales

Capital garanti

Taux d'intérêt garanti

Rendement plus élevé



Nous sommes passés maîtres dans l'orchestration de votre portefeuille

TRUST PRÊT ET REVENU

65 ans de prospérité

Montréal: (514) 288-1221 Ottawa: (613) 241-1221 Québec: (418) 692-1221 Ste-Foy: (418) 652-1221

Marchés monétaires

CANADA

Semaine du :	11-11	04-11	28-10	21-10
1. Taux d'escompte (15-11-94)	5,90	5,81	5,65	5,62
2. Taux préférentiel	7,00	7,00	7,00	7,00
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	5,56	5,50	5,39	5,38
(6 mois) [1]	6,20	6,17	6,02	6,03
4. Papier commercial (90 jours) [1]	5,70	5,70	5,57	5,40
5. Acceptations bancaires (90 jours) [1]	5,69	5,59	5,50	5,44
6. Argent à demande [1]	4,88	4,81	5,00	4,81
7. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 95 - 6 1/4 %	6,92	6,84	6,77	6,76
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	8,62	8,59	8,40	8,41
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	9,41	9,43	9,26	9,29
Canada 1er juin 23 - 8 %	9,44	9,46	9,29	9,32
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	4,00	4,00	4,00	4,00
2. Federal Funds	5,00	4,75	4,94	4,75
3. Taux préférentiel	7,75	7,75	7,75	7,75
4. Bons du Trésor (3 mois)	5,29	5,25	5,07	5,07
(6 mois)	5,72	5,68	5,51	5,51
5. Certificats de dépôt (90 jours)	4,88	4,81	4,72	4,70
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	5,63	5,60	5,45	5,43
7. Eurodollars (90 jours)	5,69	5,81	5,63	5,62

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

L'élection des Républicains au Congrès ne suffit pas à faire redémarrer les bourses

La victoire des Républicains aux élections américaines du *Congrès*, la semaine dernière, a été insuffisante pour redresser le cours des bourses nord-américaines, en dépit d'une brève impulsion mercredi matin.

L'indice industriel *Dow Jones* a reculé de 0,2 %, à 3745,10. À l'ouverture des marchés le mercredi matin, l'indice a vite grimpé de 40 points. Puis, l'enthousiasme d'après-élections s'est rapidement refroidi, l'indice terminant à la hausse d'un peu plus d'un point.

Les électeurs ont donné une majorité absolue aux Républicains, à la fois à la Chambre des représentants et au Sénat, les deux composantes législatives qui forment le Congrès. Cette double majorité, la première depuis les années 1950, place le président démocrate **Bill Clinton** en bien mauvaise posture pour fait voter les politiques de son parti.

Les Républicains, plus à droite de l'échiquier politique, adoptent en général des politiques plus favorables aux entreprises. Sous le règne du président républicain **Ronald Reagan**, remplacé plus tard par **George Bush**, les contribuables américains ont bénéficié d'importantes baisses d'impôts.

Déjà, les représentants républicains concoctent des projets de lois pour réduire les impôts. La plus importante mesure pour le marché boursier serait la réduction du taux d'impôt marginal sur le gain en capital.

Ronald Reagan a diminué ce taux d'imposition à 20 %, taux qui a remonté depuis à 28 %, sous George Bush. Plus le taux d'imposition est bas, plus le rendement après impôt d'un investissement dans un titre de croissance est attrayant.

C'est pourquoi les spécialistes boursiers américains croient que les titres de croissance et les titres de technologie bénéficieraient le plus d'une baisse de l'impôt sur les gains en capital. Les compagnies de technologie, comme **Compaq Computer** (New York, *CPQ*, 39,13 $ US) ou **Cisco Systems** (Nasdaq, *CSCO*, 33 $ US), en profiteront également. Ces entreprises ne versent pas de dividendes : tout le rendement de la possession du titre vient du gain en capital.

L'élection des Républicains sera également favorable aux fabricants de cigarettes. **Philip Morris** (New York, *MO*, 61,63 $ US) profitera de l'obstruction des Républicains à la campagne anti-tabac d'**Hillary** et Bill Clinton.

Enfin, la **Federal National Mortgage Association** (New York, *FNM*, 73,13 $ US) (communément appelée *Fanny Mae*) et le **Federal Home Loan Mortgage Corp.** (New York, *FRE*, 52,50 $ US) pourraient profiter de la politique de privatisation des Républicains. Fanny Mae est l'un des titres favoris de **Peter Lynch**, l'ex-gestionnaire étoile du fonds **Magellan**.

Toutefois, l'euphorie de baisse du taux d'imposition des gains en capital pourrait s'atténuer dans un environnement de taux d'intérêt élevés. De plus, si cette réduction d'impôt était financée par des emprunts additionnels, le tout pourrait s'avérer néfaste pour le marché boursier. Les investisseurs d'obligations négociables ont découvert, la semaine dernière, une autre raison de s'inquiéter : les banques américaines investissent beaucoup moins dans les obligations. Elles sont retournées à leur activité de base : les prêts aux entreprises et aux particuliers.

Ce changement est un signe de le vigueur de l'économie américaine. Les demandes de prêts sont plus nombreuses. Les banques font d'une pierre deux coups : elles se débarrassent des obligations qui ont baissé en raison de la hausse des taux et augmentent leurs profits.

Toronto : le TSE à la baisse

À Toronto, le *TSE 300* a continué sa glissade, perdant 0,7 %, à 4170,70. Depuis le début de l'année, l'indice a baissé de 3,5 %.

Les investisseurs se sont réfugiés dans les pipelines (+ 2,3%), les services publics (+ 0,1 %) et les services financiers (+ 1,1 %).

Les distributeurs de fonds mutuels ont annoncé de bons résultats financiers. **20/20 Financial** (Tor., *TTF*, 12,37 $) a bondi de 1,37 $, **Investors Group** (Tor., *IGI*, 15,88 $), de 0,37 $, et **Trimark** (Tor., *TMF*, 40 $), de 2,50 $. **Inco** (Tor., *N*, 37,88 $) a annoncé, quant à elle, une augmentation de sa production de nickel de 50 M de livres par année, à environ 150 M de livres par année, à son exploitation d'Indonésie, **P.T. Inco**.

FRANÇOIS RIVERIN



INDICES BOURSIERS

	Ferm. 94-11-11	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	2014,85	- 8,98	25,71	2190,42	1835,15
Banques	2390,05	29,64	12,20	2813,44	2136,01
Mines et métaux	2700,56	- 61,39	61,34	2977,46	2328,73
Pétrole et gaz	1647,17	- 18,23	29,35	1671,35	1384,77
Prod. forestiers	2551,15	- 60,89	n.d.	3020,13	2329,69
Prod. industriels	1853,25	- 6,90	43,87	2032,77	1699,27
Serv. publics	1948,96	20,35	14,43	2191,27	1824,41
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4170,68	- 27,95	24,07	4609,93	3935,66
TSE 200	251,00	- 4,05	26,58	289,30	246,95
TSE 100	253,30	- 1,16	23,58	277,47	235,95
TORONTO 35	217,05	- 1,01	23,39	233,58	198,63
Mines et métaux	3906,09	- 135,56	n.d.	4289,68	3149,63
Or et métaux précieux	9786,09	- 44,47	40,61	11660,65	8804,48
Pétrole et gaz	4573,12	- 88,76	27,79	4833,36	4168,55
Pâtes et papiers	4189,76	- 116,89	n.d.	4817,59	3768,76
Produits de consommation	6175,64	- 77,42	18,88	7310,93	6161,47
Prod. industriels	2648,40	- 5,51	24,44	2901,66	2369,60
Immeubles et construction	2205,44	- 119,07	n.d.	3790,94	2199,95
Transport + Envir.	4592,41	- 43,32	36,46	4961,71	3697,98
Pipelines	3824,37	85,38	11,83	4344,08	3486,78
Services publics	3443,35	1,81	22,72	3851,19	3238,93
Comm. & médias	8000,00	- 11,58	67,08	9961,74	7961,38
Commerce	3528,45	- 8,25	19,70	4518,33	3435,83
Serv. financiers	3080,14	33,51	12,67	3610,69	2772,08
Conglomérats	4815,87	- 65,03	16,73	5570,35	4642,58
Biotechnologie	479,85	0,22	n.d.	515,93	405,52
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	3801,47	- 6,05	18,60	4002,84	3490,89
DJ. transport	1472,26	- 25,62	36,70	1874,87	1444,78
DJ. serv. publics	176,71	- 1,45	15,10	257,58	174,60
DJ. 65 actions	1268,35	- 9,47	n.d.	1457,25	1252,54
NYSE, composé	253,25	- 0,96	n.d.	279,76	241,79
Amex	448,04	- 4,87	n.d.	488,00	422,34
S & P 500	462,35	0,05	25,20	482,85	435,86
NASDAQ	762,12	- 3,96	n.d.	804,53	690,85
INTERNATIONAL					
Londres F.T. 100	3075,90	- 21,70	n.d.	3520,30	2814,10
Tokyo Nikkei 225	19 284,36	- 527,20	n.d.	21552,81	16078,71

	Ferm. 94-11-11	Ferm. 94-11-04	Ferm. 94-10-28	1993-94 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	73,67	73,75	74,02	78,37	71,88

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 11 NOVEMBRE

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	604	1 387	3 041
Titres en hausse	182 (30 %)	381 (27 %)	814 (27 %)
Titres en baisse	307 (51 %)	697 (50 %)	1 853 (61 %)
Titres inchangés	115 (19 %)	309 (23 %)	374 (12 %)
Hauts (52 sem.)	9	127	77
Bas (52 sem.)	58	27	606



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.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Les investisseurs font le ménage de leurs portefeuilles

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

Chiron : + 12,50 $ US (20,3 %), à 71,50 $ US

Le titre de la société active dans la biotechnologie a été soulevé par des rumeurs d'offre publique d'achat (OPA), le vendredi 11 novembre.

Le lundi suivant, **Chiron** (Nasdaq, *CHIR*) révélait qu'elle était en pourparlers avec une importante compagnie pharmaceutique pour vendre une participation minoritaire substantielle à l'intérieur d'une alliance stratégique.

Des rumeurs veulent que ce soit avec Ciba-Geigy, la pharmaceutique suisse.

Chiron, une des plus importantes sociétés de biotechnologie aux États-Unis, a développé le médicament contre la sclérose en plaques *Betaseron*.

Grilli B : + 0,70 $ (17,5 %), à 4,70 $

Les investisseurs ont acheté les actions du constructeur immobilier pour obtenir le dividende.

Le Groupe immobilier **Grilli** (Mtl, *GG*) versera son dividende semestriel de 0,28 $ l'action B le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre. De plus, certains ont remarqué que des membres de la direction achetaient de leurs propres actions.

Newbridge Networks : + 5,88 $ (15,4 %), à 44,13 $

Newbridge Networks (Tor., *NNC*) a annoncé une entente stratégique avec **Hewlett-Packard** (New York, *HWP*, 97,63 $ US).

Les deux sociétés ont établi une alliance technologique et de marketing dans le but de créer des solutions de réseautage ultra-rapides permettant aux utilisateurs des applications multimédia.

Cela a semblé faire prendre conscience aux investisseurs que le titre de la société était une aubaine, après une glissade de plus de 50 % par rapport à son sommet des 52 dernières semaines.

Richmont (Mines) : + 0,35 $ (9 %), à 4,25 $

Le producteur d'or a l'intention de soumissionner pour la mine *Macassa*, des **Minerais Lac**.

De plus, nous avons appris, de sources très bien informées, que les **Mines Richmont** (Mtl, *RIC*) pourraient verser un dividende à leurs actionnaires l'an prochain.

NOS PERDANTS

ABL Canada : - 0,45 $ (23,1 %), à 1,50 $
Theratechnologies : - 0,40 $ (18,2 %), à 1,80 $

Les investisseurs font le ménage de leurs portefeuilles et éliminent les titres perdants. Parmi les pires émissions RÉA de 1993, on retrouve celles d'**ABL Canada** (Mtl, *ABL*) et de **Theratechnologies** (Mtl, *TH.B*), dont les actions ont été émises à 6 $. ABL, fabricant de produits de haute technologie, a perdu 15,9 M$ à ses trois premiers trimestres de 1994, alors que Theratechnologies est active dans le secteur médical et biotechnologique.

Semi-Tech (reçu) : - 1 $ (13,8 %), à 6,25 $
Semi-Tech B : - 0,88 $ (7 %), à 11,63 $

Le conglomérat torontois a déçu les investisseurs. Après une spectaculaire émission en 1993 (795 M$) à 18,75 $, le titre n'a pas cessé de s'égrainer. Pourtant, les résultats des principaux placements de **Semi-Tech** (Tor., *SEM.B*) sont bons. Toutefois, la direction n'a toujours pas réalisé d'acquisitions, tel qu'elle le prévoyait à l'émission.

Semi-Tech, qui contrôle **Singer** (New York, *SEW*, 32,13 $ US), a publié des résultats financiers mitigés la semaine dernière (sous **International Semi-Tech Microelectronics** dans notre tableau à la page 66, son ancien nom). Les revenus et les fonds autogénérés augmentent, mais les profits baissent. Le titre subit probablement la pression des investisseurs qui font le ménage avant la fin de l'année. (BM)

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 11 novembre 1994

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
GROUPE BOCEN	*	150	150	150	+25	20.0
GRILLI PTY B	12	495	470	470	+70	17.5
SHERMAG INC	7	150	145	150	+20	15.4
20-20 FINCL	1	$11 5/8	11 5/8	11 5/8	+1 1/4	12.0
ROLLAND INC	2	$7 1/4	6 5/8	7 1/4	+3/4	11.5
BESTAR INC	1	145	130	145	+15	11.5
NEW TOTAL	54	√200	170	195	+20	11.4
ST SAUVEUR	*	110	110	110	+10	10.0
CASCADE AG97	6	165	150	165	+15	10.0
GENTRA SER Q	2	450	370	450	+40	9.8

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
ABL CANADA	9	175	√150	150	−45	−23.1
ACC TELENTER	44	400	√300	300	−75	−20.0
PREMIER CDN	2	150	130	130	−30	−18.8
BCE INC WT	188	285	√235	240	−55	−18.6
THERATECH B	12	215	√180	180	−40	−18.2
SECHURA CL A	1	$14	14	14	−3	−17.6
SEMI-TEC 2IR	657	$7	√6 1/4	6 1/4	−1	−13.8
METALL MY98	1	305	305	305	−45	−12.9
DENBRIDG CAP	13	$9 1/2	8 1/2	8 1/2	−1 1/4	−12.8
HUBBARD HLDG	13	111	105	105	−15	−12.5

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
DOMTAR INC	1718	$8 1/8	7 3/4	7 7/8	−3/8	−4.5
NOVA CORP	1397	$13 1/2	12 7/8	12 7/8	−5/8	−4.6
THOMSON CORP	769	$16 3/8	15 7/8	15 7/8	−1/8	−0.8
METHANEX 1IR	760	$13 1/2	12 3/4	13	−1/4	−1.9
MOORE CORP	682	$24	23 1/4	23 7/8	−1/8	−0.5
SEMI-TEC 2IR	657	$7	√6 1/4	6 1/4	−1	−13.8
BQ NATIONALE	632	$9 5/8	9 3/8	9 5/8	+1/4	2.7
ALCAN ALUM	582	$35	33	33 1/4	−1 3/8	−4.0
AIR CANADA	542	$8 1/8	7 7/8	8	+1/8	1.6
NORCEN ENRGY	541	$18 5/8	18	18 1/8	+3/8	2.1

* : - 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	175	175	175		1				
38	14	ABCOURT MN B	31	29	29	−1	21			−0.75	
10 7/8	6 7/8	ABITIBI 1IR	$8 3/8	8	8	−3/8	39				
20 5/8	13 3/4	ABITIBI-PRCE	$17 3/4	17 1/4	17 1/4	−5/8	130			−1.76	
8	√150	ABL CANADA	175	150	150	−45	9			−1.54	
20	5	ACABIT EXPL	20	18	18	+2	63				
10 3/4	√300	ACC TELENTER	400	300	300	−75	44			−1.24	
310	150	ACIER L DC95	210	200	210	−5	14				
7	460	ACIER LER A	$6 7/8	6 3/4	6 3/4	−1/4	43			0.65	10.4
5 3/4	445	ACIER LER B	$5 1/2	5 1/4	5 3/8		11				
288	110	ACTIDEV INC	280	250	275	−10	12			0.20	13.8
345	94	ADS ASSOC	315	305	315		5			0.48	6.6
9 1/2	5 1/2	ADVENTURE EL	$5 3/4	5 3/4	5 3/4	−1/4	10	0.14	2.4	0.63	9.1
20	14	AGNICO-EAGLE	$16 7/8	16 1/8	16 1/4	−3/4	66	0.10‡	0.8	0.35‡	34.2
9 5/8	390	AGRITEK BIO	$5	470	470	−5	5				
15	√4	AGROMEX INC	7	4	4	−3	6			−0.05	
8 3/8	475	AIR CANADA	$8 1/8	7 7/8	8	+1/8	542			−0.51	
315	99	AIR CDA DC95	270	255	260	−2	125				
38 1/8	26 1/4	ALCAN ALUM	$35	33	33 1/4	−1 3/8	582	0.30‡	1.2	−0.37‡	
25	√245/8	ALCAN SR 'D'	$24 5/8	24 5/8	24 5/8	−1/4	1	1.65‡	6.7		
145	50	ALDONA RES	50	50	50		13			0.01	62.5
290	√90	ALGO GRP A	95	90	90	−5	2			0.10	9.0
17 3/4	12 1/2	ALLIANCE COM	$16 5/8	16 1/2	16 5/8	−1/8	1			1.01	16.5
23	16 1/4	ALLIANCE FOR	$20 3/8	20	20	−3/8	16				
22 3/4	17 7/8	ALTA ENERGY	$20 1/2	19 3/4	19 7/8	−1/2	44	0.40	2.0	1.33	14.9
17 5/8	13 3/8	ALTA NAT GAS	$14 3/4	14 3/4	14 3/4	−1/8	1	0.68	4.6	1.33	11.1
40 5/8	28 5/8	AMER BARRICK	$32 3/4	31 3/4	32	+1/8	29	0.10‡	0.4	0.81	39.5
130	90	AMISCO IND	120	120	120		6	0.05	4.2	0.07	16.2
275	15	AMISK INC A	265	241	260	−5	138			0.41	6.3
42	8	ARMISTICE RS	35	29	32	−2	359				
310	√90	ASHTN MINING	95	90	91	−9	30				
160	√15	ASHTON 095	20	15	15	−7	12				
20	√12 1/2	ASTRAL INC A	$13 1/4	12 1/2	12 1/2	−1	4	0.30	2.4	0.74	16.9
19 1/2	13	ASTRAL INC B	$13	13	13	−1 1/4	1	0.30	2.3	0.70	18.6
17	12	ATCO LTD I	$14 1/4	14	14 1/4	+1/4	16	0.28	2.0	1.57	9.1
16 1/4	12 1/2	ATCO LTD II	$14 3/8	13 7/8	13 7/8	+1/8	*	0.28	2.0	−1.08	
161	100	AUDREY RES	133	122	124	−6	61			−0.08	
25	9	AUGYVA INC	14	10	10	+1	18				
18 5/8	14 7/8	AULT FOODS	$16	15 1/2	16	+1/2	22	0.66	4.1	1.35	11.9
√203/8	365	AUR RESOURCE	$20 3/8	410	420	−5	8			0.01	420.0
114	70	AURIZON MNS	96	91	94	−1	59			−0.42	
5 1/2	360	AUTOSTOCK	$5	490	490	−10	7	0.14	2.9	0.47	10.4
30	11	AVCORP IND	28	23	23	−1	561			−0.41	
28 1/4	17 7/8	AVENOR INC	$26 1/2	25 1/2	25 1/2	−1 1/4	30			−4.68	
21 1/4	18	AVENOR 2IR	$20 1/2	19 5/8	19 5/8	−7/8	343				
28 1/4	√245/8	BANK MTL SR2	$25	24 5/8	24 7/8	−1/4	9	1.69‡	6.8		
29 3/4	26 3/4	BANK MTL SR4	$27 3/4	27 5/8	27 5/8	−5/8	2	2.25	8.1		
33 1/4	23 1/8	BANK NS	$27 1/4	26 1/2	27	+1/8	251	1.16	4.3	1.72	15.7
28	25 1/4	BANK NS PRC	$26 5/8	26 1/2	26 1/2		1	2.25	8.5		
29 3/4	26 7/8	BANK NS SER5	$27 1/4	27 1/4	27 1/4	−1/8	1	2.31	8.5		
28 3/4	24 3/4	BANK NS SER6	$25 1/8	24 3/4	25 1/8	+1/8	6	1.79	7.1		
24 1/4	21 5/8	BANK NS SR1	$22	22	22	−1/8	1	1.12	5.1		
20 7/8	18 7/8	BANK NS 9.5%	$19 7/8	19 7/8	19 7/8	−1/8	4				
51	5	BAREXOR INC	11	10	10		108				
7 1/4	5 3/8	BARRINGTON	$6	5 3/4	5 3/4	−1/8	7				
8 1/2	6 1/4	BATON BRDCST	$8 3/8	8 3/8	8 3/8	−1/8	3			0.13	64.4
17 1/8	13 5/8	BC GAS INC	$14 1/2	14	14	−1/2	50	0.90	6.4	2.69	5.2
27 3/8	21 5/8	BC TELECOM	$25 1/2	25 1/8	25 1/2	+1/4	22	1.24	4.9	1.81	14.1
52 7/8	44 1/8	BCE INC	$46 3/4	46	46	−1/2	309	2.68	5.8	−5.71	
45 1/2	41 1/4	BCE INC PEAC	$42 3/8	42 3/8	42 3/8		1	2.63	6.2		
43 1/2	41 1/4	BCE INC PR O	$42	42	42		3	2.68	6.4		
8 1/4	√235	BCE INC WT	285	235	240	−55	188				
√42 1/2	35 1/2	BCE MOBILE	$42 1/2	42	42 1/2	+1/2	20			0.05	850.0
260	167	BEAU CANADA	217	212	212	+2	231			0.04	53.0
28 1/4	26	BELL CDA 194	$26 3/8	26	26	−1/4	1	1.94	7.5		
340	135	BENVEST CAP	180	180	180		1			−0.02	
280	100	BESTAR INC	145	130	145	+15	1			−0.18	
465	350	BGR PREC F04	400	400	400	−15	1				
17 1/4	13 1/2	BGR PRECS A	$15	14 7/8	14 7/8		6			0.61	24.4
17 3/8	11 3/8	BIOCHEM PHRM	$16 3/4	15 1/8	15 3/4	+3/8	468			−0.22	
11 1/4	6 1/8	BIOMIRA INC	$6 7/8	6 5/8	6 5/8	−3/8	8			−1.09	
425	200	BIONAIRE INC	292	260	275	+15	48			0.23	12.0
24 7/8	20 1/2	BK MTL PEAC	$21 3/4	21 1/2	21 1/2		3	1.15	5.3		
5 3/4	210	BK MTL SPEC	335	335	335	−10	1				
25 1/2	21 1/2	BK NOVA PEAC	$23	23	23	−3/4	2	1.11	4.8		
7 3/8	290	BK NOVA SPEC	375	350	350	−40	1				
√9 3/8	7 3/8	BMTC GROUP A	$9 3/8	9 1/8	9 3/8	+1/8	2	0.09	1.0	0.90	10.4
27	√24 3/4	BOMBARD PR	$25 1/4	24 3/4	25 1/4		1	1.88	7.4		
23 1/8	17 3/4	BOMBARDIER A	$22 1/8	21 3/8	21 3/4	+1/4	3	0.30	1.4	1.18	18.4
23 1/8	17 3/4	BOMBARDIER B	$22 1/4	21 1/4	21 5/8	+1/8	302	0.31	1.4	1.43	15.1
85	30	BORALEX A	44	35	40	−5	40			0.01	59.7
19 3/8	14	BQ LAUR	$15	14 5/8	14 3/4	+1/8	2	0.76	5.2	1.64	9.0
30 3/4	22 1/8	BQ MTL	$25	24 1/8	24 3/4	+3/8	307	1.20	4.8	2.81	8.8
11 3/4	8 1/8	BQ NATIONALE	$9 5/8	9 3/8	9 5/8	+1/4	632	0.40	4.2	1.02	9.4
31 3/4	25 1/4	BQ ROYALE	$28 1/2	27 1/2	28 1/8	+1/2	481	1.16	4.1	0.67	42.0
21 1/4	19	BQ RY 1.45	$19 3/4	19 1/2	19 1/2	−1/8	12	1.45	7.4		
23 5/8	18 7/8	BQ TD	$20 3/8	19 3/4	20	+1/4	328	0.76	3.8	1.36	14.7
290	√180	BRAMPTON B A	200	180	185	−15	30			−0.38	
21	14 3/8	BRASCAN CL A	$19 7/8	19 3/8	19 1/2	−7/8	25	1.04	5.3	−0.34	
155	20	BRESEA RES	150	135	140	−10	38			−0.08	
13	3	BREX EXPL A	8	8	8	+3	1				
27 1/8	22 1/2	BRUNCOR INC	$24 3/8	24	24		1	1.28	5.3	1.74	13.8
53	26	BRUNEAU MNRL	40	38	40		81				
11 3/8	7 5/8	BRUNSWICK M&	$11	10 7/8	10 7/8	+1/8	5	0.20	1.8	−0.71	
C/D											
36 1/4	28	C IMP BK	$32 1/8	31 1/8	31 5/8	+1/4	350	1.32	4.2	3.22	9.8
9 1/2	√330	C-MAC INDS	355	330	330	−20	41			0.44	7.5
155	75	CABANO TRANS	125	120	125	−5	2			0.02	62.5
80	50	CACHE EXPLOR	55	52	53	−2	35			−0.02	
8 1/8	5 5/8	CAE INC	$7 1/4	6 7/8	7 1/8	+1/8	515	0.16	2.2	−3.61	
13 1/2	√7	CALL-NET CLB	$7 3/8	7	7 1/4		3				
13 1/2	√7 7/8	CALL-NET ENT	$8	7 7/8	8	−1/4	3			−0.16	
34	15	CAMBIEX DC95	24	24	24	−7	11				
120	√60	CAMBIEX EXPL	70	60	61	−6	53				
23 3/4	16 3/4	CAMBIOR INC	$18 1/8	17 1/8	17 5/8	−3/4	152	0.14	0.8	0.48	36.7
9 3/4	340	CAMBIOR JN95	435	380	420	−45	60				
6 1/2	√195	CAMBIOR JN96	230	195	230	+4	82				
20 1/4	12 1/4	CAMBRDGE SHP	$13 1/8	12 3/4	12 3/4	−3/8	7	0.32	2.5	0.54	23.6
6	5 5/8	CAMCO INC	$5 3/4	5 3/4	5 3/4	−1/8	1				
6 1/2	470	CAMDEV CORP	490	490	490	−10	*			−1.21	
29 7/8	21 3/4	CAMECO CORP	$29 3/8	28 5/8	29 1/4		68	0.50	1.7	1.68	17.4
102	55	CAMPBELL RES	96	89	91	−3	205			−0.03	
294	120	CANAM M DC94	195	170	185	−10	61				
5 3/8	360	CANAM MANAC	445	435	435	−5	62			0.03	145.0
32	20	CANCHROME MN	27	26	27	+1	143				
290	130	CANGENE CP	145	145	145		*			−0.62	
115	58	CANGOLD RES	65	63	63	−4	1				
55	22	CANSPAR RES	26	22	26	−1	37				
16 3/4	10 3/4	CANSTAR SPRT	$16 5/8	15 3/4	16 3/8	+1/2	28	0.20	1.2	0.91	18.0
7	355	CANTREX GRP	420	395	395	−5	2	0.15	3.8	0.79	5.0
295	√91	CARENA DEVLP	94	91	94	−1	35			−2.71	
250	125	CASCADE AG97	165	150	165	+15	6				
25	22	CASCADE PR A	$23 1/8	22 5/8	23	+3/8	8	1.88	8.2		
8 7/8	6 1/8	CASCADES INC	$7 3/4	7 3/8	7 3/8	−1/8	157			−1.21	
8	5	CASCADES PAP	$6 1/4	6	6		1			−0.74	
8 3/4	475	CASCADES SA	$6 3/4	6 3/4	6 3/4		1				
11 1/2	8 1/8	CCL INDS B	$10 1/8	9 3/4	10 1/8	+1/8	21	0.28	2.8	0.38	26.6
17 7/8	13 1/4	CDA MALTING	$13 7/8	13 3/8	13 3/8	−1/2	4	0.36	2.7	1.27	10.5
225	121	CDA TUNGSTEN	180	171	180	+7	18			−2.12	
16 1/8	9 1/2	CDN FRACMAST	$10 5/8	10 1/4	10 1/4	−1/2	3			1.11	9.2
28	25 3/8	CDN IMP SR 6	$27	26 7/8	27	+1/8	6	2.25	8.3		
28 1/8	25 1/2	CDN IMP SR 8	$26 5/8	26 1/4	26 5/8	+1/4	10	2.22	8.3		
31 1/4	26 3/4	CDN IMP SR 9	$27 5/8	27 1/2	27 5/8	−1/4	3	2.27	8.2		
28 1/4	26 1/8	CDN IMP SR10	$26 5/8	26 3/8	26 1/2	−1/8	10	1.90‡	7.2		
28 3/4	25 3/4	CDN IMP SR11	$27 1/8	27	27	−1/2	4	2.21	8.2		
27 1/8	√245/8	CDN IMP SR12	$24 5/8	24 5/8	24 5/8	−5/8	12	1.63‡	6.6		
17 3/8	13 1/4	CDN MARCONI	$14 1/2	13 7/8	13 7/8	−1 1/8	4	0.14	1.0	1.31	10.6
34	22	CDN OCC PET	$34	33 5/8	33 7/8	+1/4	93	0.40	1.2	0.51	66.4
24 3/4	19 5/8	CDN PAC LTD	$21 1/8	20 1/2	20 5/8	−1/4	214	0.32	1.6	−0.62	
18 7/8	10 1/8	CDN TIRE CLA	$11 1/4	11	11	−1/8	11	0.40	3.6	1.16	9.5
26 7/8	22 1/8	CDN UTIL CLA	$24 1/4	23 5/8	24 1/4	−1/4	9	1.44	5.9	2.86	8.5
26	19 1/8	CELANESE CDA	$25 1/4	24 3/4	25 1/4	+1/2	2	0.52	2.1	4.62	5.5
19 5/8	11	CFCF INC	$11 3/4	11	11	−1/2	12	0.20	1.8	0.53	20.8
230	165	CFS GROUP	165	165	165		2	0.10	6.1	0.11	15.0
12 1/8	7 5/8	CGC INC	$8 1/2	8	8 1/2	+1/8	2	0.20	2.4	0.24	35.4
325	√220	CGI GROUP A	240	220	220	−5	10			0.16	13.7
12 5/8	9 1/2	CHAMP ROAD M	$11 7/8	11 5/8	11 7/8	+1/8	8	0.16	1.3		
17	10 1/2	CHATEAU STRS	$14 1/2	14	14 1/2	+1/2	5	0.30	2.1	2.24	6.5
22	15 1/4	CHAUVCO RES	$19 3/4	18 3/8	19 3/8	+1 3/8	311			0.66	29.4
125	20	CHESBAR RES	25	20	22		71			−0.02	
84	59	CHRYSLER CP	$62 3/4	61 7/8	62 1/2	−2 1/2	1	0.80‡	1.7	4.66‡	9.9
12 7/8	9 1/8	CIM ST LAW A	$10 3/4	10 1/4	10 1/2	−1/4	6			−0.18	
9 1/4	6 1/2	CINAR FILMS	$7	6 3/4	7	+1/4	3			0.65	10.8
12 1/2	7 3/4	CINRAM LTD	$10	9 7/8	10		273	0.12	1.2	0.64	15.6
7	420	CIRCO CRAFT	470	470	470	−5	*			−0.15	
√15 3/8	15	CLEARNET CLA	$15 3/8	15 1/8	15 1/8	+1/8	9				
32	26	CO-STEEL INC	$29 3/4	29 1/2	29 3/4	+1	1	0.32	1.1	0.70	42.5
6 7/8	445	COCA COL BEV	460	450	460		55			−3.51	
13 1/4	√9 7/8	COGECO CABLE	$9 7/8	9 7/8	9 7/8	−1/8	4	0.10	1.0		
13 1/2	√7 3/8	COGECO INC	$7 7/8	7 3/8	7 3/8	−3/8	10	0.10	1.4	1.92	3.8
56	15	COLERAINE RS	18	17	17	+1	49			−0.01	
350	210	COLORTECH	285	270	285	+15	6			0.16	17.8
295	110	COLORTECH A	116	115	115	−5	2			−0.25	
26 1/8	16 1/2	COMINCO LTD	$25 1/4	24 3/4	25	−1/4	104			−0.97	
26 1/2	23	COMINCO PR B	$26	25 1/8	25 1/8	−1/8	3	2.44	9.7		
75	40	COMPUTERTIME	65	50	50	+1	10			0.03	16.7
125	26	CONS ABITIBI	33	33	33	−3	1			−0.02	
40	15	CONS OASIS R	18	16	16	−4	30				
20	16 1/4	CONSUMRS GAS	$17 3/8	17	17	−1/4	9	0.96	5.6		
330	√160	CONT PHARM A	180	160	165	−10	19	0.05	3.0	−0.03	
350	160	CONT PHARM B	160	160	160		*			0.10	16.0
130	50	CONTL PREC	60	60	60	−5	5			0.34	1.8
26 1/4	21 3/4	CONWEST EXPL	$24 1/2	24 1/2	24 1/2	−1/4	2	0.24	1.0		
61	36	CORBY DIS A	$37	37	37	−1/4	2	1.12	3.0	4.64	8.0
58 7/8	35	CORBY DIS B	$37 1/4	36 1/2	36 1/2	−1/8	2	1.12	3.1	2.02	18.1
47 3/4	√117/8	COTT CORP	$13 1/2	11 7/8	12 3/8	−1 1/8	72	0.10	0.8	0.79	15.7
1546	820	CP APPN DC95	$1340	1340	1340		*				
18 3/8	16 5/8	CP PEACS	$17 3/8	17 3/8	17 3/8	−3/8	2	0.27	1.6		
17 7/8	13	CRESTR ENRGY	$16 1/4	15 1/4	15 1/4	−1	35			0.52	29.3
18 1/2	11 1/2	CROWNX INC	$18 1/4	18	18	+1/4	*			−0.22	
9 1/2	5 3/4	CROWNX INC A	$9 1/4	9 1/8	9 1/8	−1/8	8			−0.49	
22 1/8	18 1/8	CROWNX SER 1	$18 1/4	18 1/4	18 1/4	−1/8	*	1.29	7.1		
255	155	CS RES JL96	205	185	185	−20	8				
7 3/4	5 1/4	CS RES LTD	$7 1/4	7 1/8	7 1/8	−1/4	13			0.26	27.4
20 1/2	17 1/2	CT FINANCIAL	$18	18	18		*	0.80	4.4	1.29	14.0
460	√180	DATAMARK INC	190	180	180	−5	2	0.10	5.6	0.06	30.0
17 3/8	7	DENBRIDG CAP	$9 1/2	8 1/2	8 1/2	−1 1/4	13			2.38	3.6
109	50	DENYVAN RES	94	88	93	+2	183			−0.52	
18 3/4	15 1/4	DESJ LAU PRA	$16	15 7/8	16	+1/4	13	1.00	6.3		
8 3/4	6	DESJ LAUR A	$6 3/8	6 1/4	6 1/4	−1/8	8				
325	240	DEVTEK CORP	280	260	260	−20	17			−2.04	
150	25	DIABEX RES	40	30	30	−20	3				
100	20	DIANOR INC	30	30	30	+5	14				
6 1/4	330	DMR GROUP A	375	365	365	−10	6			−0.20	
33 1/2	29 1/2	DOFASCO $2.6	$31 1/2	31 1/8	31 1/8	−3/8	4	2.60	8.4		
26 3/8	18	DOFASCO INC	$19 3/8	18 3/4	18 7/8		195	0.40	2.1	1.54	12.3
9 3/4	5 3/4	DOM TEXTILE	$8 5/8	8 3/8	8 5/8	+1/8	18	0.20	2.3	0.60	14.4
√23 1/4	14 7/8

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
11 5/8	8 1/4	DUNDEE CL A	$10 1/2	9 7/8	10	–1/4	6				
20	15	DUPONT CDA A	$18	18	18	–1 1/8	11	0.30	1.7	2.41	7.5
179	62	DYLEX LTD A	75	70	71	–4	53			0.51	1.4
E/F											
12 7/8	√53/4	EAGLE PRECIS	$63/8	5 3/4	6 3/8	–5/8	1	0.20	3.1	0.79	8.1
19 7/8	14	ECHO BAY MNS	$16 1/4	15 5/8	15 7/8	–3/8	63	0.07‡	0.6	0.14‡	83.5
155	√21	ECUDOR MNS	38	21	30	–6	183				
15 5/8	8 3/4	EICON TECH	$9 7/8	9	9 1/2	–3/8	44				
12	√8 1/8	ELAN ENERGY	$8 1/2	8 1/8	8 1/8	–1/2	2			0.17	47.8
10 1/2	7 7/8	EMCO LTD	$8 1/4	8 1/8	8 1/4	+1/8	1			0.05	165.0
17 3/4	13 1/2	EMPIRE CO A	$13 5/8	13 5/8	13 5/8	+1/8	28	0.20	1.5	0.77	17.7
5	345	ENERPLS TR-G	470	450	455	–15	21	0.52	11.4		
310	√80	ESPALAU MNG	80	80	80	–5	8	0.06	7.5	–0.18	
98	21	EXPL DABIOR	41	35	40	+6	18				
125	10	FAIRLADY EGY	63	49	60	–2	78				
70	30	FAIRSTAR EXP	38	38	38	+8	5				
23 7/8	17	FALCONBRIDGE	$23 3/8	22	22 1/8	–1 3/8	17				
430	330	FCA INTL LTD	405	400	405		7			–0.16	
17	10	FID DESJ SR1	$12 1/2	12	12 1/2	+1/8	4	1.11	8.9		
23 5/8	19 1/4	FINNING LTD	$21 3/4	21 3/4	21 3/4	+1 1/4	92	0.32	1.5	1.12	19.4
365	230	FLETCHR CHLG	360	350	360	–5	11	0.12	3.3	0.23	15.7
23 1/8	16 1/2	FLETCHR CLA	$17 1/2	17	17 1/2	+5/8	8			–0.41	
31	24 3/8	FLETCHR 2 B	$31	29 1/2	30	–1/2	5	1.37	4.6		
7 1/4	5 1/8	FONOROLA INC	$7	6 5/8	6 5/8	–1/2	8				
12	4	FORBEX INC	4	4	4	+1	44				
175	90	FORESBEC A	111	100	100	–10	8			0.15	6.7
16 1/2	11 1/2	FOREX GR	$15 1/2	14 3/4	14 3/4	–1/8	25	0.40	2.7	3.13	4.7
420	250	FOREX GR PR	350	350	350		3	0.40	11.4		
29 3/4	23 1/4	FORTIS INC	$26 3/4	25 3/4	25 3/4	–1/8	7	1.68	6.5	2.56	10.1
10 3/4	6 5/8	FORXZANI GRP	$8 3/4	8 5/8	8 5/8	–1/8	48				
125	100	FOSTER B ADS	110	110	110	+5	*	0.07	6.4	0.11	10.0
17	10 1/2	FOUR SEASONS	$14 3/4	13 3/4	14 3/8	+1/8	31	0.11	0.8	0.25	58.5
7 1/2	320	FPI LIMITED	$6 7/8	6 1/2	6 1/2	–3/8	16			–0.94	
460	260	FREEWEST RES	350	340	350	+5	95			–0.12	
G/H											
70	√20	GARDE MNG A	25	20	20	–5	70				
14 1/2	11 1/8	GAZ METRO UN	$12 1/2	12 1/8	12 1/4	–1/4	37	1.23	10.0		
25	1	GENECAN FIN	4	1	4	–1	73			–1.32	
100	10	GENECAN SER1	14	14	14	–1	16				
64	33	GENTRA INC	60	52	60	+5	157			1.70	0.4
450	210	GENTRA SER Q	450	370	450	+40	2				
57	30	GEONOVA EXP	38	35	36		67				
14	5	GLD BRIAR MN	7	7	7		45				
9 5/8	5 3/4	GOLDCRP VT A	$8 1/2	8	8 3/8	+1/8	4	0.05	0.6	0.80	10.5
11 1/4	8 3/4	GOLDN KNIGHT	$8 7/8	8 3/4	8 7/8	–1/8	2	0.10	1.1	0.18	49.3
6 3/8	440	GOODFELLOW	475	475	475	+5	2	0.17	3.6	0.43	11.0
100	42	GOTHIC RES	70	70	70	–4	1			–0.07	
28 1/2	24 3/4	GR-W LIF 745	$25 1/8	25 1/8	25 1/8		1	2.45	9.7		
430	300	GRANISKO CLA	335	300	330	+5	175			–0.34	
8 3/4	400	GRILLI PTY B	495	470	470	+70	12	0.56	11.9		
105	30	GROUP COVIT	35	30	30	–5	7				
200	115	GROUPE BOCEN	150	150	150	+25	*			0.02	75.0
25 1/4	19 1/4	GRT W LIFECO	$20 1/2	20 1/4	20 1/2	+1/4	8	0.88	4.3	2.63	7.8
28	24 5/8	GRT-W LIF 75	$25 3/8	25 3/8	25 3/8		*	1.88	7.4		
22 1/2	√21	GTC TRAN PFC	$21 1/2	21	21 1/4	–1/4	14				
150	100	GTC TRN NV97	110	101	106	+5	9				
12 1/8	6 5/8	GTC TRNSCN A	$7 3/4	7 3/8	7 5/8		14	0.12	1.6		
12 1/8	7	GTC TRNSCN B	$7 3/4	7 3/8	7 3/4	+1/4	3	0.12	1.5	0.63	12.3
7 1/2	405	GUILLEVIN A	$7 1/2	7 3/8	7 1/2	+1/8	6			0.28	26.8
6 1/8	380	GULF CDA RES	$5	465	485	+5	77			–0.19	
7 5/8	420	HARMAC P 1ST	$7	6 3/4	6 3/4	–1/2	3				
8	5	HARTCO ENTRP	$7 1/2	7 1/8	7 1/2	+1/2	4	0.15	2.0	0.56	13.4
27	16 3/4	HAWKER SIDD	$17 5/8	17 5/8	17 5/8		*	1.08	6.1	1.80	9.8
17 1/8	12 3/8	HEES INTL BC	$13 3/4	13 1/2	13 3/4		6	0.98	7.1	0.55	25.0
15 3/4	11 3/8	HEMLO GOLD	$14	13 3/8	14		61	0.20	1.4	0.53	22.2
273	160	HEROUX INC	215	215	215		13			–0.68	
16 3/4	12 1/4	HOLLINGER	$13	12 7/8	12 7/8		4	0.60	4.7	0.31	41.5
46	12	HONCO INC	15	15	15		1			–0.01	
22	17 1/2	HORSHAM(THE)	$20 7/8	20 7/8	20 7/8	–1/8	*	0.06‡	0.4	0.42	49.7
245	105	HUBBARD HLDG	111	105	105	–15	13	0.20	19.0	0.04	26.3
41	24 1/8	HUD BAY CO	$26 3/8	25 7/8	25 7/8	–1/8	5	0.92	3.6	2.87	9.0
67	22	HYPOCRAT	43	38	38	–3	144			–0.04	
I/J											
13 1/4	9	ID BIO CORP	$10 1/8	9 1/2	10	–1/4	3				
√205	125	IDEAL MEDAL	205	185	200	+15	54			0.03	66.7
165	85	IGLOO VIKSKI	100	90	90	–5	1	0.05	5.6	0.08	11.3
44 1/4	32 3/8	IMASCO LTD	$39 3/8	38 1/2	38 1/2	–1/8	147	1.56	4.1	3.26	11.8
23	√22 1/4	IMP LIFE 8.5	$22 1/4	22 1/4	22 1/4	–3/4	*	2.13	9.6		
√48 3/4	40 1/4	IMPERIAL OIL	$48 3/4	47 1/2	47 3/8	–1/4	37	1.80	3.8	2.39	19.9
42 1/8	29 3/8	INCO LTD	$38 1/8	37 1/2	37 3/4	–1 1/4	263	0.40‡	1.4	2.35‡	11.8
100	55	INTER-ROCK	74	60	72	+7	103	0.35	48.6		
63	15	INTERMON INC	21	16	17		285			–0.02	
50	16	INTL DATACST	25	25	25	–10	2			–0.09	
19	12 1/4	INTRAWEST CP	$15	14 1/8	14 1/8	–1/8	1	0.16	1.1	0.84	17.7
12 5/8	8 5/8	INVERNESS PT	$10 3/4	10 1/8	10 1/8	–1/2	2			0.26	38.9
23 3/8	14 1/4	INVESTORS GR	$15 7/8	15 3/8	15 7/8		7	0.32	2.0	1.01	15.7
34 1/4	27 3/4	IPL ENERGY	$28 1/8	28 1/4	28 1/4	–1/8	21	2.00	7.1	2.18	13.0
7 1/2	5 1/4	IPL INC	$5 5/8	5 3/8	5 3/8	–1/8	1	0.13	2.3	0.43	13.1
8 1/2	425	IRWIN TOY NV	$7 1/2	7 1/4	7 1/2	+1/4	2	0.20	2.7	0.30	25.0
26 1/4	√22 1/2	ISLAND TEL	$22 1/2	22 1/2	22 1/2	–1/8	*	1.20	5.3	1.93	11.7
12 1/2	8 3/4	IT WALLCVRG	$12 1/2	12 1/4	12 1/4	–1/4	6	0.10	0.8		
23 1/4	16 1/2	IVACO $2.00	$21 1/2	20 1/2	21 1/2		7				
24 1/2	17 1/2	IVACO $2.25	$22 1/4	22 1/4	22 1/4	+1/4	*				
395	115	IVACO ADC95	140	135	135	–5	1				
9	5 1/4	IVACO INC A	$5 5/8	5 1/4	5 1/4	–3/8	10			–1.57	
27 1/4	19 3/4	IVACO SER 4	$21 1/2	21 1/4	21 1/2	+3/8	5				
23 1/2	16 1/2	IVACO 2ND-$2	$21 1/2	21	21	–1/2	2				
47	6	J.A.G. LTEE	20	15	20	+4	33				
225	190	J.S. FIN 10%	190	190	190	–10	*	0.20	10.5		
22 1/8	14 1/2	JANNOCK LTD	$15	14 1/2	14 5/8	+1/8	6	0.80	5.5	–0.05	
13 1/8	6 1/4	JEAN COUTU A	$7 1/2	6 3/8	7 1/8	+5/8	130	0.12	1.7	0.75	9.5
25	12	JILBEY EXP	16	15	15	–2	18				
11 1/8	7 5/8	JORDAN PETRO	$10 1/4	10 1/8	10 1/4	+1/8	52			0.20	51.3
360	160	JOURNEYS END	200	190	190	–10	5			–0.75	
K/L											
9 5/8	5 1/2	KAUFEL GRP A	$6 1/2	6 1/8	6 1/8		1			0.64	9.6
9 3/4	490	KAUFEL GRP B	$6 1/8	5 7/8	5 7/8	–1/8	33			0.29	18.5
5	218	KWG RESOURCE	385	370	380		188			0.04	95.0
14 7/8	12	LABATT J 2IR	$12 3/8	12 1/8	12 1/4		8	0.82	6.7		
23 3/4	19 1/4	LABATT JOHN	$20 1/4	20	20 1/8	–1/8	10	0.82	4.1	–1.13	
35 1/2	24 1/2	LAFARG C PRE	$25 1/2	25	25 1/4	–3/8	102	0.41	1.6		
35 1/2	24 3/4	LAFARGE CORP	$25	25	25	–1/2	1	0.30‡	1.6	–0.90‡	
11 1/4	7 5/8	LAIDLW INC A	$10 3/8	10 1/4	10 3/8	–1/4	1	0.16	1.5	–1.09	
11 1/2	7 3/4	LAIDLW INC B	$10 1/2	9 7/8	9 7/8	–1/2	364	0.16	1.6	–1.41	
325	195	LAPERR CL B	250	250	250		1	0.10	4.0	0.27	9.3
340	196	LAPIERRE CLA	260	260	260	+20	3				
10 1/8	9 3/4	LASSONDE A	$10	10	10	+1/8	3	0.19	1.9	0.84	11.9
185	45	LAUR BK FB96	45	45	45	–5	8				
28	24	LAUR BNK SR6	$25 1/2	25	25 1/2	+1/4	7	2.19	8.6		
285	170	LEADER INDUS	205	180	180	–20	13			–0.00	
72	40	LESSARD INC	50	50	50	–5	1			0.16	3.1
√140	25	LEXAM EXPL	140	85	120	+20	567				
244	90	LGS GRP CLA	114	104	110	–4	7	0.04	3.6	–0.15	
√58	21	LITHOS CORP	58	50	55	–2	41				
120	38	LIXOR INC	45	42	45		104				
37 1/4	30 1/2	LOEWEN GROUP	$35 1/4	34 1/2	35	+1/4	2	0.03‡	0.1	1.11	31.5
395	√210	LOGIBEC GRPE	235	210	235	+15	9			0.29	8.1
27 1/8	22	LONDON INSUR	$23 3/8	23	23 3/8	+3/8	15	1.30	5.6	2.71	8.6
22 3/4	18	LONDON PFD A	$18 5/8	18 3/8	18 3/8	–1/8	4	1.09	5.9		
27 5/8	23 3/4	LONDON 7.25	$25	24 5/8	25	+3/8	2	1.81	7.2		
53	17	LOUBEL EXPL	22	18	20	–3	39				
58	22	LOUVEM M(LA)	47	43	43	–2	71			–0.06	
5 1/2	295	LSI LOGI CDA	325	305	310	–15	9			0.15	20.7
11 5/8	7 3/4	LYNX EN B	$9 3/4	9 3/4	9 3/4	+1/8	1				
43	21	LYON LAKE MN	36	32	33	–3	67			–0.07	
16	9	LYON LAKE WT	15	14	15		11				
M/N											

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.
9	6 3/8	M-CORP INC	$8 1/4	7 7/8	8 1/4	+1/4	1	0.20	2.4	–2.69	
10 1/2	450	MAAX DEC94	$5 3/4	5 1/4	5 1/2	–1/2	5				
16	10	MAAX INC	$11 1/2	11 1/4	11 1/2	–1/4	6			0.54	21.3
250	101	MABAIE INC	110	110	110	+9	1			0.08	13.7
10	7 3/8	MACKENZIE FN	$8 5/8	8 1/4	8 5/8	+3/8	14	0.12	1.4		
15	√11 7/8	MACMILL BL 2	$12 3/4	11 7/8	11 7/8	–1 1/8	12	0.60	5.1		
23 1/2	15 5/8	MACMILLAN BL	$18 5/8	17 5/8	17 3/4	–7/8	407	0.60	3.4	0.26	68.3
80	46	MACYRO GRP	55	55	55	–5	1	0.10	18.2	–0.06	
73 1/4	46 1/4	MAGNA INTL A	$48 3/4	47	47 1/4	–2 1/8	38	1.08	2.3	3.86	12.2
160	45	MALETTE DC96	65	65	65	–5	1				
11 3/8	8 5/8	MALETTE INC	$10 3/4	10 1/2	10 1/2	–1/8	141	0.31	2.9	–0.47	
440	250	MALETTE QUE	310	295	295	–20	5			0.04	73.7
460	240	MALOFILM COM	330	310	330	+20	5				
13 1/2	10 3/4	MAPLE LEAF	$11 1/2	11 1/4	11 3/8	+1/4	17	0.38	3.3	0.87	13.1
26 1/4	21 5/8	MARITIME T&T	$24 3/8	23 7/8	23 7/8	–1/4	4	1.28	5.4	1.92	12.4
9 3/4	8 1/4	MARK RES	$9	8 1/2	8 5/8	–5/8	17				
365	205	MARKBOROUGH	225	213	213	–13	6			0.14	15.2
5 1/4	245	MARLEAU LEM	272	260	270	–2	53	0.11	4.1	0.62	4.4
210	70	MATCO RAVARY	90	90	90	+10	1			–0.23	
166	100	MAZARIN MNG	109	101	107	–1	90			0.29	3.7
8 3/4	315	MEMOTEC COMM	425	400	425	–15	27				
78	√15	MENORA RES	21	15	15	–6	55			–0.04	

Nouveau

Fonds européen d'occasions d'investissement Universal

Des placements diversifiés dans les actions pour profiter de l'avenir prometteur de l'Europe.

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	3	3	3		141				
13 3/4	10 1/8	METALL MIN	$12 7/8	12 1/4	12 1/4	–1/2	329			0.13	94.2
400	250	METALL MY98	305	305	305	–45	1				
24 7/8	10 1/8	METHANEX CP	$20 1/4	19 1/4	19 1/2	–1/8	172			0.06	325.0
18 1/4	385	METHANEX 1IR	$13 1/2	12 3/4	13	–1/4	760				
12 3/8	10 1/8	METRO-RICH A	$11	10 3/4	11		34			1.07	10.3
425	100	MICRO TEM N	125	110	110	–10	9			–0.01	
15 1/2	7 1/2	MIDLND WALWN	$7 7/8	7 5/8	7 7/8		8	0.12	1.5	2.01	3.9
75	13	MINES DYNACO	39	35	35	–1	8			0.05	7.0
47	9	MIRANDOR CLA	18	12	15	–2	111				
60	15	MISPEC RES	39	38	39	+1	45				
11	√9	MITCHELL A	$9	9	9	–1/4	*	0.17	1.9	–1.28	
25 3/8	22 7/8	MITEL $2.00	$24	24	24		*	2.00	8.3		
9 7/8	400	MITEL CORP	$5	480	485	–15	214			0.27	18.0
49	16	MNS DU NORD	20	20	20	+4	2				
28 7/8	√19 1/2	MOLSON CO A	$20 3/4	19 1/2	19 1/2	–1 3/8	228	0.72	3.7	2.76	7.1
29	√20 1/4	MOLSON CO B	$20 3/4	20 1/4	20 1/4	–1/2	2	0.72	3.6	–1.12	
44	30	MONTEREY A	33	33	33		1			–0.03	
28 3/4	22 1/2	MOORE CORP	$24	23 1/4	23 7/8	–1/8	682	0.94‡	5.3	1.19‡	14.8
6	420	MORGAN HYDRO	$5	440	440	–60	44			0.05	88.0
11 1/2	√8 1/4	MORISON PET	$8 3/4	8 1/4	8 3/8	–5/8	378				
350	80	MPACT IMMEDI	125	110	110	+5	15			–0.74	
330	215	MSV RES INC	275	260	260	–10	10			0.03	86.7
28	24 1/8	NATL BK SR10	$25 5/8	25 1/4	25 3/8	–1/8	-13	2.19	8.6		
27 1/4	23 1/8	NATL BK SR11	$24 7/8	24 5/8	24 5/8		5	2.00	8.1		
24	19 3/4	NATL BK SR12	$21	20 7/8	21		13	1.63	7.7		
27 1/2	24 7/8	NATL BNK SR9	$26	25 7/8	26		6	2.38	9.1		
250	105	NATL SEA PRD	220	210	220	+5	17			–1.52	
15 1/2	13 1/4	NELVANA LTD	$13 1/2	13 1/4	13 3/8	+1/8	4				
10 3/4	8 1/2	NEW ALTAM UN	$9 3/4	9 5/8	9 5/8	–1/8	9				
95	11	NEW GOLDCORE	55	55	55	–5	2				
√200	70	NEW TOTAL	200	170	195	+20	54			–0.28	
72	25	NORA EXPLOR	52	48	50	–3	17				
110	50	NORAMCO MN	70	70	70	–2	3			0.11	6.4
14 1/4	√10 1/8	NORANDA FOR	$11	10 1/8	10 3/4	–3/8	34	0.40	3.7	–0.87	
27 1/8	22 3/4	NORANDA INC	$25 1/8	24 1/4	24 3/8	–3/4	34	1.00	4.1	–0.51	
27 3/4	23	NORANDA 6% E	$25	24 1/4	24 1/4	–1	262	1.20	4.9		
19 3/4	13 3/4	NORCEN ENRGY	$18 5/8	18	18 1/8	+3/8	541	0.60	3.3	0.49	37.0
45	20	NORMABEC RES	45	45	45		3				
15	8 3/4	NOVA CORP	$13 1/2	12 7/8	12 7/8	–5/8	1397	0.24	1.9	0.47	27.4
9 1/2	8	NOVA CP PEAC	$9	9	9		1	0.19	2.1		
51 1/2	110	NOVA CP SPEC	430	375	400	–35	2				
13 3/8	10 5/8	NOVA SC PWR	$11 1/4	11	11 1/4	+1/4	176	0.76	6.8	1.07	10.5
72	25	NOVEDER INC	62	55	55	–2	130				
5 7/8	320	NOVICOURT	465	440	460	+10	5				
7 1/4	5 1/4	NOVICRT PR A	$5 3/4	5 3/4	5 3/4	–1/8	1	0.43	7.5		
51	35	NRTHN TELE	$46 3/8	45 1/4	46 3/8	+7/8	58	0.36‡	1.1	–3.54‡	
105	15	NUMAC AP95	28	25	27	–8	6				
9 1/2	7	NUMAC ENERGY	$8 3/8	8 1/4	8 3/8		1			0.26	32.2
O/P											
13 1/2	9 1/8	OCELOT EN B	$11 5/8	11 1/4	11 1/4	–1/4	5			0.50	22.5
385	√240	ONDAATJE CP	250	240	240	–10	69			0.21	11.4
18 3/4	√13 1/4	ONEX CORP	$13 1/2	13 1/4	13 3/8	–1/2	4	0.42	3.1	4.38	3.1

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
130	12	ORBITE CL A	13	13	13	+1	13				
32	10	OREX INC	27	24	27		207				
185	100	ORLEANS RES	150	145	145	–5	6				
32	6	ORMICO EXPL	10	9	10	+3	23				
24 3/8	18 1/2	OSHAWA GRP A	$19	18 3/4	18 7/8	–3/8	91	0.50	2.6	1.27	14.9
21 1/4	√10 3/4	PACIF FOREST	$10 3/4	10 3/4	10 3/4	–1/4	1				
46 1/8	37	PANCDN PETE	$42 1/2	42	42 1/8	–1/4	3	0.80	1.9	1.97	21.4
370	135	PANTORAMA IN	150	150	150	–10	2			0.30	5.0
5	120	PARK MEDIT	235	220	235	+5	53			–0.11	
5 3/4	375	PEERLESS CPT	415	415	415	+15	*			–0.05	
32 5/8	18 1/2	PEGASUS GOLD	$19 3/4	18 3/4	19 1/2	+1/8	20	0.10‡	0.7	0.30	65.0
12 1/4	11 3/8	PENGROWTH UN	$12	11 7/8	11 7/8	+1/8	9	1.10	9.3		
440	300	PERKINS PAPR	310	310	310	+5	*			–0.88	
14 7/8	10 3/4	PETRO-CANADA	$12 1/8	11 7/8	12	–1/4	129	0.20	1.7	0.66	18.2
31	17	PETRO-GASPE	19	19	19		6				
8 7/8	6 5/8	PHILIP ENVIR	$7 5/8	7 5/8	7 5/8	–3/8	*			0.74	10.3
22 3/4	√19 3/4	PINNACLE RES	$20 3/8	19 3/4	19 3/4	–3/8	18			0.78	25.3
37 1/8	26 3/4	PLACER DOME	$28 7/8	28 1/8	28 3/4	+1/8	154	0.30‡	1.4	0.45	63.9
7 5/8	440	PLASTIBEC	$7	6 7/8	6 7/8	+1/8	138			0.29	23.7
11	7 3/4	POCO PETROL	$8 1/8	7 3/4	7 7/8	–1/4	21			0.06	131.2
56	27 5/8	POTASH SASK	$44 7/8	42 1/2	43 3/4	–3/8	5	1.44	3.3	1.61	27.2
23 5/8	17 7/8	POWER CORP	$18 1/2	18	18 1/4		176	0.70	3.8	0.64	28.5
35 5/8	27 3/4	POWER FINCL	$29 1/2	29 1/4	29 3/8	+1/8	63	0.96	3.3	1.83	16.1
12 1/4	8 5/8	PREM CHOIX A	$10	10	10	+1/4	2	0.20	2.0	0.71	14.1
19	10 3/8	PREMDOR INC	$10 3/4	10 5/8	10 3/4	–1/4	84			0.57	18.9
185	70	PREMIER CON	150	130	130	–30	2			0.38	3.4
160	75	PROMATEK IND	89	88	89

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 11 novembre 1994

10½	7	TVX GOLD INC	$10⅜	10	10⅛	+¼	144			0.12	84.4

U/V

17½	13¼	UAP INC A	$14½	14	14½	+¾	2	0.34	2.3	1.47	9.9
11¾	7¾	UNI-SELECT	$9¾	9⅝	9⅝	−⅛	2	0.16	1.7	0.87	11.1
23½	19	UNICAN SEC A	$23	23	23		27	0.14	0.6	1.21	19.0
23⅝	17	UNICAN SEC B	$23	22⅞	22⅞	−⅛	1	0.17	0.7	0.78	29.3
31	21⅝	UNIT DOM IND	$28½	27¼	27⅝	−1⅛	40	0.20 ‡	1.0	0.97 ‡	21.0
26¼	24¾	UNIT DOM 9.5	$25⅛	25	25		2	2.38	9.5		
5⅛	350	UNIVERS INFO	395	395	395	−5	1			0.43	9.2
11¾	6¼	UTD WESTBRNE	$11⅛	10⅞	11		41			−0.80	
14¼	10¾	VAN HOUTTE	$13⅞	13½	13⅞	+⅛	27	0.15	1.1	0.73	19.0
30	15	VANQUELIN A	15	15	15		5				
160	30	VENCAN GOLD	42	32	33	−7	29				
17	11	VIDEOTRON	$12¾	12¼	12⅝	+⅛	51	0.06	0.5	0.32	39.5
38	17	VIOR MIN(LA)	20	18	20	+2	93			−0.03	
86	45	VIRGINIA GLD	59	56	56		5				

W/X

9⅞	7⅞	WAJAX 'A'	$9	8¾	9	+⅜	3			0.13	69.2
11⅞	7⅞	WASCANA EN	$11½	11¼	11¼	−¼	57			0.05	225.0
24⅝	20	WESTCOAST EN	$23¼	22⅜	23	+¾	75	0.88	3.8	−0.78	
7	425	WESTRK I F I	$6¼	6¼	6¼	−½	1	0.96	15.4	0.03	208.3
6¾	53	WISE STR A	82	80	80	−2	12			0.06	13.3
17½	14¾	WSTN STAR TR	$16⅜	16⅛	16¼		12	0.12	0.7		

Y/Z

85	35	YORBEAU R A	57	55	57	+2	21			−0.03	
28⅞	27¼	1ST B SHARES	$27½	27½	27½	+¼	3	2.52	9.2		
16¾	8½	20-20 FINCL	$11⅝	11⅝	11⅝	+1¼	1	0.12	1.0	0.36	32.3

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 11 novembre 1994

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
CABLETEL CM	30	√$9½	5½	9⅛	+4⅝	102.8
CALEDONIA MN	1554	√$12⅛	8¾	11½	+2½	27.8
GENTRA SER Q	19	$5	400	5	+1	25.0
ACCUGRAPH A	949	360	285	355	+65	22.4
SPECTRU SIGN	37	$7¾	6	7¾	+1⅜	21.6
GENTRA FLT-J	3	√$8	7½	8	+1¼	18.5
MICROSTR SFT	6	190	163	190	+29	18.0
PETROSTR PET	382	210	177	209	+29	16.1
CARIBGLD RES	36	225	185	220	+30	15.8
NEWBRDGE NTW	909	$44½	37¾	44⅛	+5⅞	15.4

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
WINFIELD EGY	30	200	√155	170	−145	−46.0
SERENPET INC	2326	$5⅞	√355	395	−205	−34.2
TRADERS 5APR	*	$25⅛	25⅛	25⅛	−9⅞	−28.2
ABL CANADA	31	190	√126	150	−50	−25.0
CUSAC INDS	51	140	105	105	−30	−22.2
BRAMALEA INC	1085	350	√270	274	−71	−20.6
METALL MY98	29	365	300	300	−75	−20.0
ACC TELENTER	38	375	√300	325	−75	−18.8
INTL POTTER	1	300	√255	255	−55	−17.7
CONS ENF PR	6	310	250	250	−50	−16.7

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
MACMILL BL 2	4678	$12⅞	√11⅞	12	−⅞	−6.8
TRANSWEST EN	3773	203	176	190	−16	−7.8
NOVA CORP	3463	$13½	12¾	12⅞	−⅝	−4.6
CDN PAC LTD	3139	$21⅛	20⅜	20⅝	−⅛	−0.6
METHANEX CP	2736	$20⅜	19⅛	19½	−½	−2.5
IPL EGY I.R.	2727	$24½	√23⅜	23⅞	−⅞	−3.5
BANK OF MTL	2666	$25⅛	24⅛	24¾	+⅜	1.5
MACMILLAN BL	2549	$18⅝	17⅝	17⅝	−⅞	−4.7
AMER BARRICK	2526	$33	31⅝	31⅞		
LAIDLW INC B	2524	$10½	9⅞	10⅛	−⅛	−1.2

* : - 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	390	380	390		4	0.08	2.1		
14⅝	210	ABER RESOUR	$8½	7¾	7⅞	−¾	581			−0.17	
11	6¾	ABITIBI 1IR	$8⅜	7⅛	7⅛	−½	1378				
20⅝	13¼	ABITIBI-PRCE	$17⅞	17¼	17⅜	−⅜	1363			−1.76	
8⅛	√126	ABL CANADA	190	126	150	−50	31			−1.54	
40	√14	ACADIA MNRL	16	14	14	−1	29			−0.02	
11	√300	ACC TELENTER	375	300	325	−75	38			−1.24	
280	175	ACCORD FINCL	245	245	245	+10	2	0.06	2.4	0.18	13.6
390	150	ACCUGRAPH A	360	285	355	+65	949			−0.13	
15	11	ACKLANDS LTD	$12⅛	12	12	−¼	208			1.33	9.0
34⅛	√23¾	ACME METALS	$25½	23¾	23¾	−1¾	111				
48	√16	ADEX MINING	22	16	19	−2	272				
5¼	270	ADRIAN RES	470	385	420	−5	1078			−0.15	
425	√110	ADV GRAVIS	140	110	130	−5	2201			−0.01	
110	30	ADVANTX MARK	52	45	50	+5	10				
9½	5½	ADVENTURE EL	$6	5¾	5¾	−¼	2	0.14	2.4	0.63	9.1
116	33	ADVNTR JU96	75	75	75	−15	1				
21	14	AGF MGMT BPR	$15	14⅛	14⅞	+⅜	122	0.48	3.2	0.55	27.0
20	13⅞	AGNICO-EAGLE	$16⅞	16⅛	16¼	−⅜	160	0.10 ‡	0.8	0.35 ‡	34.2
10¼	5½	AGRA IND B	$5⅞	5⅞	5⅞		213	0.16	2.7	0.11	53.4
7	330	AIM SAFETY	$5	465	5	+35	15				
18⅞	11⅞	AINSWRTH LUM	$12¾	12¼	12¼	−¼	19			1.48	8.3
8⅜	475	AIR CANADA	$8⅛	7⅞	8	+⅛	209			−0.51	
315	95	AIR CDA DC95	270	260	260		432				
105	38	AIRBOSS AMER	75	48	60	+10	339			−0.07	
15¾	8½	AIT ADV INFO	$9½	9	9⅜	−¼	7			0.26	36.1
23	11	AJ PERRON	14	13	13	−1	208			0.06	2.1
5¼	315	AKITA DR CLA	395	390	390		62				
38⅛	26¼	ALCAN ALUM	$35¼	33	33¼	−1½	2424	0.30 ‡	1.2	−0.37 ‡	
24⅜	21⅜	ALCAN SR 'C'	$22¼	21⅞	22⅛	+⅛	23	1.59	7.2		
26⅜	23⅝	ALCAN SR 'D'	$24¾	24⅝	24¾	+⅛	6	1.65 ‡	6.7		
21	17¼	ALCAN SR 'E'	$18⅞	17⅝	18⅛	+¾	7	1.19	6.5		
287	90	ALGO GRP A	95	91	95		6			0.10	9.5
20	13	ALGOMA CENT	$19¾	19½	19½	−¼	7			1.34	14.6
23	13½	ALGOMA FN PR	$21¼	21¼	21¼		1	1.38	6.5		
400	300	ALGONQN MERC	310	310	310		*	0.30	9.7	0.10	31.0
8⅞	5⅞	ALLELIX PHAR	$6⅝	6	6⅝	+¼	125			−1.05	
18	12⅜	ALLIANCE COM	$16¾	16⅜	16⅜	−⅛	15			1.01	16.2
23½	16¼	ALLIANCE FOR	$20⅜	20	20⅛	−¼	236				
14½	6½	ALPHANET TEL	$12¼	12	12	−½	5				
245	150	ALPINE OIL S	160	157	157	−3	35				
22¾	17⅞	ALTA ENERGY	$20½	19¾	19⅞	−½	230	0.40	2.0	1.33	14.9
7¾	440	ALTA GENETIC	480	450	455	−20	9			0.46	9.9
17¾	13¼	ALTA NAT GAS	$15⅛	14½	14¾		21	0.68	4.6	1.33	11.1
350	80	ALTAI RES	96	86	88	−9	85			0.05	17.6
8	340	AM ECO CORP	395	380	380	−15	17			0.09	42.2
5⅝	300	AM GEM CORP	485	430	440	−40	52			−0.04	
11⅝	8⅜	AMAX GOLD	$9⅛	9⅛	9⅛		*			−0.55	
130	45	AMAX WT JA96	46	46	46	+1	4				
40⅝	28½	AMER BARRICK	$33	31⅝	31⅞		2526	0.10 ‡	0.4	0.81	39.4
48	25	AMER LEDUC	31	31	31		5			0.06	5.2
8¼	480	ANCHOR LAMIN	$5¾	5⅜	5¾		313	0.12	2.1	0.47	12.2
18	12⅛	ANDERSN EXPL	$15¾	15⅜	15½	−⅛	281			0.80	19.4
12½	10	ANDRES WNS A	$10⅞	10⅞	10⅞	+⅛	*	0.60	5.5	0.88	12.4
142	70	ANTARES MNG	80	76	79	−6	43			−0.02	
175	√12	APPLIED CARB	18	12	13	−2	58				
19¼	12¾	ARBOR MEM B	$17	17	17	−¼	6	0.07	0.4	0.62	27.4
23½	13¾	ARCHER RES	$16	15	15	−1	30			0.47	31.9
220	98	ARIMETCO INT	130	120	125	−5	62			−0.20	
349	80	ARMBRO ENT	115	105	115	+5	73			−3.72	
234	√35	ARROWLINK CP	48	35	40	−9	162			−0.09	
445	310	ARTISAN DRIL	340	340	340	−20	1				
140	72	ASCENTEX EN	90	87	90	−5	19				
320	√90	ASHTN MINING	95	90	92	−7	15				
160	√20	ASHTON 095	20	20	20	−3	7				
20¼	√12	ASTRAL INC A	$13⅜	12	12½	−1	2	0.30	2.4	0.74	16.9
20¼	√12	ASTRAL INC B	$13	12	12¼	−¾	8	0.30	2.4	0.70	17.5
12¼	6½	AT PLASTICS	$11¾	11¼	11¾	+½	71	0.18	1.5	−1.48	
17	12	ATCO LTD I	$14¼	14	14¼	+⅛	76	0.28	2.0	1.57	9.1
16⅞	12½	ATCO LTD II	$14	14	14	+⅜	*	0.28	2.0	−1.08	
5½	√285	ATCOR RES A	300	285	300		25			0.33	9.1
5¼	290	ATCOR RES B	310	300	300	+10	4				
185	61	ATHABASK GLD	102	92	95	−6	172				
19⅞	450	ATI TECH	$6⅝	5½	6¼	−⅜	177				
190	√85	ATLAN GOLD	92	85	85	−8	20			−0.07	
16½	√9	ATLANTIS COM	$9⅞	9	9¼	−¾	21			1.02	9.1
215	120	ATLANTIS RES	215	207	215	+1	234			0.12	17.9
12¾	7⅝	ATS AUTOMAT	$8¼	8	8	−¼	32			0.35	22.9
157	100	AUDREY RES	130	122	122	−8	6			−0.08	
18¾	14¾	AULT FOODS	$16	15½	16	+½	25	0.66	4.1	1.35	11.9
7⅞	360	AUR RESOURCE	435	410	420	−15	42			0.01	420.0
149	100	AUREX RES	115	110	115		147				
113	70	AURIZON MNS	96	90	91	−4	95			−0.42	
5⅛	455	AUTOSTOCK	$5	5	5		3	0.14	2.8		
28¼	17¾	AVENOR INC	$26⅞	25⅜	25½	−1¼	509			−4.88	
21	17⅝	AVENOR 2IR	$20½	19⅜	19⅜	−1⅛	500				
385	√265	AZCO MINING	275	265	265	−10	88			−0.08	
335	220	AZTEC RES	280	260	265	−20	100			0.09	29.4
140	61	B C BANCORP	68	65	66	−3	51			−0.01	
11¾	7½	B C SUGAR A	$8¾	8½	8½		1145	0.40	4.7	0.53	16.0
11	8¾	BAA PLC	$10½	10½	10½	−½	2	0.12	1.1	0.42	25.0
85	85	BACKER PETR	85	85	85		3				
300	101	BAJA GOLD	240	225	240	+10	180			−0.27	
350	150	BALLARD JN97	290	280	280		2				
10¾	5⅜	BALLARD PWR	$9	8⅞	9		11				
10⅜	450	BALLISTIC EN	$8¼	7¾	8	−⅝	5				
20¾	13⅜	BANISTER FDN	$14¾	14½	14¾	+⅛	10			1.50	9.8
32¼	√27¾	BANK MTL SR1	$28⅛	27¾	27¾	−¼	5	2.25	8.1		
28⅜	√24½	BANK MTL SR2	$25¼	24½	24⅞	−⅛	23	1.69 ‡	6.8		
29¾	26⅝	BANK MTL SR4	$27⅞	27⅝	27⅝	−⅜	7	2.25	8.1		
24¼	21⅝	BANK N SC PR	$22⅛	22	22		13	1.12	5.1		
33¼	23⅛	BANK NOVA SC	$27¼	26½	27	+¼	1161	1.16	4.3	1.72	15.7
28⅛	25¼	BANK NS PRC	$26¾	26½	26½	−⅛	22	2.25	8.5		
29¾	26⅞	BANK NS SER5	$27⅜	27¼	27¼	−⅛	18	2.31	8.5		
28⅞	24⅝	BANK NS SER6	$25⅛	24¾	25⅛	+⅛	15	1.79	7.1		
20⅝	18¾	BANK NS 9.5%	$20	19⅞	19⅞		63				
30¾	22	BANK OF MTL	$25⅛	24⅛	24¾	+⅜	2666	1.20	4.8	2.81	8.8
7¼	450	BARRINGTON P	$6⅛	5¾	5¾	−¼	305			0.22	26.1
8⅝	6	BATON BRDCST	$8⅜	8⅜	8⅜	−⅛	27			0.13	64.4
17¼	13⅝	BC GAS INC	$14½	14	14⅛	−⅜	459	0.90	6.4	2.69	5.3
25½	25	BC GAS 710PF	$25¼	25⅛	25¼	+⅛	13	1.77 ‡	9.5		
21½	19	BC TEL $1.21	$19¾	19⅝	19⅝	+⅛	*				
79	71	BC TEL $5.15	$79	79	79	+2	*				
27⅜	21½	BC TELECOM	$25½	25⅛	25½	+⅜	82	1.24	4.9	1.81	14.1
52⅞	44	BCE INC	$46¾	46	46⅛	−¼	1853	2.68	5.8	−5.71	
44	41¼	BCE INC PR O	$42⅛	42	42		10	2.68	6.4		
8⅜	√235	BCE INC WT	290	235	240	−40	383				
√42⅝	35	BCE MOBILE	$42⅝	41⅞	42⅝	+⅝	25			0.05	852.5
13¾	7¼	BEAMSCOPE C	$13	12⅛	13		17			1.10	11.8
259	165	BEAU CANADA	219	212	212	−2	175			0.04	53.0
13¾	7¼	BECKER MLK B	$8¾	8¼	8¾	+½	4			−1.74	
245	200	BEDFORD CA B	205	205	205		1				
28	24⅛	BELL CDA SR9	$25⅞	25¼	25⅝	−⅛	55	1.88	7.3		
28¼	26	BELL CDA S10	$26¼	26⅛	26¼	−¾	46	1.86	7.1		
28¾	25¼	BELL CDA 194	$26½	26	26½		4	1.94	7.3		
350	219	BEMA GOLD CP	255	238	238	−14	251			0.03	79.3
160	√120	BENSON PETRO	138	120	120	−10	42			0.07	17.1
65	34	BETHLEH RES	50	47	49	+2	76			−0.47	
470	325	BGR PREC F04	425	395	395	−15	11				
17¼	13⅜	BGR PRECS A	$15	14¾	15	+⅛	33			0.61	24.6
17¼	11½	BIOCHEM PHRM	$16¾	15⅜	15¾	+⅜	27			−0.22	
11¼	6¼	BIOMIRA INC	$7	6⅝	6⅝	−⅜	27			−1.09	
420	200	BIONAIRE INC	292	265	270	+35	6			0.23	11.7
470	215	BIONICHE INC	285	280	280	−5	9				
13½	440	BIOVAIL CORP	$11¼	10¼	11¼	−⅛	16			5.88	1.9
105	47	BLACK HAWK M	70	65	65	−5	37			−0.02	
48	9	BLACK SWAN	16	14	14	−1	280				
11¾	7¾	BLUE RANGE A	$10½	10⅛	10⅛	−⅜	88			0.35	28.9
225	40	BMB COMPUSCN	170	150	170	+20	12			−0.15	
58	27	BMR GOLD CP	38	35	37	+1	117				
30½	27½	BNT LTD E.D	$28¼	28	28¼		12	2.68	9.5		
26¼	24¾	BOMBARD PR	$26	24¾	26	+⅝	2	1.88	7.2		
23⅛	17¾	BOMBARDIER A	$21⅞	21⅜	21¾	+¼	2	0.30	1.4	1.18	18.4
23⅛	17¾	BOMBARDIER B	$22¼	21¼	21⅝	+⅛	122	0.31	1.4	1.43	15.1
155	100	BOVAR INC	105	100	100	−5	10			0.01	100.0
250	145	BPI FIN CP	222	206	208	−9	327				
72⅜	55½	BR GAS ADR 3	$63¾	63¾	63¾	+⅞	*	2.97	4.7		
5⅜	220	BRACKNELL CP	285	270	280		46	0.60	21.4	−0.21	
10⅜	√270	BRAMALEA INC	350	270	274	−71	1085			0.10	27.4
300	185	BRAMPTON B A	200	185	185	−15	13			−0.38	
45	15	BRANDEVOR	24	17	21	+2	53			−0.07	
25	10	BRANDSE JA97	10	10	10		1				
130	70	BRANDSELITE	80	75	80	−3	43				
40½	37	BRASCADE PRA	$39	38	39	+½	1	3.60	9.2		
39½	36	BRASCADE PRB	$38	38	38	−1	*	3.20	8.4		
21	14⅜	BRASCAN CL A	$19⅞	19¼	19⅝	−½	380	1.04	5.3	−0.34	
35	15	BRASCAN EX R	28	24	24	−4	278				
√26⅛	25	BRASCAN 10%B	$26⅛	26⅛	26⅛	+⅛	1	2.50	9.6		
25	22	BRASCAN 1875	$23¼	22½	23¼		3	1.88	8.1		
26	24	BRASCAN 8.5%	$25¼	25	25¼	+¼	1	2.13	8.4		
6½	400	BRASSIE GOLF	$5	475	5		22			−0.70	
33	12	BREAKWATER	20	18	19	−2	620			−0.07	
220	165	BRICK BREW	190	190	190	+10	4			−0.03	
445	315	BRL ENTERPRI	355	355	355	+15	1			0.23	15.4
27¼	22½	BRUNCOR INC	$24½	23⅞	24⅛	+⅛	29	1.28	5.3	1.74	13.9
11⅝	7½	BRUNSWICK M&	$11⅛	10¾	10¾		54	0.20	1.9	−0.71	
30	10	BRYNDON VENT	11	10	10		20				
250	125	BT CALL JN96	150	140	140		19				
390	255	BT CDA 1 IR	285	260	285	+10	21			3.31	0.9
286	180	BT PUT JN96	210	185	195	−5	76				
27½	√17	BUDD CDA INC	$17¼	17	17	−¼	5	2.50	14.7	−0.37	

C/D

9½	340	C-MAC INDS	345	340	340	−10	12			0.44	7.7
195	59	CABLESHARE A	65	60	62		24			−0.06	
198	√70	CABLESHARE B	88	70	88	+9	3			−0.03	
√9½	400	CABLETEL CM	$9½	5½	9⅛	+4⅝	30				
15¾	10¾	CABRE EXPLOR	$12¼	12	12¼	+¼	341			0.50	24.5
8	5⅝	CAE INC	$7⅛	6⅞	7⅛	−⅛	682	0.16	2.2	−3.61	
10¼	7½	CALDWELL CLA	$9½	9½	9½		1	0.72	7.6	0.48	19.8
√12⅛	75	CALEDONIA MN	$12⅛	8¾	11½	+2½	1554			−0.08	
8⅜	305	CALIAN TECH	395	390	390	−10	21				
13½	7	CALL-NET CLB	$7½	7	7¼	+¼	282				
13¼	√7½	CALL-NET ENT	$8	7½	8	−¼	7			−0.16	
195	110	CAMBERLY EN	153	145	153	+2	85				
50	√1	CAMBERLY N94	3	1	1	−2	182				
35	19	CAMBIEX DC95	26	24	24	−3	61				
83	√60	CAMBIEX EXPL	70	60	62	−7	22				
23¾	16¾	CAMBIOR INC	$18	17¼	17⅝	−⅝	404	0.14	0.8	0.48	36.7
9⅞	350	CAMBIOR JN95	450	380	415	−35	224				
6½	√195	CAMBIOR JN96	230	195	225	−1	305				
20½	12⅛	CAMBRDGE SHP	$13⅛	12½	12⅝	−⅜	173	0.32	2.5	0.54	23.4
10½	5⅜	CAMCO (ONT)	$6⅛	6	6		10	0.03	0.5	0.08	75.0
6¼	465	CAMDEV CORP	$5	490	490	−10	2			−1.21	
29⅞	21¾	CAMECO CORP	$29¼	28⅝	29¼	−⅛	714	0.50	1.7	1.68	17.4
103	55	CAMPBELL RES	98	89	89	−4	570			−0.03	
190	95	CAMVEC CORP	190	175	175	−7	11			0.20	8.8
11⅝	9¾	CAN-BAN EQU	$10¼	10	10		61	0.68	6.8		
7⅝	5	CAN-BANC CAP	$6⅜	6⅛	6¼		76	0.03	0.5		
410	90	CANADEX RES	405	370	385	+10	39			0.14	27.5
5¼	380	CANAM MANAC	445	440	440	−15	1			0.03	146.7
√335	√310	CANARC RES	335	310	310	−10	48				
14	400	CANBRA FOODS	$11⅞	11½	11⅞	+⅞	1	0.50	4.2	1.71	6.9
24⅝	16	CANFOR CORP	$18	16⅞	18	−½	207	0.26	1.4	1.38	13.0
295	125	CANGENE CP	155	145	145	−15	32			−0.62	
5¾	400	CANGOLD PR A	435	435	435	−5	1	0.37	8.4		
23⅜	54	CANGOLD RES	68	62	68	+2	59			0.14	4.9
98	50	CANHORN MNG	70	62	65	−6	36			0.08	8.1
6⅝	360	CANLAN INVST	$6⅝	6½	6⅝		19			0.47	14.1
16⅝	10⅞	CANSTAR SPRT	$16⅝	15¾	16⅜	+⅝	227	0.20	1.2	0.91	18.0
25	24⅜	CANUTIL PF A	$25	24⅞	25		10				
36	23¾	CANWEST GLOB	$27¾	27⅜	27½		32	0.30	1.1	2.11	13.0
50	√6	CAPILAN AG96	15	6	6	−14	39				
5⅛	180	CAPILANO INT	225	185	200	−20	194				
5	330	CARA OPER A	335	335	335		17	0.08	2.4	0.29	11.6
5¾	335	CARA OPERATN	350	345	345	−5	24	0.08	2.3	0.26	13.3
295	√91	CARENA DEVLP	95	91	94	−1	72			−2.71	
19½	15½	CARIBBE A US	$19¼	18	19¼	+¼	17	1.10 ‡	5.7		
6⅛	185	CARIBGLD RES	225	185	220	+30	36				
8¾	6⅛	CASCADES INC	$7¾	7½	7½	−⅛	125			−1.21	
8	5	CASCADES PAP	$6¼	6¼	6¼		31			−0.74	
445	150	CATHEDRL GLD	250

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
32	25¾	CO-STEEL INC	$29½	28¾	29½	+¾	131	0.32	1.1	0.70	42.1
33	10	COBI FOODS	14	14	14		2			−0.42	
6¾	445	COCA COL BEV	460	450	450		46			−3.51	
6	320	COGAS ENERGY	$5¼	5⅛	5¼		175			0.22	23.9
13⅛	9⅞	COGECO CABLE	$10	9⅞	10		9	0.10	1.0		
13½	√7	COGECO INC	$7¾	7	7⅜	−½	219	0.10	1.4	1.92	3.8
21⅝	11¼	COGNOS INC	$20⅜	19⅜	19½	−1	16			0.14	139.3
7⅛	5	COHO ENERGY	$6¼	6¼	6¼	−¼	1			−0.03	
45	12	COLONY PAC	27	25	27	+7	24			−0.01	
295	105	COLORTECH A	120	116	116	−4	9			−0.25	
210	85	COMAPLEX MIN	94	90	93	−2	11				
32½	18¾	COMINCO FERT	$29½	27⅝	27¾	−1¾	202	0.90	3.2	1.97	14.1
26¼	16½	COMINCO LTD	$25½	24¾	25¼	−¼	862	0.30	1.2	−0.97	
27	25	COMINCO PR A	$25	25	25		*	2.00	8.0		
26½	23½	COMINCO PR B	$25¾	25¾	25¾	−¼	*	2.44	9.5		
360	190	COMINCO RES	340	330	340	+5	319			−0.13	
10¼	7	COMM SATLLTE	$7⅜	7	7⅜	+⅜	1	0.20	2.7	0.40	18.4
220	50	COMPAS ELEC	80	80	80	−1	2			−0.26	
13¼	7¾	COMPUTALOG	$9⅛	8¾	8⅞	−¼	13			0.33	26.9
9¼	6¼	COMPUTR BROK	$7¼	7¼	7¼		2			0.35	20.7
155	85	COMSTATE RES	115	108	110		165			0.02	55.0
135	75	CON CDN EXPR	80	80	80	+5	3			−0.66	
70	22	CON ENF CORP	25	23	24	+2	14			−0.72	
140	50	CON EUROCAN	86	78	78	−7	36			−0.65	
230	137	CON NEVADA G	160	150	160	+5	41				
10½	480	CON RAMROD G	$6⅛	5⅞	6	−⅛	126			0.28	21.4
450	270	CONS CARMA A	288	275	285		11			0.42	6.8
390	76	CONS ENF PR	310	250	250	−50	6	1.75	70.0	−4.44	
225	50	CONS HCI A	100	100	100		1			−0.05	
85	37	CONS PROF MN	62	59	60	+3	18			−0.05	
6¾	445	CONSOLTX GRP	450	450	450		3				
10	165	CONSUMER PAC	$8⅜	7⅝	8⅛	+⅝	59			−1.54	
20	16	CONSUMRS GAS	$17⅜	17	17	−¼	4	0.96	5.6		
325	175	CONT PHARM A	175	175	175	−10	8			−0.03	
250	115	CONTL BANK	175	160	160	−5	4			0.03	53.3
130	38	CONTRANS A	82	77	82		55				
26½	19½	CONWEST EXPL	$24⅞	24¼	24¼	−⅜	229	0.24	1.0	−0.31	
60	36	CORBY DIS A	$37½	37	37	−¼	9	1.12	3.0	4.64	8.0
59	36	CORBY DIS B	$37¼	36⅜	36⅜	−1	3	1.12	3.1	2.02	18.0
30	10	CORDEX PETRO	19	19	19		2			−1.54	
34¼	19⅛	COREL CORP	$20⅜	19¼	19⅝	−½	729			1.18	16.6
107	45	CORNER BAY	58	56	56	−4	10			−0.16	
330	205	CORNUCOPIA	211	205	210	−19	20			−0.04	
19⅞	14	CORP FOODS	$14¾	14½	14⅝		12	0.24	1.6	1.05	13.9
300	100	COSCAN DEV	117	110	110		25	0.30	27.3	0.08	13.8
47¾	√12	COTT CORP	$13⅝	12	12¼	−1¼	696	0.10	0.8	0.79	15.5
√490	260	COUNSEL CORP	490	465	490	+30	63			−0.73	
8⅞	410	COUNSEL CP C	$7½	7⅜	7½		8	0.82	10.9		
14	8¾	COUNSEL R UN	$9⅜	9¼	9¼	−¼	14	0.85	9.2		
26½	14½	CRESTBROOK	$19⅞	19½	19⅝	−⅛	104	0.15	0.8	0.55	35.7
18	12¾	CRESTR ENRGY	$16¼	15½	15½	−⅝	200			0.52	29.8
6	350	CROWN BUTTE	460	405	405	−55	18				
25⅝	19	CROWN L 2.50	$22¾	21¼	22¾	+¾	43	2.50	11.0		
57	√45	CROWN LIFE I	$45	45	45	−5	*			−0.78	
9½	6	CROWN RES CP	$7½	6½	7½	+½	1			−0.62	
25⅝	23¼	CROWNX $2.00	$24½	24¼	24¼		1	2.00	8.2		
18½	11½	CROWNX INC	$18½	18	18½		2			−0.22	
9½	5⅝	CROWNX INC A	$9⅜	9	9⅛	−⅛	211			−0.49	
22½	18	CROWNX SER 1	$18½	18⅛	18⅛	−¼	1	1.29	7.1		
21½	18	CROWNX SER 2	$18⅛	18	18	−⅛	1	1.12	6.2		
23¾	20	CROWNX SER 3	$20½	20½	20½	−½	1	1.84	9.0		
13½	13	CRS II PF UN	$13⅜	13⅛	13⅜	+⅛	5				
26	21	CRS PFD NT	$22⅞	22⅜	22½	−¼	53	1.49	6.6		
260	155	CS RES JL96	200	180	180	−15	25				
7⅛	5¼	CS RES LTD	$7⅜	7⅛	7⅛	−¼	60			0.26	27.4
15¼	8½	CSA MGMT A	$11½	11	11¼	+¼	9	0.15	1.3	0.12	93.7
26½	24	CT FIN PFD2	$25	24⅝	24⅝	−⅛	2	2.13	8.6		
20½	17⅛	CT FINANCIAL	$18	18	18		1	0.80	4.4	1.29	14.0
28¼	24½	CT FINCL SR4	$25⅛	24½	24⅞		21	1.84	7.4		
27¼	√23¾	CT FINCL SR5	$24⅝	23¾	24⅛	−⅛	7	1.60‡	6.6		
10⅛	7	CUBE ENERGY	$8	7¾	7¾	−⅛	11			0.39	19.9
245	90	CUSAC INDS	140	105	105	−30	51			−0.62	
64	√8	CZAR RES D94	12	8	8	−6	329				
224	√140	CZAR RESRCES	148	140	140	−7	208			0.14	10.0
7¼	380	D A STUART	$6½	6½	6½	−⅜	*			−0.62‡	
435	180	DAKOTA MIN	235	215	215	−5	46			−0.16	
270	80	DAKOTA SP95	90	80	80	−25	9				
300	105	DALMYS CDA	125	120	120	−10	1			−0.01	
255	90	DALMYS CDA C	120	120	120	+5	1			−1.17	
315	155	DAVIS DIST B	185	185	185	−20	7			−0.45	
5⅜	310	DAYTON MNG	440	420	440		1913			−0.09	
42	14	DEJOUR MNS	22	19	19	−1	202			−0.04	
21⅞	19	DEKALB EGY B	$21⅞	21⅜	21½	−⅜	7				
31¼	14⅛	DELRINA CORP	$20⅞	18⅞	20⅛	+⅝	688			0.40	50.3
7¾	8	DENISON 9.5	50	23	50	+28	153				
430	200	DEPRENYL AN	300	295	300	+10	5				
5¾	345	DERLAN INDS	390	360	360	−30	58	0.14	3.9	−2.33	
9½	7¾	DERLAN 9.5 A	$8¼	8	8	−¼	13	0.81	10.1		
18¾	15¼	DESJ LAU PRA	$15⅞	15⅞	15⅞	+⅛	1	1.00	6.3		
120	35	DEVELCON EL	46	46	46	−2	1			0.01	46.0
128	60	DEVRAN PETE	72	65	72	+2	33			0.14	5.1
320	240	DEVTEK CORP	280	265	265	−15	13			−2.04	
119	63	DEXLEIGH CRP	72	68	70		14			0.15	4.7
20	12⅝	DIA MET CL A	$17½	16⅛	16⅜	−1⅜	5				
21	14¼	DIA MET CL B	$17⅝	16½	16¾	−⅞	8				
10¼	330	DIAMOND FIEL	465	395	405	−45	195				
370	40	DION ENTER	45	41	45		78			0.02	22.5
6½	440	DISCOVER WST	$5⅜	5⅛	5⅜	+¼	220			0.33	16.3
260	√98	DISYS CORP	115	98	110	+3	139			−0.11	
15⅜	14⅞	DIVRS M INC	$15⅛	15⅛	15⅛	−⅛	3				
6¼	315	DMR GROUP A	375	365	375		1			−0.20	
33½	29½	DOFASCO $2.6	$31⅝	31⅛	31⅛	−⅜	15	2.60	8.4		
26⅜	18⅛	DOFASCO INC	$19⅜	18½	18⅞	+⅛	719	0.40	2.1	1.54	12.3
74	58	DOFASCO 4.75	$67⅞	65⅝	65⅝	−⅜	*				
29	11	DOM EXPLORER	15	13	14	−1	371			0.01	13.5
9⅞	5¾	DOM TEXTILE	$8⅝	8¼	8⅝	+⅛	191	0.20	2.3	0.60	14.4
19½	11	DOMAN IND A	$11½	11	11½	+½	4	0.20	1.7	1.30	8.8
19½	10¾	DOMAN IND B	$11⅛	10⅞	11	−⅜	284	0.20	1.8	0.85	12.9
√25½	24	DOMTAR $2.25	$25½	25½	25½	+1¼	1	2.25	8.8		
9¼	6½	DOMTAR INC	$8⅛	7¾	7⅞	−¼	1816			−0.25	
17½	14½	DOMTAR PR B	$16	16	16	−½	1	1.05	6.6		
15¾	10	DONAHUE CL A	$14¾	14	14	−¾	27	0.48	3.4		
15½	5¼	DONAHUE D94	$12¾	12¾	12¾	−⅞	*				
15½	10	DONOHUE CL-B	$14¾	14¼	14¼	−1¼	3	0.48	3.4	0.46	31.0
13	7	DOREL CL B	$8	7¾	7⅞	−⅛	5				
13	7½	DOREL IND A	$8¼	8	8		*			0.13	61.5
15	√7	DORSET EXPLN	$8⅛	7	7⅛	−⅞	181			0.36	19.8
18¼	15¾	DOVER IND	$16¼	16	16	−½	1	0.60	3.8	1.17	13.7
320	135	DRAXIS HLTH	185	170	170	−15	44	0.40	23.5	−0.11	
25	9½	DRECO E CL A	$12¼	12⅛	12¼	+⅛	2			1.36	9.0
170	90	DRUG ROYALTY	105	97	101	+1	12			−0.22‡	
11⅝	8	DUNDEE CL A	$10½	9⅞	10	−⅛	16				
25	10	DUNDEE-PALL	13	13	13	−1	3			−0.19	
20⅛	14¾	DUPONT CDA A	$18⅝	18¼	18¼	−¼	37	0.30	1.6	2.41	7.6
122	60	DURKIN HAYES	82	65	70	−13	23			0.06	11.7
7⅛	440	DUSA PHARMA	$7	6	6⅝	+⅝	91			−0.23	
12¾	8⅛	DY 4 SYSTEMS	$9¼	9	9	−⅛	27			2.03	4.4
260	100	DYLEX LTD	100	100	100		*			−0.12	
178	61	DYLEX LTD A	76	71	71	−5	437			0.51	1.4
5⅛	330	DYNACARE B	335	335	335	−10	4			−0.03	

E/F

80	65	E-L FINANCE	$73	70	73	−3	*	0.50	0.7	8.08	9.0
12¾	5¾	EAGLE PRECIS	$6⅜	5¾	6¼	+¼	26	0.20	3.2	0.79	7.9
20⅛	13⅝	ECHO BAY MNS	$16¼	15⅝	15⅞	−¼	305	0.07‡	0.6	0.14‡	83.5
67	58	ECONOMIC INV	$59½	58	58	−2	1	3.15	5.4	2.39	24.3
9¼	5	EDEN ROC MIN	$6⅛	5¾	5¾	−½	90			−0.10	
6	385	EDPER ENT A	$5⅝	490	5⅝	+¼	6	0.40	7.1	−5.64	
296	58	EGO RESOURCE	255	240	250	−10	97			−0.20	
15⅝	8¾	EICON TECH	$9⅞	9	9¼	−⅝	50				
12⅛	√8	ELAN ENERGY	$8¾	8	8⅛	−⅝	229			0.17	47.8
490	290	ELDORADO CP	370	335	350	−15	65				
10¾	7¼	ELECTROHME X	$10¼	10⅛	10⅛		7	0.10	1.0	1.99	5.1
10¾	7	ELECTROHME Y	$10⅛	10	10		14	0.11	1.1	−1.10	
10⅝	7½	EMCO LTD	$8⅜	8	8⅛	+⅛	8			0.05	162.5
450	350	EMJ DATA SYS	425	380	380	−70	7				

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
28	25⅛	EMPIRE C SR4	$26	26	26	−½	1	2.15	8.3		
17¾	13	EMPIRE CO A	$13¾	13½	13¾	+¼	99	0.20	1.5	0.77	17.9
225	√95	EMTECH UNITS	110	95	100	−5	1919			0.01	100.0
5	250	ENCAL ENERGY	350	335	340	+5	313			0.12	28.3
19½	13¼	ENERFLEX SYS	$18¼	17¼	18⅛	+⅛	297	0.30	1.7	1.63	11.1
5	345	ENERPLS TR-G	470	450	455	−15	27	0.52	11.4		
485	415	ENERTEC RES	470	460	470	−5	4				
165	110	ENSCOR INC	115	115	115		7			−0.19	
15¾	10½	ENSERV CORP	$11½	11⅛	11⅛	−⅜	9			0.04	278.1
8⅛	470	ENSIGN GROUP	$5⅝	475	5	+30	91				
40	14	ENVIRON TECH	21	16	17	−2	134			−0.08	
420	170	EPIC DATA	170	170	170		2			0.51	3.3
170	90	EQUISURE FIN	170	150	170	+15	118			0.08	21.3
120	√66	EQUITY SVR A	74	66	66	−4	64			0.14	4.7
50¼	30½	EURO-NEVADA	$37⅛	35¼	36½	−½	162	0.07	0.2	0.31	117.7
175	95	EXALL RESOUR	125	103	125	+5	52			−0.16	
6¾	√245	EXCEL ENGY	275	245	269	+4	577			0.13	20.7
11	7	EXCO TECH	$8⅜	7¼	8	+¼	24			0.95	8.4
12⅞	8⅛	FAHNSTCK A	$9⅝	9¼	9¼	−¼	74	0.15‡	2.2	1.48‡	4.6
76	52	FAIRFAX FINL	$72	71½	72	−1	13			5.17	13.9
5	245	FAIRFLD MNRL	490	470	480	−10	83			−0.14	
24	17	FALCONBRIDGE	$23⅜	22	22¼	−1	1660				
40	20	FALVO CORP	25	25	25	+4	19			−0.15	
113	40	FAR WEST IND	70	60	70	+5	6	0.09	12.9	−0.01	
425	330	FCA INTL LTD	410	400	405		21			−0.16	
24⅜	19¼	FED IND 7.5C	$21⅞	21⅜	21⅝	+⅛	7				
9¾	√61⅛	FEDERAL IN A	$6¾	6⅛	6⅛	−⅜	141			−0.20	
24⅛	18⅜	FINNING LTD	$22½	21¾	22¼	+½	484	0.32	1.4	1.12	19.9
445	√330	FIRAN CORP	360	330	340	−35	15	0.04	1.2	0.23	14.8
8	5	FIRSTSERVICE	$5½	5½	5½	−⅛	5			0.88	6.3
62	20	FLEET AEROSP	28	21	25		144			−0.30	
31	24¼	FLET INV 2EX	$30½	29½	30	+½	8	1.37	4.6		
13⅝	6½	FLET IR MR95	$7½	7⅛	7⅜		124				
360	225	FLETCHR CHLG	360	355	355		13	0.12	3.3	0.23	15.4
23¼	16	FLETCHR CLA	$17½	16¾	17¼	+¼	150			−0.41	
105	47	FLOORCO LTD	51	50	51	−1	4			−0.11	
7¼	5¼	FONOROLA INC	$7¼	6⅝	6⅝	−⅜	18				
165	123	FORD MOT CDA	$144½	143	143	−2	1			−34.22	
10⅝	6¾	FOREMOST IND	$9¼	8⅝	9	+⅜	11			0.30	30.0
75	32	FORT KNOX G	55	55	55		5				
30	23¾	FORTIS INC	$26¾	26	26	−⅝	6	1.68	6.5	2.56	10.2
√29	27	FORTIS 8.70%	$29	28	28	−¾	1	2.18	7.8		
400	120	FORTUN ENRGY	151	120	145	−25	15				
13	5½	FORZANI GRP	$8¾	8⅝	8¾		24			0.59	14.8
425	260	FOSSIL O&G	270	260	260		31				
17¼	10¼	FOUR SEASONS	$14⅞	13½	14¾	+1¼	370	0.11	0.7	0.25	59.0
7¾	315	FPI LIMITED	$6⅞	6⅝	6⅝	−⅛	15			−0.94	
170	140	FRANC-OR RES	170	140	140		11				
95	68	FRANCO-NEVDA	$82⅞	79¾	81⅛	−1¾	65	0.90	1.1	2.05	39.6
465	260	FREEWEST RES	350	340	350		30			−0.12	
12⅜	10⅞	FST AUS PII	$11⅞	11¾	11⅞	+⅛	136	1.08	9.1	2.08‡	4.2
6	150	FST DYNASTY	340	305	325		130				
19½	11¾	FST MARATH A	$13¼	12½	13¼	+¾	29	0.36	2.7	3.09	4.3
11¼	9¼	FST MERC FND	$11¼	10½	10⅞	−⅛	2	6.58	60.5		
17	5	FT CAP LTD	6	5	5	−1	15			−5.69	
65	10	FT CAP PR A	37	32	37	+7	40				
12	7½	FUNDY CABLE	$8½	8¼	8⅜	−⅛	1				
33	16¼	FUTURE SHOP	$21¼	19¼	21¼	+¼	69			1.22	17.4

G/H

415	75	GANDALF TECH	233	171	180	−12	2395			−2.27‡	
8½	6	GARDINER O&G	$6½	6¼	6½	+¼	52			0.21	31.0

Le service **800 d'arrivée** de *FONOROLA*...

Un service qui permet à vos clients américains d'accéder à un service 800 canadien, sans équipement ni lignes téléphoniques supplémentaires.

Pour un complément d'information, téléphonez-nous dès aujourd'hui.

1-800-998-3666

FONOROLA

des télécommunications intelligentes

des bureaux partout au pays

14½	11⅜	GAZ METRO UN	$12½	12¼	12½		8	1.23	9.8		
18¼	11⅞	GEAC COMPUTR	$14	13¾	13⅞		30			0.20	69.4
100	60	GEDDES RES	80	75	75	−5	166			−0.01	
87¼	52½	GEN MOTORS	$53⅛	52½	52⅝	−⅞	7	0.80‡	2.1	4.98‡	7.8
22¼	14	GENDIS INC A	$15½	15¼	15½		16	0.54	3.5	1.01	15.3
20⅜	15¼	GENNUM CORP	$19⅞	19⅝	19⅝	−⅛	2	0.30	1.5	1.27	15.5
√8	415	GENTRA FLT-J	$8	7½	8	+1¼	3				
65	33	GENTRA INC	61	52	60	+4	1053			1.59	0.4
16¼	16¼	GENTRA P PFD	$16¼	16¼	16¼		1				
√7½	375	GENTRA SER G	$7½	6¾	7½	+½	2				
√7	400	GENTRA SER M	$7	7	7	+⅜	1				
5	210	GENTRA SER Q	$5	400	5	+1	19				
170	90	GEOGRAPHICS	92	92	92	−8	3			0.10	9.2
176	125	GEOMAQUE EXP	148	135	148	+6	307			−0.01	
17	11½	GERMANY F UN	$16	15⅝	15¾	−⅛	75				
34	5	GIANT BAY RS	10	8	10	−2	41				
9⅜	460	GIBRALTAR MN	$8⅜	7¾	7⅞	−½	152	0.20	2.5	0.16	49.2
13½	7¾	GLAMIS GOLD	$11⅜	11	11	−⅜	236	0.06	0.5	0.03	366.7
152	√101	GLDN NEWS	119	101	103	−17	175				
200	50	GLDN QUEEN	200	195	195		45				
22⅞	11⅛	GLDN STAR RS	$15½	14⅝	14¾	−⅝	102			−0.07	
405	75	GLDPRK CHINA	105	80	88	−12	92				
10¼	485	GLENTEL	$6½	6⅜	6⅜	−⅛	13	0.12	1.9	3.02	2.1
300	√105	GLOBAL ELECT	125	105	119	−1	52			0.14	8.5
420	150	GLOBAL MY95	190	178	190	+18	17				
7¼	450	GLOBALSTONE	495	460	490	+20	172			0.18	27.2
23½	6¼	GOLD RES	$7½	6¾	7⅛	−¼	91				
9⅞	5⅝	GOLDCRP VT A	$8⅜	7⅞	8¼	+⅛	120	0.05	0.6	0.80	10.3
450	137	GOLDEN RULE	215	200	200	−10	55			−0.05	
20	15½	GOLDFARB A	$16¾	16½	16½	−¼	2			3.07	5.4
11½	8½	GOLDN KNIGHT	$8⅞	8¾	8⅞	−⅛	6	0.10	1.1	0.18	49.3
43	10	GOLDSTAKE EX	40	35	35	−7	43				
8	370	GORAN CAP	$7⅜	6¾	7	−⅜	22	0.24	3.4	1.18	5.9
29	24½	GR-W LIF 745	$25¼	25⅛	25¼	+⅛	2	1.86	7.4		
15½	10¾	GRAD&WALKER	$11⅝	11½	11½	−⅛	38				
31	7	GRANDMA LEE	7	7	7		50				
210	√97	GRANDUC MNG	109	97	105	−2	34				
440	255	GRANGES INC	288	270	270	−16	35			0.08	33.8
25	6	GRAPH MAX	7	6	6		346			−0.01	
10½	6	GRDN CAP A	$8¼	8¼	8¼	−¼	36	0.08	1.0	0.65	12.7
23½	16	GREAT PACIF	$22¾	22¼	22¼	−1¼	*			−0.60	
12⅜	8⅝	GREEN FOREST	$10¾	10⅜	10⅝	−¼	18			1.24	8.6
270	150	GREENSTONE	225	210	215	−5	306			−0.33	
25	√12¼	GREYHD LINES	$13⅝	12¼	12⅞	−⅝	28	0.70	5.4	1.56	8.3
340	240	GREYVEST FIN	250	250	250		31	0.12	4.8	0.28	8.9
285	155	GRT LAKE MIN	213	207	210		502			−0.06	
25½	19¼	GRT W LIFECO	$20⅜	20¼	20¼		106	0.88	4.3	2.63	7.7
28	24⅝	GRT-W LIF 75	$25½	25¼	25⅜	+⅛	6	1.88	7.4		
315	110	GRTR LENORA	214	185	214	+24	70			−0.92	
28½	16¼	GSW LTD CL A	$20	20	20	+½	*	0.20	1.0	1.75	11.4
19½	14⅞	GT LAKES POW	$17¼	16¾	17¼	+½	5	1.20	7.0	1.92	9.0
23	√21	GTC TRAN PFC	$21¼	21	21¼	−½	7				
150	85	GTC TRN NV97	110	100	110	+8	9				
12¼	6⅞	GTC TRNSCN A	$7¾	7½	7¾		65	0.12	1.5		
6¼	375	GULF CDA RES	495	465	485	+5	325			−0.19	
425	300	GULF RES SR1	370	360	370	+10	90				
238	70	GULFSTRM RES	230	215	215	−20	330			−0.08	
215	150	GWIL IND INC	200	180	200	+15	2			0.02	100.0
68	39	H.E.R.O. IND	62	62	62	−2	4			−0.33	
7½	5	H.J. FOREST	$6	5¾	5¾	−¼	5				

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
223	125	HALEY INDS	160	150	160		7			−0.03	
7	400	HALLMARK TEC	425	400	410		77				
5¾	√65	HALOZONE TEC	90	65	89	+19	393				
350	120	HAMMON MFG A	160	135	135	−10	12			0.29	4.7
405	90	HARBOUR PETE	370	340	345	−15	51				
350	175	HARD SUITS	192	180	190		9			−0.

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
18 1/4	11 1/8	LIVE ENTER	$11 7/8	11 5/8	11 3/4		31				
26	19 1/2	LOBLAW CO	$21 1/2	20 5/8	20 3/4	-1/8	24	0.28	1.3	1.09	19.0
38 3/8	32	LOBLAW CO PR	$36 3/4	36 1/2	36 1/2	-3/4	1	2.40	6.6	1.16	31.5
59	51	LOBLAW SR 2	$53	52 1/4	52 1/4	-2 1/4	*	3.70	7.1		
37 1/2	30 3/8	LOEWEN GROUP	$35 3/8	34 1/4	35 1/8	+3/8	206	0.03‡	0.1	1.11	31.6
200	143	LOKI GOLD	180	170	172	-8	119				
27	22	LONDON INSUR	$23 1/4	23	23 1/8	+1/8	18	1.30	5.6	2.71	8.5
22 3/4	18	LONDON PFD A	$18 3/4	18 3/8	18 3/8	-1/8	7	1.09	5.9		
27 5/8	23 3/4	LONDON 7.25	$25	24 5/8	24 3/4	+1/8	5	1.81	7.3		
58	23	LOUVEM M(LA)	47	42	42	-3	112			-0.06	
5 3/8	280	LSI LOGI CDA	325	300	305	-15	71			0.15	20.3
12	7 5/8	LYNX EN B	$10	9 3/4	9 3/4	-1/4	17				
5	170	LYTTON MNRL	325	250	270	+20	1215			-0.01	

M/N

10 3/8	475	MAAX DEC94	$5 3/4	5 1/2	5 1/2	-3/4	*				
16	10 1/2	MAAX INC	$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	*			0.54	21.3
12 3/8	7 1/4	MACKENZIE FN	$8 3/4	8 1/8	8 5/8	+1/4	306	0.12	1.4	0.34	25.4
15	√11 7/8	MACMILL BL 2	$12 7/8	11 7/8	12	-7/8	4678	0.60	5.0		
54	13	MACMILL GOLD	30	30	30		6				
24 1/2	22 1/2	MACMILL SR10	$23 3/4	23 5/8	23 5/8	-1/2	2	1.61	6.8		
23 1/2	15 1/2	MACMILLAN BL	$18 5/8	17 5/8	17 5/8	-7/8	2549	0.60	3.4	0.26	67.8
23	19	MACMILLN SR8	$21 1/2	20 3/4	20 3/4	-1/4	3	1.17	5.6		
200	60	MADSEN GOLD	170	163	163	-2	7			-0.05	
73 3/4	46	MAGNA INTL A	$49 1/8	47	47 1/8	-1 3/8	308	1.08	2.3	3.86	12.2
155	50	MALETTE DC96	65	55	55	-15	3				
11 1/2	8 5/8	MALETTE INC	$11	10 1/2	10 1/2		14	0.31	2.9	-0.47	
435	245	MALETTE QUE	305	295	300	-15	4			-0.15	
7 3/8	√470	MANNVLLE O&G	$5 1/2	470	485	-65	39			0.08	60.6
90	40	MANSON CREEK	55	50	50		25			0.02	25.0
13 1/2	10 3/4	MAPLE LEAF	$11 1/2	11	11 3/8	+1/8	526	0.38	3.3	0.87	13.1
52	26 1/8	MAPLE LF GAR	$43	43	43		*			1.43	30.1
21 1/4	17	MARITIM L PR	$17 7/8	17 1/4	17 7/8	+1/8	1	1.12	6.3		
26 3/8	21 5/8	MARITIME T&T	$24 3/8	23 3/4	24	-1/4	31	1.28	5.3	1.92	12.5
9 3/4	7	MARK RES	$9 1/8	8 1/2	8 7/8	-3/8	66			0.13	68.3
185	112	MARK'S WORK	180	173	180		78			0.08	22.5
365	200	MARKBOROUGH	230	213	215	-15	819			0.14	15.4
5 1/4	248	MARLEAU LEM	272	260	270	-5	40	0.11	4.1	0.62	4.4
6 3/4	5 3/8	MARSHALL MIN	$5 7/8	5 3/8	5 3/4		22				
202	121	MAXX PETROL	192	176	182	-8	107			0.07	26.0
130	80	MCCHIP RES	80	80	80	-3	5			0.06	13.3
21	6	MCNELLEN RES	10	10	10		64			-0.42	
410	160	MDC CORP 'A'	260	250	255	-5	586			0.04	63.8
15	12 5/8	MDS HEALTH A	$14 1/4	14 1/8	14 1/4	+1/8	1	0.15	1.1	0.05	285.0
15	12	MDS HEALTH B	$14 1/4	14	14	-1/8	155	0.18	1.2	1.57	8.9
12 1/2	9 1/2	MELCOR DEV	$9 7/8	9 1/2	9 5/8	-1/4	6	0.30	3.1	1.65	5.8
8 3/4	305	MEMOTEC COMM	415	400	400	-40	1				
16 3/4	450	MENTOR EXPL	$15 1/4	15	15	-1/4	2			-0.47	
485	325	MERFIN HYGNC	430	405	425	+10	227			0.16	26.6
11 7/8	435	MERIDIAN TEC	$6 1/8	5 3/8	5 5/8		91	0.05	0.9	0.22	25.6
13 7/8	10 1/8	METALL MIN	$12 7/8	11 5/8	11 7/8	-7/8	2185			0.13	91.3
440	200	METALL MY98	365	300	300	-75	29				
25	14	METALORE RES	$15 1/8	15	15	-1/8	1				
25	10 1/8	METHANEX CP	$20 3/8	19 1/8	19 1/2	-1/2	2736			0.06	325.0
18 1/4	375	METHANEX 1IR	$13 5/8	12 3/4	12 7/8	-3/8	2391				
12 3/8	10 1/4	METRO-RICH A	$11	10 3/4	11		7			1.07	10.3
11 3/8	8 1/2	MFP TECH SVC	$9	9	9	-1/8	12	0.20	2.2	1.17	7.7
450	170	MICC IN 8625	220	190	190	-30	2				
200	√50	MICC INV LTD	50	50	50	-5	1			-1.43	
62	√25	MICROBIX BIO	34	25	34	+1	33				
6 1/8	155	MICROSTR SFT	190	163	190	+29	6			0.05	38.0
71	29	MIDAS CAP	64	64	64		1			-0.04	
15 5/8	7 1/2	MIDLND WALWN	$7 7/8	7 5/8	7 3/4		54	0.12	1.5	2.01	3.9
15 3/4	12 3/8	MILLTRONICS	$13	12 1/2	12 1/2	-1/2	40			0.60	20.8
310	210	MINERA RAY A	265	250	250	-15	74				
310	202	MINERA RAY B	251	241	241	-14	*				
115	51	MIRAGE RES	87	75	75	-3	50				
7 7/8	485	MIRAMAR MNG	$6	5 3/4	6	-1/8	173				
45	11	MIRTRONICS	20	20	20		6			-0.07	
100	18	MISTY MTN GD	57	51	51	-6	196			-0.02	
25 3/8	22 3/4	MITEL $2.00	$24	23 3/4	23 3/4	-1/4	10	2.00	8.4		
9 7/8	400	MITEL CORP	$5	480	485	-15	286			0.27	18.0
235	120	ML CASS PET	135	129	135	+5	30				
15 5/8	10 1/4	MNT CAP SH	$11 1/2	11	11 1/2		1				
15 1/2	12 1/2	MNT EQ DIV	$13 1/2	13 1/4	13 1/4		8	1.20	9.1		
7	70	MODATECH SYS	110	100	105		116			0.17	6.2
28	21	MOFFAT COMM	$25	23 7/8	24 1/2		32	0.40	1.6	2.72	9.0
405	√340	MOHAWK OIL	370	340	360	-5	10				
28 7/8	√19 1/2	MOLSON CO A	$20 7/8	19 1/2	19 5/8	-1 1/8	947	0.72	3.7	2.76	7.1
28 3/4	√20 1/4	MOLSON CO B	$20 1/2	20 1/4	20 1/2	-7/8	46	0.72	3.5	-1.12	
7 1/4	496	MONARCH DEV	$6 7/8	6 3/4	6 7/8		4	0.08	1.2	1.08	6.4
485	325	MONARCH RES	410	375	410	+45	3				
45	19	MONETA PORCU	33	32	33		66			0.09	3.7
28 1/2	22 1/2	MOORE CORP	$24	23 1/8	23 7/8	+1/8	684	0.94‡	5.3	1.19‡	14.8
15	6	MORGAN FINCL	7	6	7		115			0.03	2.2
6	420	MORGAN HYDRO	$5	440	440	-60	1204			0.05	88.0
125	40	MORRISN JA96	44	40	40	-4	6				
8 1/2	6 1/2	MORRISON MID	$7 3/8	7	7 3/8	-1/8	1				
11 1/2	7 1/4	MORRISON PET	$9	8 1/8	8 1/4	-3/8	537	0.04	0.5	1.12	7.4
11 1/4	6	MOSAID TECH	$9 1/4	8 7/8	9 1/4	+1/4	50			0.59	15.7
8	7	MPG INV CORP	$7	7	7		2	0.18	2.6	0.16	43.7
19 1/2	√16 1/2	MPG INV PR	$17 1/4	16 1/2	16 1/2	-3/4	*				
185	60	MR JAX FASH	139	135	139	+4	26			-0.85	
315	239	MSV RES INC	275	260	260	-15	9			0.03	86.7
9 3/4	6 5/8	MTC MORTGAGE	$7 5/8	7 5/8	7 5/8		3	0.62	8.1	0.68	11.2
8	6 3/8	MTC MRTG UN2	$7 1/2	7 1/2	7 1/2		2				
23	17 1/4	MTL TR B PR	$20 5/8	20 1/8	20 3/8	+1/8	21	1.11	5.4	1.50	13.6
10	450	MULLEN TRUCK	$8 3/4	8 1/8	8 1/8	-1/2	8				
25 3/4	19	MULTIBANC NT	$22 5/8	22 3/8	22 5/8	+1/4	1	0.28	1.2		
21 3/4	16	MULTIBANC PR	$17 7/8	17 7/8	17 7/8	+3/8	1	1.22	6.8		
5 1/2	265	MUN FINCL	430	420	420	-30	1			-1.57	
5 1/4	225	MUN FINCL A	360	360	360		1			-0.59	
49	24	MUSCOCHO EXP	31	25	25	-5	117			-0.19	
15	5	MVP CAPITAL	6	5	6	+1	534			-0.05	
240	100	MYTEC TECH	126	117	125	-1	48				
10 1/4	5 1/2	NA PALLADIUM	$10 1/4	9 1/8	9 5/8	-1/8	43			-0.06	
40	10	NAPIER INTL	13	12	12		31			-0.14	
9 3/4	6	NAT FIBERTEC	$6 3/4	6 1/2	6 1/2	-3/8	1				
11 3/4	8 1/8	NATIONAL BNK	$9 5/8	9 1/8	9 1/2	+1/8	385	0.40	4.2	1.02	9.3
28	24 1/8	NATL BK SR10	$25 5/8	25 1/4	25 3/8		6	2.19	8.6		
27 1/4	23 1/8	NATL BK SR11	$24 7/8	24 5/8	24 3/4		11	2.00	8.1		
24 1/4	19 3/4	NATL BK SR12	$21	20 3/4	21		9	1.63	7.7		
22	16 3/4	NATL BNK SR7	$19 3/8	19 3/8	19 3/8	+1/8	*	1.16	6.0		
22	15 1/2	NATL BNK SR8	$19	19	19		1	1.11	5.9		
27 1/2	24 3/4	NATL BNK SR9	$26 1/4	26	26	-1/4	12	2.38	9.1		
6	170	NATL HAV-INF	185	177	185	+10	24				
250	115	NATL SEA PRD	220	210	220	+10	15			-1.52	
26 1/4	18 1/2	NATL TRUSTCO	$22	20 3/4	20 3/4	-1 1/4	31	0.88	4.2	1.55	13.4
310	125	NBS TECH	165	165	165	-5	1			-0.58	
74	35	NCE PETRF UN	60	45	60	+7	35	0.11	18.2		
125	42	NDU RESOURCE	60	60	60	+5	8				
161	85	NEEDLER GRP	115	110	110	+5	48	0.01	0.9	-0.07	
410	70	NELSON TRADE	365	335	340	-30	98			12.49	0.3
15 5/8	13 1/8	NELVANA LTD	$13 5/8	13 3/8	13 5/8	+3/8	20				
10 3/4	8 3/8	NEW ALTAM UN	$9 7/8	9 5/8	9 3/4	+1/8	21				
129	75	NEW CACHE	109	100	100	+1	90				
96	57	NEW PROV DEV	80	70	70	-6	21			0.16	4.4
245	140	NEWALTA CORP	215	195	196	-14	29			0.10	19.6
91 3/8	36 3/8	NEWBRDGE NTW	$44 1/2	37 3/4	44 1/8	+5 7/8	909			1.98	22.3
17 7/8	13 3/4	NEWCOURT CR	$16 1/2	15 1/2	15 1/2	-5/8	9	0.20	1.3	1.33	11.7
10 3/4	8 1/4	NEWGRTH CAP	$8 7/8	8 1/2	8 5/8	-1/4	33	0.01	0.1	1.92	4.5
28 3/4	25	NEWGRTH EDS	$26 3/8	26 1/8	26 1/8	-1/4	3	1.93	7.4		
130	√56	NEWHAWK GOLD	65	56	56	-4	58				
140	45	NEWPORT NV94	135	127	128	-7	94				
395	161	NEWPORT PET	385	375	375	-10	107			0.11	34.1
470	295	NEWSCOPE RES	420	390	420	+30	68			0.25	16.8
24 1/2	19	NEWTEL ENTRP	$20	19 1/2	19 7/8	-3/8	23	1.36	6.8	1.71	11.6
5 7/8	375	NFLD CAP A	450	435	445		31			0.42	10.6
6 3/4	400	NFLD CAP B	$6	6	6	+3/8	*			-4.61	
234	142	NII NORSAT	160	150	150	-10	34			-0.72	
12 3/4	475	NOBLE CHINA	$6 1/2	6 1/4	6 1/4	-3/8	98			-0.03	
7 1/2	425	NOMA IND A	485	465	480	-5	35	0.12	2.5	-0.85	
7 3/8	445	NOMA IND B	480	465	465	-10	4	0.12	2.5	0.81	5.7
110	50	NORAMCO MN	72	66	70	-2	121			0.11	6.4
14 1/4	√10 1/8	NORANDA FOR	$11 1/8	10 1/8	10 3/4	-1/2	958	0.40	3.7	-0.87	
27 7/8	22 3/4	NORANDA INC	$25 1/8	24 1/8	24 3/8	-5/8	1121	1.00	4.1	-0.51	
27 7/8	22 3/4	NORANDA 6% E	$25	24 1/4	24 3/8	-3/4	126	1.20	4.9		
25 1/2	23 3/4	NORANDA 7.75	$24 1/2	24 3/8	24 1/2	-1/4	2	1.94	7.9		
20	13 5/8	NORCEN ENRGY	$18 3/4	17 3/4	18	+1/4	518	0.60	3.3	0.49	36.7
20	11	NORTH WEST C	$12 7/8	12 1/2	12 7/8	-1/8	5	0.40	3.1	1.09	11.8
128	70	NORTHFIELD M	83	72	79	+4	177				
180	100	NORTHGATE EX	105	102	102	+2	5	0.50	49.0	-0.26	
7 3/8	475	NORTHRN REEF	$6 1/4	5 3/4	5 3/4	-5/8	27			0.23	25.0
12 1/2	6 1/4	NORTHROCK RS	$10 3/8	10 1/8	10 1/8	-1/4	231			0.20	50.6
12 7/8	8 5/8	NORWALL GRP	$9 3/8	8 7/8	9	-1/8	9	0.17	1.8	1.84	4.9
15	8 3/4	NOVA CORP	$13 1/2	12 3/4	12 7/8	-5/8	3463	0.24	1.9	0.47	27.4
25 3/8	24 3/8	NOVA G 9.125	$25	25	25		3	1.15	4.6		
13 3/8	10 5/8	NOVA SC PWR	$11 1/4	11	11 1/4	+1/8	249	0.76	6.8	1.07	10.5
26 1/2	22 3/4	NOVA 6% SR A	$23 3/4	23 5/8	23 3/4		4	1.50	6.3		
45	18	NOVAGLD RES	20	19	19	-1	58			-0.23	
5 7/8	315	NOVICOURT	460	460	460		2				
24 1/2	17 1/2	NOWSCO WELL	$18 7/8	18 1/4	18 3/4	-1/2	52	0.36	1.9	1.38	13.6
340	160	NQL DRLL CLA	200	175	200	-10	6				
14 7/8	10 3/8	NRTH CDN OIL	$14	14	14		1	0.20	1.4	0.47	29.8
51	35	NRTHN TELE	$46 7/8	45 1/4	46 3/8	+1 1/8	985	0.36‡	1.1	-3.54‡	
17 1/2	11 1/2	NRTHSTAR EGY	$14	13 1/2	13 3/4		34			0.82	16.8
55	33	NRTHWAY EXPL	35	35	35	+2	20			-0.03	
410	20	NSR RES INC	83	80	80	-3	75				
153	60	NTHRIDGE EXP	76	65	72	+3	63			0.12	6.0
220	100	NU-GRO CORP	105	100	100	-5	106			0.07	14.3
59	22	NUFORT RES	40	40	40	-2	1			-0.04	
5 1/4	330	NUGAS LTD	350	335	340	-10	38			0.17	20.0
94	44	NUINSCO RES	85	78	85	+3	129			-0.01	
105	15	NUMAC AP95	35	25	30	-3	51				
9 1/2	6 7/8	NUMAC ENERGY	$8 1/2	8 3/8	8 3/8		128			0.26	32.2

O/P

13 1/2	8 7/8	OCELOT EN B	$11 3/4	11 1/4	11 1/4	-1/4	8			0.50	22.5
440	120	OCS TECHNOL	175	137	165	+20	1198				
425	√85	OFFSHORE SYS	92	85	85	-5	39			-0.17	
285	150	OGY PETROL	165	165	165		1				
130	78	OILTEC RES	80	80	80	+2	3				
400	275	OLD CAN INV	275	275	275	-5	1	0.05	1.8	0.60	4.6
488	90	OLYMPIA CLA	105	100	100	-5	64				
370	260	OMEGA HYDROC	280	260	260	-21	4			0.07	37.1
385	√240	ONDAATJE CP	250	240	250	+1	29			0.21	11.9
19	13 1/8	ONEX CORP	$13 5/8	13 1/4	13 3/8	-3/8	163	0.42	3.1	4.38	3.1
375	50	OPAWICA EXPL	280	270	270	-10	11			-0.03	
7 1/2	425	OPTIMA PET	$6 1/8	6	6		12			0.03	200.0
10 5/8	9 1/4	ORBIT O& PRC	$10 1/8	10 1/8	10 1/8		*	0.85	8.4		
247	√121	ORBIT OIL&G	131	121	125	+2	577			0.12	10.4
400	220	ORENDA FRST	320	290	300		25			0.43	7.0
8	5 1/4	ORVANA MNRLS	$6	5 3/4	5 7/8		10			-0.01	
24 1/2	18 3/8	OSHAWA GRP A	$19	18 3/4	18 3/4	-3/8	402	0.50	2.7	1.27	14.8
110	20	OXFRD PRP	29	24	24	-1	8	0.00	1.7	-3.43	
300	215	PAC CASS A	215	215	215		*			0.17	12.6
23 1/2	18 1/4	PAC NTHN CLA	$20 1/2	19 5/8	19 5/8	-3/8	1	0.88	4.5	1.58	12.4
26	20 1/8	PAC NTHN 675	$23	22	22		1	1.69	7.7		
185	115	PACALTA RES	140	122	122	-10	71				
21 1/2	√10 5/8	PACIF FOREST	$11	10 5/8	10 5/8	-1/8	15				
85	18	PACIFIC GOLD	25	22	23	+1	24			-0.06	
490	280	PAGURIAN 'A'	470	445	460	+10	106	0.30	6.5	0.32	14.4
350	√200	PAIGE INNOV	235	200	235	-25	20				
5 3/4	310	PALOMA PETE	470	440	445	+10	70			0.11	40.5
455	13	PAN AM MINRL	455	430	430	-10	76			-0.01	
5	180	PAN EAST PET	385	360	370	-10	106				
98	52	PANATLAS EGY	81	75	75	-4	8			-1.60	
46 1/8	37	PANCON PETE	$42 1/2	42	42 1/4		63	0.80	1.9	1.85	22.8
375	270	PANGEA GLDF	350	335	335	-10	470				
370	140	PANTORAMA IN	155	150	150	-20	8			0.30	5.0
355	140	PARAGON ENT	185	185	185	-10	*			0.22	8.4
355	200	PARAGON PETE	225	210	220		889			0.02	110.0
23 1/2	14	PARAMOUNT RS	$15 1/2	14 7/8	15	-1	1	0.10	0.7	0.88	17.0
9 5/8	7 1/8	PARKLAND IND	$7 3/4	7 3/4	7 3/4		*	0.10	1.3	0.56	13.8
92	50	PATHEON INC	58	57	57	+1	14				
240	√60	PC DOCS GRP	70	60	70	+5	103			-0.13	
435	230	PE BEN OIL	245	240	245	+4	4			0.63	3.9
6	375	PEERLESS CPT	420	400	410	+10	8			-0.05	
36	10	PEGA CAP CP	24	20	24	+1	201				
32 3/4	18 5/8	PEGASUS GOLD	$19 7/8	18 3/4	19 1/2		128	0.10‡	0.7	0.30‡	47.9
12 3/8	9 3/4	PENGROWTH UN	$12	11 3/4	11 3/4	-1/8	62	1.10	9.4	0.60	19.6
9 1/4	430	PENN WEST PT	$7 1/2	6 3/4	7	-1/2	19			0.35	20.0
340	√50	PENNINGTN ST	100	50	80	-95	63	0.00	0.6	-1.84	
10	6 1/4	PET VALU	$7 1/4	6 5/8	6 5/8	-3/8	29				
17	10	PETER LONG D	$13 1/4	11 3/4	13 1/4	+1 1/2	4			-0.64	
14 7/8	10 3/4	PETRO-CANADA	$12 1/4	11 7/8	11 7/8	-3/8	124	0.20	1.7	0.66	18.0
10 1/8	5 1/8	PETROMET RES	$9 1/2	9 1/8	9 3/8	+1/8	1029			-0.02	
175	95	PETROREP RES	117	105	105	-10	39			0.03	35.0
275	159	PETROSTR PET	210	177	209	+29	382			-0.02‡	
8 7/8	6 1/2	PHILIP ENVIR	$8	7 5/8	7 5/8	-3/8	492			0.74	10.3
22 3/4	16 1/2	PINNACLE RES	$20 3/8	20	20	-1/4	59			0.78	25.6
63	21	PIONEER MTLS	34	28	30		85				
√97	50	PIPESTONE PT	97	86	86	-4	204			0.01	86.0
249	116	PLACE RES A	180	175	175	-5	42			0.06	29.2
37 1/8	26 5/8	PLACER DOME	$29	28	28 1/8	+1/4	1614	0.30‡	1.4	0.45	64.2
√9 7/8	375	PLAINTRE SYS	$9 7/8	7 3/4	8 1/4	+3/8	1034				
295	175	PLASTI-FAB	237	230	235	+10	43	0.10	4.3	0.22	10.7
7 1/2	440	PLASTIBEC	$7	7	7		*			0.29	24.1
5 1/2	200	PLATINOVA AS	305	280	285	-15	48				
5 1/2	200	PLATINOVA SP	300	280	280	-19	18			-0.23	
11	7 3/4	POCO PETROL	$8 1/8	7 3/4	7 7/8	-1/4	296			0.06	131.2
175	95	POINTER EXPL	110	100	110	+10	5				
56 3/8	27 1/2	POTASH SASK	$44 3/4	42 1/2	44		332	1.44	3.3	1.61	27.3
23 5/8	17 3/4	POWER CORP	$18 1/2	18	18 1/8	-1/8	204	0.70	3.9	0.64	28.3
47	40 1/2	POWER CP S86	$42 1/4	42	42	-1/4	1	2.19	5.2		
35 3/4	27 5/8	POWER FINCL	$29 1/2	29 1/4	29 3/8	+1/8	38	0.96	3.3	1.83	16.1
23 7/8	20 3/4	POWER FN PRA	$21	20 3/4	21	+1/4	10	1.11	5.3		
13 1/2	9 5/8	PRAIRIE OIL	$13	12 3/8	12 1/2		8			0.58	21.6
18 1/2	13 1/2	PRCSION DR A	$14 1/2	14	14 1/4	-1/2	12				
27	24	PREM UTD CDN	$25 3/4	25 3/8	25 1/2		18	2.13	8.3		
27	24	PREM UTD US	$25 1/2	24 3/4	24 7/8	-1/4	5	1.81‡	7.3		
19	10 1/4	PREMDOR INC	$11	10 5/8	10 3/4	-1/4	72			0.57	18.9
11 3/8	8 1/8	PRIME RES GR	$10 5/8	10 3/8	10 3/8	-1/8	121			1.20	8.6
12 1/2	8	PRIMEX FOR	$9 1/8	9	9 1/8	+1/8	2	0.16	1.8	1.33	6.9
98	29	PRINCTN MNG	90	80	80	-10	292			-0.37	
5 1/8	250	PROMIS SYS	305	295	295	-5	7			1.29	2.3
7 7/8	√5 1/8	PROVIGO INC	$5 3/8	5 1/8	5 3/8		235	0.08	1.5	-1.25	
26	23	PROVIGO SR A	$23 3/4	23 3/4	23 3/4		10	2.00	8.4		
15	9	PRUDN STEEL	$13 3/8	13	13 1/8	+1/8	11	0.40	3.0		
10	8 1/4	PUB ST NEW U	$9 1/2	9 3/8	9 3/8		7	0.72	7.7

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
15	8 7/8	SURREY METRO	$11 1/4	10 5/8	10 5/8	-1/2	11	0.40	3.8	3.60	3.0
12 1/2	7 1/4	SUZY SHIER	$10	9 1/2	10	-3/8	14			0.66	15.2
35	20	SYNEX INTL	35	32	35		84			0.02	17.5
91	21	T&H RESOURCE	25	22	25		133			-0.06	
12	6 1/4	TAIGA FOREST	$9	8	8 1/2	-1/2	95			1.25	6.8
33 3/4	26 3/8	TALISMN ENGY	$29 1/4	27 3/4	28	-1 1/4	1827			0.43	65.1
160	75	TARO INDS	110	100	100	-13	107			0.05	20.0
19 1/4	14 3/8	TARRAGON O&G	$16 1/4	15 1/4	15 1/4	-3/4	189			0.75	20.3
18 1/2	12	TARXIEN CORP	$12 1/4	12 1/4	12 1/4		*				
7 1/4	475	TCG INT CL A	$5 1/4	5 1/8	5 1/8	+1/8	2	0.10	2.0		
7 1/4	455	TCG INT CL B	460	455	455		9	0.11	2.4		
24 7/8	24 1/2	TD BANK PF H	$24 3/4	24 5/8	24 3/4		96				
29 1/4	25	TD BK DEP RE	$29	28 5/8	28 5/8	-1/2	10	1.87	6.5		
26 3/8	22 1/2	TD BK SER G	$22 7/8	22 1/2	22 1/2	-1/8	14	1.35 ‡	6.0		
235	140	TEC FLAV&FRA	155	140	140	-5	37				
26 3/4	19 1/2	TECK CORP A	$24 3/4	24	24 1/2	-3/8	1	0.20	0.8	0.45	54.4
27 1/2	20	TECK CORP B	$25 1/4	24 1/4	24 1/2	-1/2	1112	0.20	0.8	0.86	28.5
350	118	TECSYN INTL	183	162	165	-15	113			0.64	2.6
460	275	TEE-COMM EL	380	375	375		106			0.02	187.5
5	325	TEL NT CAP	430	390	425	+45	45	0.00	0.1		
12 1/2	10 5/8	TEL NT EQUIT	$11 3/8	11 1/8	11 1/4	+1/8	29	0.80	7.1		
57 1/4	40	TELEGLOB 2PF	$44	41 1/2	44	+2 1/2	1	2.00	4.5		
24	19 1/2	TELEGLOB 540	$20 1/2	20 1/4	20 3/8		5	1.35	6.6		
23 7/8	16 1/2	TELEGLOBE	$18	16 7/8	17 7/8	+7/8	38	0.36	2.0	1.37	13.0
6 1/2	475	TELEMEDIA A	475	475	475		*			0.28	17.0
8 3/8	285	TELEPANEL	360	325	335	-10	35				
26 1/2	23	TELESYS SER1	$24 1/2	24	24 1/2		5	1.94	7.9		
9 3/8	√220	TELULAR CDA	245	220	240	-5	208			-0.15	
18	14 3/8	TELUS CORP	$16 1/4	15 1/8	15 3/4	+3/8	606	0.92	5.8	1.30	12.1
13 1/8	8 1/2	TEMBEC INC A	$12 7/8	12 3/8	12 3/8	-3/8	185			-1.25	
16	13 5/8	TEMPLTN E UN	$14 1/4	14	14 1/4	+1/8	9				
17 1/2	7 1/4	TERRA INDUST	$14 1/4	13 5/8	13 5/8	-3/4	1	0.08 ‡	0.8	3.31 ‡	3.0
360	195	TESCO CORP	223	200	210	-10	37			0.05	42.0
165	80	TEXACO C PTR	130	124	126	+1	39			-0.10	
495	60	TEXAS STAR	70	65	69		109			-0.14	
65	18	TFH INTL INC	23	22	22	-6	12			0.06	3.7
13 1/2	10 1/4	THD CDN G I	$11 1/2	11 1/2	11 1/2	+3/4	*	0.30	2.6	0.04	287.5
19	14 3/4	THOMSON CORP	$16 3/8	15 3/4	16	+1/8	690	0.50 ‡	4.2	0.48 ‡	24.5
23 1/4	20 3/4	THOMSON II	$20 7/8	20 7/8	20 7/8	+1/8	1	1.11	5.3	0.63	33.1
82	√27	THUNDRWD RES	31	27	28	-3	167			-0.14	
275	140	TIDAL RES	205	180	180	-20	31				
17 3/4	10 3/4	TIMBERWEST F	$12	11	11 1/4	-1/2	53				
7 1/8	81	TINTINA MNS	138	125	125	-13	36				
23 1/2	19 7/8	TIPS TOR 35	$22 1/8	21 3/4	21 3/4	-1/8	729	0.63	2.9		
49	√25	TIVERTON PET	32	25	27	-4	126				
365	√200	TNT FINC CAP	210	200	202	-18	1866				
12 1/2	10 7/8	TNT FINC EQT	$11 3/4	11 3/8	11 1/2	+1/8	102	0.99	8.6		
6 1/2	5	TOMBILL A	$5 1/2	5 1/2	5 1/2		*	0.25	4.5	0.27	20.4
6	475	TOMBILL B	$5	5	5		2	0.25	5.0	0.17	29.4
450	105	TOMBSTONE E	143	130	131	+6	100				
24 3/4	22 3/8	TOR D A SERD	$23 1/4	22 3/4	23 1/4	+1/2	2	1.16	5.0		
23 5/8	18 7/8	TOR-DOM BANK	$20 3/8	19 3/4	20 1/8	+1/4	1531	0.80	4.0	1.36	14.8
25	15	TOROMONT IND	$23 1/4	22 5/8	23 1/8		39	0.32	1.4	2.40	9.6
16 1/2	12 1/2	TORONTO SUN	$14	13 3/4	13 3/4	-1/4	37	0.20	1.5	-2.14	
300	200	TORRINGTON	250	240	240	-10	47				
27 1/2	22 1/4	TORSTAR CLB	$23	22 1/2	22 3/8	+1/8	21	0.84	3.7	-0.24	
25	13 1/2	TOTAL PETE	$19 3/4	19 1/2	19 1/2	+1/4	2	0.20 ‡	1.4	0.71 ‡	20.5
49 1/4	49 1/4	TR CDA P PRO	$49 1/4	49 1/4	49 1/4		24				
20 1/8	16	TR-CDA P NEW	$17 3/4	17 1/8	17 1/2	+1/2	1463	0.92	5.3		
19 3/4	16 1/4	TR-CDA P PRB	$17 5/8	17 1/8	17 1/2	+1/4	72	1.25	7.1		
25	13	TR-DOMINION	17	17	17		25			0.02	8.5
12	4	TRAC INDUST	5	4	5	+1	191				
115	33	TRADER RSRCE	45	36	40	-2	105			-0.13	
12	5 1/2	TRADERS 1025	$11 1/2	11 1/4	11 1/4	-1/4	3				
35	24 1/8	TRADERS 5APR	$25 1/8	25 1/8	25 1/8	-9/8	*				
16 1/4	13 1/8	TRANSALTA CP	$14 1/4	13 3/4	13 7/8	-1/8	1017	0.98	7.1	1.20	11.6
380	240	TRANSAT A.T.	305	290	295	-15	2			0.43	6.9
20 3/4	19 1/2	TRANSWES 925	$20	20	20		2	1.85	9.2		
295	175	TRANSWEST EN	203	176	190	-16	3773			-0.01	
240	83	TRAX PETROL	99	92	95	-5	29				
65	15	TREMINCO RES	25	24	25	-1	33			-0.19	
38	13	TRENTON IND	21	17	20	+1	97			-0.04	
16	9 3/4	TRI LINK	$13 1/2	13	13 1/4	+1/8	66			0.14	94.6
385	95	TRI ORIGIN	100	95	100		15			-0.02	
7 3/4	√61/4	TRIAM AUTO	$6 7/8	6 1/4	6 1/4	-5/8	4				
260	75	TRIDEL ENTRP	120	120	120		4			-11.37	
6 1/2	325	TRILLION RES	$5 3/4	5 3/8	5 1/2		123				
5 1/4	305	TRILON F A	395	380	390		872	0.30	7.7	0.44	8.9
17 1/4	12	TRILON F PRA	$14 1/4	13 7/8	14	-1/2	31	1.09	7.8		
17	11 1/4	TRILON F PR3	$14	13 7/8	14	-1/4	1	1.09	7.8		
19	13 7/8	TRIMAC LTD	$14 5/8	14	14 1/2		102	0.15	1.0	0.69	21.0
45	29 1/2	TRIMARK FINL	$40	38	40	+2	28	0.24	0.6	0.72	55.6
310	225	TRIMIN ENT	260	255	255		48			-0.10	
365	260	TRIPLE CR EL	345	335	345	-5	4			-0.10	
11 3/4	9	TRITECH PREC	$10 3/4	10 1/4	10 1/4	-3/4	4				
385	260	TRITON MIN	370	360	360		8				
11 1/2	9	TRIZEC CORP	$10 1/8	9 3/4	10	+1/8	393				
420	240	TRIZEC JL99	265	251	262	+11	214				
26 1/2	24 7/8	TRNSALTA 7.1	$25	25	25		1	1.77	7.1		
26	23 1/8	TRNSALTA 7.2	$25 1/2	24 1/4	24 1/4	-1 3/4	*	1.80	7.4		
102	99	TRNSALTA 7.5	$100	100	100		1	7.50	7.5		
25 7/8	21	TRNSALTA 708	$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/8	3	1.77	7.2		
27 3/4	26 1/8	TRNSALTA 8%	$26 1/4	26 1/8	26 1/4	-1/8	12	2.00	7.6		
27 1/4	25	TRNSALTA 840	$26 1/8	25 3/4	26 1/8	+1/4	21	2.10	8.0		
14 1/2	8	TROJAN TECH	$8 7/8	8 3/8	8 5/8	-3/8	47			0.32	27.0
220	125	TRUAX RES A	155	145	145	-10	16				
12 1/2	√5	TSB INT'L	$5 3/8	5	5 1/4	-1/8	59			1.36	3.9
325	160	TSC SHANNOCK	180	175	180		4				
170	35	TUDOR CORP	90	85	90	+5	68	0.04	3.9	-0.07	
10 1/2	7	TVX GOLD INC	$10 1/2	9 7/8	10 1/8	+1/4	995			0.12	84.4
79	√17	TYLER RES	23	17	22		67			-0.01	

U/V

17 1/2	13	UAP INC A	$14 1/4	14	14 1/4	+1/2	11	0.34	2.4	1.47	9.7
485	375	ULSTER PETRO	465	445	460	+10	460			0.09	51.1
39 3/4	29 3/4	UN CORP LTD	$31 1/4	30 1/4	31	+1	7	2.04	6.6	0.97	32.0
20	19	UN CORP 1PR	$19 7/8	19 7/8	19 7/8	+7/8	*				
420	275	UN KENO HILL	300	275	300		19			0.50	6.0
120	40	UN TIRE&R	51	51	51	-69	3	0.16	30.9	-0.07	
11 1/2	8	UNI-SELECT	$9 3/4	9 3/4	9 3/4		*	0.16	1.6	0.87	11.2
√23 3/4	19 1/2	UNICAN SEC A	$23 3/4	22 3/4	23 3/4	+1	2	0.14	0.6	1.21	19.6
23 5/8	17 1/2	UNICAN SEC B	$23	23	23		100	0.17	0.7	0.78	29.5
235	45	UNICORP EN A	190	174	190	+20	17			0.57	3.3
225	45	UNICORP EN B	190	190	190	+20	1			0.27	7.0
26 3/4	24 7/8	UNION G 6.74	$25 1/8	25 1/8	25 1/8	+1/8	12	1.69	6.7		
31	21 3/4	UNIT DOM IND	$28 1/2	27 1/4	27 5/8	-1	117	0.20 ‡	1.0	0.97 ‡	21.0
26 1/2	24 3/4	UNIT DOM 9.5	$25 1/4	25	25 1/8	+1/8	24	2.38	9.5		
98	48	UNITED REEF	57	49	54	+1	203			-0.13	
195	√175	UPTON RES	175	175	175	-5	8				
11	6 5/8	UTD GRAIN GW	$8	7 1/2	7 1/2	-3/8	5	0.25	3.3	0.38	19.7
185	70	UTD RAYORE	90	80	90	+10	28			0.05	18.0
34	√5	UTD REEF D94	8	5	5	-4	115				
140	76	UTD TRI-STAR	115	115	115	-5	1			-0.01	
11 5/8	6 1/4	UTD WESTBRNE	$11 1/8	10 7/8	11		14			-0.80	
27 3/4	23 1/4	UTILITY CP A	$24 1/2	24	24 3/8		19	1.50	6.2		
67 1/4	46	VARITY CORP	$49 5/8	49 5/8	49 5/8	-1 1/8	1			-2.89 ‡	
16 1/4	√300	VENGOLD INC	325	300	300	-30	656				
13 1/4	6 3/4	VENTRA G PR1	$7	7	7		*				
445	235	VENTRA GRP	263	240	250	+5	437			0.30	8.3
12 1/2	7 1/2	VERITAS ENRG	$9 1/4	9	9 1/8		15				
12 5/8	9	VERSACOLD	$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/4	1				
5/8	200	VICEROY HM A	250	245	245	-5	9	0.10	4.1	-0.09	
13	7 7/8	VICEROY RES	$8 5/8	8	8 1/2	+3/8	139			0.50	17.0
17	11	VIDEOTRON	$12 1/2	12 1/4	12 1/2		197	0.06	0.5	0.32	39.1
175	90	VISTA INTL A	139	130	134	-6	48			0.14	94.6
7 3/4	5 3/4	VITRAN CORP	$7 3/4	7 1/2	7 1/2	-1/8	5	0.07	0.9	0.77	9.7

W/X

49 3/4	33	W FRASER TIM	$36 1/2	36 1/8	36 1/2	+1/4	11	0.40	1.1	2.76	13.2
193	65	WADDY LAKE R	105	90	105		69				
9 1/8	7 3/4	WAJAX 'A'	$9	8 3/4	9	+5/8	6			0.13	69.2
385	200	WALL FINCL	340	310	330	-10	1	0.11	3.3	0.15	22.0
10	6 3/4	WARDLEY CHIN	$7	6 7/8	7	+1/4	27				
12	7 3/4	WASCANA EN	$11 5/8	11 1/4	11 3/8	-1/8	985			0.05	227.5
28 1/2	25 1/4	WCST EN 808%	$26 3/4	26 1/2	26 3/4		11	2.02	7.6		
150	√111	WEBEX RES	120	111	111	-9	19				
25 5/8	17	WELDWOOD	$23	21 1/4	23	+1 1/4	61	0.22	1.0	0.95	24.2
350	195	WEST QUE MNS	300	291	291	-9	4			-0.11	
35	8	WESTAR GRP	11	10	10	-1	1128			0.37	0.3
24 5/8	19 5/8	WESTCOAST EN	$23 1/4	22 1/4	23	+3/4	180	0.88	3.8	-0.78	
128	100	WESTFLD MINL	115	112	112	-2	4			-0.01	
121	19	WESTFORT EN	25	21	22	-2	54				
40	10	WESTLEY TECH	18	15	18	+6	10			-0.06	
6 5/8	405	WESTMIN RES	$6 1/2	6 1/4	6 1/4		10	0.20	3.2	-0.83	
22	17 1/8	WESTMIN 2125	$21 3/4	19 7/8	20	-1 5/8	10	2.13	10.6		
44	35	WESTON GEORG	$39 1/8	38 3/4	39 1/8	+1 1/2	7	0.70	1.8	1.36	28.8
6 1/2	415	WESTR I F 11	$5 1/2	5 1/8	5 1/2	+1/4	11	0.60	10.9	-0.20	
74	35	WESTREX ENER	50	42	47	+2	39				
7 1/4	420	WESTRK I F I	$6 5/8	6 1/8	6 3/8	-3/8	26	0.96	15.1	0.03	212.5
5	440	WESTWARD CLA	490	475	475		6				
410	260	WFI INDS	300	287	290	+15	23				
20 1/4	16	WHARF RES PR	$18	17 3/8	17 3/8	-1/8	1	1.34	7.7		
13 3/4	9 1/2	WHARF RESRCE	$11 5/8	11 5/8	11 5/8	-3/8	*	0.10 ‡	1.2	0.26 ‡	32.9
495	165	WHEATON RIV	192	175	180	-14	92			0.16	11.2
9 3/4	470	WHITE ROS CR	$5 1/8	495	5 1/8	+1/8	2			0.30	17.1
19 1/4	14 7/8	WIC WESTRN B	$16 5/8	16 1/4	16 1/2	-1/4	35	0.55	3.3	0.14	117.9
85	40	WILANOUR RES	45	45	45		2			-0.21	
255	√118	WILLIST WILD	130	118	118	-10	137			0.01	118.0
50	13	WINDARRA MIN	16	15	16	-1	32				
5 1/2	√155	WINFIELD EGY	200	155	170	-145	30				
47	15	WISCAN RES	17	16	16	-2	10				
120	32	WORLDWD MNRL	40	35	35		22				
25 1/4	24 3/4	WSCOAST 690%	$25 1/8	24 7/8	24 7/8		6	1.73	6.9		
17 1/2	10 1/4	WSTN STAR TR	$16 3/8	16 1/8	16 3/8	+1/8	12	0.12	0.7		
290	70	WSTRN COPPER	185	162	165	-20	29				
7 5/8	300	WSTRN GARNET	370	350	350	-25	60				
120	35	X-CAL RESRCE	70	53	53	-13	121				
51	35 5/8	XEROX CDA B	$47	47	47	+3/4	*	1.36	2.9	1.78	26.4
335	√110	XILLIX TECH	120	110	110	-15	36			-0.33	
100	33	XL FOODS LTD	94	64	93	+29	279			-0.03	

Y/Z

125	100	ZARGON O&G	120	115	115	-5	5				
190	90	ZAVITZ PETRL	115	110	110		8			0.03	36.7
12 1/2	6	ZENON ENVIRO	$7	6 3/4	6 3/4	+1/8	8			0.09	75.0
29 3/4	27	1ST B SHARES	$27 5/8	27 1/2	27 1/2		1	2.52	9.2		
17	8 3/8	20-20 FINCL	$12 3/8	11 1/8	12 3/8	+1 3/8	36	0.12	1.0	0.36	34.4

EN BREF

Coscient modifie son capital-actions

Le **Groupe Coscient** (Mtl, *CST*, 2,95 $) vient de terminer la restructuration de son capital-actions.

Toutes les actions ordinaires en circulation seront converties en un nombre correspondant d'actions de catégorie A comportant des droits de vote multiples. De plus, un nombre illimité d'actions subalternes de catégorie B comportant des droits de vote seront créées. Par ailleurs, un nombre illimité d'actions privilégiées pourront être émises en série.

Les actions de catégorie A sont convertibles en tout temps au gré du porteur en un nombre correspondant d'actions de catégorie B.

Les actions de catégorie B comportent les mêmes attributs que ceux des actions de catégorie A à l'exception du nombre de votes par action. Les actions de catégorie A confèrent 10 votes par action, alors que les actions de catégorie B ne confèrent qu'un seul vote à leurs détenteurs. Les transactions sur les actions de catégorie A à la **Bourse de Montréal** et à la **Bourse de Vancouver** ont commencé le 15 novembre.

Disys vend sa division Dicon Safety

Disys (Tor., *DCY*, 1,07 $) a vendu sa filiale **Dicon Safety Products** à **American Sensors** (Nasdaq, *SNIFF*, 37,25 $ US) pour une somme totale de 21 M$.

Cette somme est composée de 10 M$ comptant, soit la valeur comptable de la division, de 0,20 $ par détecteur de fumée vendu par American Sensors, jusqu'à concurrence de 4 M$, et de 600 000 bons de souscription permettant d'acheter des actions ordinaires d'American Sensors pendant la période du 31 mars 1995 au 30 juin 1996 à un prix de 40 $ l'action. Le président de Disys, **Jim Leech**, a indiqué que la vente de la division confère à la société les ressources nécessaires pour prendre de l'expansion.

Par ailleurs, Disys, qui oeuvre dans le domaine des communications sans fil, a déclaré un dividende spécial de 0,50 $ l'action payable le 15 novembre 1994 aux actionnaires inscrits le 11 novembre. Ce dividende, sujet à l'approbation des autorités réglementaires, permettra aux actionnaires de Disys de recevoir un bon de souscription d'American Sensors pour chaque 25 actions de Disys. Toutefois, s'il n'y a pas eu d'approbation d'ici le 15 novembre, les actionnaires recevront 0,50 $ par action de Disys.

Anchor Lamina achète un fabricant de moules de plastique allemand

Anchor Lamina (Tor., *AKC*, 5,50 $) a fait l'acquisition de **EOC**, important manufacturier allemand d'équipements et de pièces destinés à l'industrie du moulage de plastique.

Le prix d'achat consiste en une partie comptant, un billet à terme de cinq ans et 1 M d'actions d'Anchor Lamina.

Les deux sociétés sont complémentaires. En outre, Anchor Lamina est fournisseur d'EOC depuis 20 ans.

Pour Anchor Lamina, manufacturier d'accessoires de moulage, cette acquisition lui permet d'entrer sur le marché européen à un moment où la reprise, menée par les manufacturiers d'automobiles allemands, commence à se faire sentir.

Anchor Lamina, dont le siège social est situé à Windsor, en Ontario, affichait des ventes de 75 M$, pour l'exercice terminé le 31 août 1994, contre 59 M$, l'année dernière.

Le bénéfice net d'Anchor Lamina s'élevait à 8,4 M$ ou 0,50 $ par action, pour l'exercice terminé le 31 août, comparativement à 5,3 M$ ou 0,47 $ par action, il y a un an.

Le chiffre d'affaires pour le dernier exercice d'EOC est d'environ 50 M$.

RENÉE CLAUDE SIMARD

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	17,76 $	par action A	10-11-94
Central Fund	6,58 $	par action A	10-11-94
Fonds COTE 100 Amérique	11,94 $	par part	11-11-94
Fonds COTE 100 Amérique REER	14,28 $	par part	11-11-94
Fonds COTE 100 EXP	10,11 $	par part	11-11-94
Fonds Vision Europe	12,93 $	par part	11-11-94
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	6,37 $	par part	08-11-94
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,91 $	par part	09-11-94
United Corp.	45,61 $	par part	10-11-94

Tableau : LES AFFAIRES

CAISSES COMMUNES

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an[3]

	RENDEMENT %	COTES MENSUELLES		
	94-10-31	94-10-31	94-09-30	93-10-29
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)				
• Équilibré	- 0,04	10,38	10,40	10,94

	RENDEMENT %	COTES HEBDOMADAIRES		
	94-10-28	94-11-04	94-10-28	93-11-05
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
• Fonds A.P.M. Équilibré	0,70	10,58	10,62	10,80
BARREAU DU QUÉBEC				
• Équilibré	- 2,58	10,05	10,12	11,51
• Obligations	- 4,55	9,49	9,56	11,02
FÉD. DES POLICIERS DU QUÉBEC				
• Fonds C.S.F.P.Q. Équilibré	1,40	9,97	10,07	10,46
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Férique				
• Marché monétaire	4,90	34,25	34,21	33,97
• Obligations	- 2,10	34,10	34,28	37,71
• Actions	4,80	33,65	34,20	34,12
• Équilibré	2,10	37,33	37,70	39,39
• International (* du 1/1 au 28/10)	2,10*	9,77	9,72	------
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
• Fonds CORMEL Équilibré	- 0,70	11,02	11,10	12,28
• Fonds CORMEL Actions	-----	10,13	10,25	------
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC				
• Fonds Omnibus (REÉR)	1,99	43,92	44,42	43,22
• Fonds de placement	2,03	14,73	14,95	15,80
• Marché monétaire	4,85	10,11	10,11	10,21
• Obligations	- 0,55	9,52	9,53	10,01
• Actions canadiennes	-----	10,09	10,29	------
• Actions internationales	-----	9,10	9,50	------
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Fonds de retraite:				
• Équilibré (1)	1,70	11,16	11,22	11,29
• Actions canadiennes	3,00	13,34	13,54	14,97
• Obligations (1)	0,00	10,59	10,64	10,90
• Court terme (1)	5,30	9,89	9,89	9,50
• International-actions (2)	5,50	13,64	13,60	13,18
• Croissance et revenu	-----	10,00	10,03	------
UNION DES ARTISTES				
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	0,78	31,32	31,60	31,18

(1) : Fractionnement 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

RÉSULTATS FINANCIERS

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 124 Améliorations : 87 Détériorations : 32

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Accugraph[1]	1 900	1 100	0,11	0,09	6 500	3 700	3 m.	30-Sep-94
[1]	4 000	646	0,25	0,06	17 800	9 400	9 m.	30-Sep-94
Aetna	5 100	(7 100)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-94
Ainsworth Lumber	5 200 [3]	1 900	0,35	0,13	46 800	35 600	3 m.	30-Sep-94
	21 700	15 300	1,49	1,36	170 300	138 700	11 m.	30-Sep-94
Akita Drilling	4 404	1 553	0,48	0,20	43 314	31 723	9 m.	30-Sep-94
Algo (Groupe)	2 800	5 500	0,14	0,29	102 900	113 100	3 m.	30-Sep-94
	726	5 000	0,04	0,26	250 000	261 400	9 m.	30-Sep-94
Asbestos	(37)	(34)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6 m.	30-Sep-94
ATI Corporation	(2 906)	s.o.	(0,07)	s.o.	60 731	s.o.	3 m.	31-Aoû-94
	(2 691)	s.o.	(0,06)	s.o.	232 280	s.o.	12 m.	31-Aoû-94
Autostock	2 037	1 554	0,14	0,10	45 879	41 522	3 m.	30-Sep-94
	7 547 [2]	3 302	0,52	0,22	130 085	119 183	9 m.	30-Sep-94
Aventure Electronique	1 062	742	0,10	0,09	62 932	32 369	3 m.	30-Sep-94
	1 319	836	0,12	0,11	129 206	85 855	9 m.	30-Sep-94
Brampton (Briques)	344	(759)	0,03	(0,07)	7 792	5 887	3 m.	30-Sep-94
	(741)	(2 884)	(0,07)	(0,26)	16 941	15 816	9 m.	30-Sep-94
Brascan	31 000	(19 000)	0,31	(0,20)	1 645 500	1 255 700	3 m.	30-Sep-94
	81 800	102 800 [2]	0,81	0,99	4 556 700	3 802 600	9 m.	30-Sep-94
Brio Industries	(3 690)[3]	11 213	(0,79)	2,85	21 575	2 557	6 m.	31-Aoû-94
Calian Technology	837	473	0,10	0,08	11 668	9 303	3 m.	30-Sep-94
	2 645	2 227	0,30	0,40	44 932	36 060	12 m.	30-Sep-94
Camberly Energy	932	(1 219)	0,14	(0,19)	7 697	6 680	9 m.	30-Sep-94
Cambridge (Centres Comm.)	5 202	4 972	0,10	0,15	146 905	165 393	6 m.	30-Sep-94
Campbell Resources	747	(811)	0,01	(0,01)	12 189	6 558	3 m.	30-Sep-94
	1 765	1 715	0,02	(0,02)	32 568	22 354	9 m.	30-Sep-94
Canada Southern Petroleum	(214)	(215)	(0,02)	(0,02)	502	429	3 m.	30-Sep-94
	(856)	(639)	(0,07)	(0,05)	1 600	1 489	9 m.	30-Sep-94
Canada Tungsten	(500)	1 100	(0,02)	0,04	4 100	3 600	3 m.	30-Sep-94
	500	(500)	0,02	(0,02)	12 000	9 300	9 m.	30-Sep-94
Canadian 88 Energy	527	206	0,01	0,01	6 523	3 806	3 m.	30-Sep-94
	3 839	646	0,09	0,02	19 784	9 598	9 m.	30-Sep-94
Canadian Bank Note	120	2 084	0,01	0,11	15 289	19 500	3 m.	30-Sep-94
	3 021	8 453	0,13	0,46	48 916	57 795	9 m.	30-Sep-94
Canadian Natural Resources	14 267	7 904	0,23	0,14	66 084	35 539	3 m.	30-Sep-94
	41 492	22 734	0,66	0,40	190 703	100 117	9 m.	30-Sep-94
Canadian Utilities	129 337	126 426	1,53	1,40	1 115 476	960 761	9 m.	30-Sep-94
Canadien Pacifique	87 600	(15 100)	0,25	(0,05)	1 782 700	1 597 100	3 m.	30-Sep-94
	306 900	105 800	0,91	0,33	5 193 900	4 612 300	9 m.	30-Sep-94
Canlan Investment	877	(438)	0,09	(0,10)	13 900	3 400	3 m.	30-Sep-94
	2 760	(332)	0,45	(0,08)	34 400	13 400	9 m.	30-Sep-94
Canstar Sports	7 632	6 885 [2]	0,38	0,36	85 125	59 741	3 m.	30-Sep-94
	18 032	15 274 [2]	0,91	0,80	217 127	156 357	9 m.	30-Sep-94
Cascades	7 290	(3 167)	0,10	(0,09)	422 027	400 166	3 m.	30-Sep-94
	15 029	(4 271)	0,17	(0,17)	1 180 590	1 234 738	9 m.	30-Sep-94
Consolidated Canadian Express	13 999	6 931	(0,32)	(1,13)	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Consumers Gas	126 758	124 174	1,82	1,76	1 948 882	1 748 569	12 m.	30-Sep-94
Conwest Exploration	17 559	2 707	0,67	0,08	51 046	29 137	3 m.	30-Sep-94
	30 215	12 713	1,15	0,56	119 423	89 690	9 m.	30-Sep-94
Crown Life Insurance	10 066	4 717	2,24	0,69	367 309	410 070	3 m.	30-Sep-94
	23 347	13 887	4,75	2,03	1 109 636	1 222 505	9 m.	30-Sep-94
Dedicated Technologies	(360)	(370)	(0,07)	(0,15)	335 000	46	3 m.	31-Aoû-94
Dekalb Energy[1]	1 890	1 074	0,20	0,11	12 206	10 245	3 m.	30-Sep-94
[1]	6 056	3 823	0,63	0,40	35 443	34 021	9 m.	30-Sep-94
Denison Mines	321	588	(0,06)	(0,06)	20 689	22 559	3 m.	30-Sep-94
	8 616	3 628	(0,08)	(0,16)	63 015	72 054	9 m.	30-Sep-94
Deprenyl Animal Health[1]	(519)	(368)	(0,08)	(0,06)	48	63	3 m.	30-Sep-94
[1]	(1 870)	(1 275)	(0,29)	(0,20)	165	182	9 m.	30-Sep-94
Derlan Industries	(3 974)	1 274 [2]	(0,27)	0,01	73 860	74 286	3 m.	30-Sep-94
	1 885	976 [2]	(0,08)	(0,14)	227 205	227 739	9 m.	30-Sep-94
Draxis Health	178 [2]	482 [3]	0,01	0,03	3 957	4 494	3 m.	30-Sep-94
	952 [2]	(1 988)[3]	0,05	(0,11)	12 237	11 576	9 m.	30-Sep-94
Drug Royalty	(163)	(375)[3]	(0,01)	(0,05)	473	206	3 m.	31-Aoû-94
	(112)[2]	(1 528)[3]	(0,01)	(0,22)	1 740	576	12 m.	31-Aoû-94
Dundee Bancorp	12 640	9 223	0,55	0,38	22 001	15 290	3 m.	30-Sep-94
	29 900	22 649	1,27	0,87	60 500	41 059	9 m.	30-Sep-94
Echo Bay Mines[1]	19 666	6 014	0,12	0,01	288 035	269 795	9 m.	30-Sep-94
Eicon Technologies	2 884	4 019	0,09	0,14	18 892	16 801	3 m.	30-Sep-94
Elan Energy	1 300	2 600	n.d.	n.d.	38 000	33 500	3 m.	30-Sep-94
	6 700	13 600	0,15	0,30	109 100	99 200	9 m.	30-Sep-94
Eli Eco Logic	(1 095)	n.d.	(0,18)	n.d.	1 011	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Federal Industries	7 171	1 708	0,14	0,00	443 630	362 325	3 m.	30-Sep-94
	5 177 [3]	(3 842)[2]	0,05	(0,26)	1 208 814	1 045 855	9 m.	30-Sep-94
First Marathon	6 000	9 900	0,25	n.d.	37 300	46 800	3 m.	30-Sep-94
	22 100	29 100	0,91	n.d.	127 700	133 900	9 m.	30-Sep-94
Foremost Industries	7 350	2 474	1,51	0,52	49 887	24 251	9 m.	30-Sep-94
Fortis	5 291	4 311	0,34	0,31	78 062	63 241	3 m.	30-Sep-94
	27 424	26 880	2,26	2,30	275 814	256 069	9 m.	30-Sep-94
Four Seasons Hotels	3 166	398	0,12	0,02	32 347	25 348	3 m.	30-Sep-94
	7 364	5 172	0,27	0,19	90 330	71 912	9 m.	30-Sep-94
Gandalf Technologies[1]	602	(2 347)	0,02	(0,15)	30 660	35 018	3 m.	1-Oct-94
[1]	(957)[3]	(4 294)	(0,03)	(0,27)	60 378	69 191	6 m.	1-Oct-94
Global Stone	4 256	724	0,25	0,10	46 597	16 673	12 m.	30-Sep-94
Goldcorp	4 585 [2]	1 214 [2]	0,15	0,07	39 240	31 463	3 m.	30-Sep-94
	28 649 [2]	10 552 [2]	1,08	0,61	106 648	86 618	9 m.	30-Sep-94
Grad & Walker Energy Corp.	919	n.d.	0,08	n.d.	7 834	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	3 914	n.d.	0,33	n.d.	20 343	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Granduc Mining	(1 271)	116	(0,10)	0,02	2 515	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Great West Lifeco	52 790	44 445	0,60	0,49	1 547 538	1 238 181	3 m.	30-Sep-94
	156 127	124 477	1,77	1,38	4 247 780	3 980 597	9 m.	30-Sep-94
Harrowston	900	9 500	0,04	1,80	78 300	11 500	3 m.	30-Sep-94
	8 300 [2]	40 300 [2]	0,37	7,64	123 400	13 900	9 m.	30-Sep-94
Hees International	46 414	34 003	0,14	0,35	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	117 942	84 075	0,89	1,35	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Imax	(2 996)[3]	398	(0,15)	0,02	17 699	41 438	3 m.	30-Sep-94
	(12 030)[3]	732	(0,61)	0,02	74 135	77 980	9 m.	30-Sep-94
Impériale, Ass.-vie	1 943	18 776	0,06	7,93	803 831	819 922	9 m.	30-Sep-94
Income Trustco	38	(1 895)	0,01	(0,61)	5 700	7 100	3 m.	30-Sep-94
	779	(2 823)	0,25	(0,91)	18 300	22 300	9 m.	30-Sep-94
Inter-City Products[1]	2 100 [3]	2 800	0,05	0,07	204 100	185 900	3 m.	30-Sep-94
[1]	1 400 [3]	(1 900)[3]	(0,01)	(0,19)	529 900	492 900	9 m.	30-Sep-94
International Aqua Foods	1 008 [2]	622	0,13	0,11	3 171	2 467	3 m.	1-Oct-94
	1 580 [2]	715	0,19	0,17	7 830	8 028	9 m.	1-Oct-94
International Verifact	699	(422)	0,02	(0,01)	11 563	7 269	3 m.	30-Sep-94
	1 117	658	0,03	0,02	21 788	16 400	6 m.	30-Sep-94
Inverness Petroleum	3 334	1 192	0,11	0,04	29 071	21 001	3 m.	20-Sep-94
	9 102	5 367	0,29	0,17	85 356	59 341	9 m.	20-Sep-94
Jascan	1 502	4 678	0,08	0,25	2 136	4 861	9 m.	30-Sep-94

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 124 Améliorations : 87 Détériorations : 32

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
LGS (Groupe)	190	145	0,02	0,02	16 815	14 887	3 m.	30-Sep-94
	291	289	0,03	0,03	32 644	30 177	6 m.	30-Sep-94
Mackenzie (Corp. financière)	8 101	6 874	0,14	0,12	55 399	43 974	3 m.	30-Sep-94
	13 544	14 010	0,23	0,24	107 148	85 397	9 m.	30-Sep-94
Marathon (société imm.)	3 498	9 990	n.d.	n.d.	340 148	340 931	9 m.	30-Sep-94
Mark Resources	2 393	1 084	0,06	0,03	32 309	24 100	3 m.	30-Sep-94
	6 522	2 885	0,18	0,10	90 893	77 167	9 m.	30-Sep-94
Maxx Petroleum	1 252	645	0,03	0,02	6 898	4 898	3 m.	30-Sep-94
	2 701	1 565	0,07	0,05	18 874	10 208	9 m.	30-Sep-94
Mazarin (Soc. minière)	2 043	1 028	0,07	0,03	n.d.	n.d.	6 m.	30-Sep-94
Merchant Private	1 847	291	0,14	0,03	9 465	4 396	3 m.	30-Sep-94
	4 001	(3 973)	0,34	(0,38)	24 537	13 930	9 m.	30-Sep-94
Metall Mining	6 074	(5 913)	0,07	(0,09)	208 515	44 425	3 m.	30-Sep-94
	17 872	(2 985)	0,22	(0,05)	611 811	186 569	9 m.	30-Sep-94
Microbix Biosystems	35	67	n.d.	n.d.	1 455	1 308	12 m.	30-Sep-94
Milltronics Ltd.	1 800	700	0,23	0,12	18 300	17 500	3 m.	30-Sep-94
	6 100	2 400	0,77	0,41	57 100	51 900	9 m.	30-Sep-94
Monarch Development	5 182	3 836	0,14	0,11	67 749	44 849	3 m.	30-Sep-94
	10 806	8 466	0,30	0,25	142 692	116 216	9 m.	30-Sep-94
Morrison Middlefield	210	s.o.	0,05	s.o.	1 880	s.o.	3 m.	30-Sep-94
	157	s.o.	0,04	s.o.	4 461	s.o.	9 m.	30-Sep-94
MSV (Ressources)	1 012	728	0,04	0,04	12 258	9 934	3 m.	30-Sep-94
	2 630	597	0,10	0,03	36 306	18 567	9 m.	30-Sep-94
Mytec Technologies	207	122	0,01	0,01	5 235	4 188	9 m.	30-Sep-94
Namtai	3 494	1 669	0,48	0,29	32 127	23 106	3 m.	30-Sep-94
	6 152	3 352	0,85	0,59	71 640	52 596	9 m.	30-Sep-94
National Sea Products	2 100	(2 900)	0,06	(0,11)	57 400	65 600	3 m.	30-Sep-94
	5 800	(814)	0,17	(0,06)	178 400	210 900	9 m.	30-Sep-94
Newfoundland Light & Power	4 078	3 592	n.d.	n.d.	61 936	60 818	3 m.	30-Sep-94
	25 896	25 794	n.d.	n.d.	254 895	249 960	9 m.	30-Sep-94
Northwest Sports	921	3 844 [3]	0,91	3,82	50 379	n.d.	12 m.	30-Jun-94
Nova Scotia Power	63 400	63 600	0,74	0,75	525 300	518 200	9 m.	30-Sep-94
Onex Corp.	24 700	35 200	0,65	1,29	880 800	1 000 100	3 m.	30-Sep-94
	134 200	52 200	3,70	1,93	2 518 500	3 062 700	9 m.	30-Sep-94
Orenda Forest Products	1 145	1 306	0,14	0,18	9 275	7 521	3 m.	30-Sep-94
	768	1 387	0,10	0,19	9 935	9 371	6 m.	30-Sep-94
Pagurian Corp.	34 665	33 881	0,38	0,37	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Paragon Petroleum	405	(26)	0,02	0,00	5 167	2 920	3 m.	30-Sep-94
	1 361	66	0,07	0,00	14 094	8 687	9 m.	30-Sep-94
Parkland Industries	1 500	902	0,22	0,16	40 600	30 300	3 m.	30-Sep-94
Perkins (Papiers)	(1 517)	(1 168)	(0,16)	(0,18)	33 804	20 933	3 m.	2-Oct-94
	(3 957)	(5 494)	(0,52)	(0,87)	78 303	61 831	9 m.	2-Oct-94
Petersburg Long Distance	(3 290)	(863)	(0,26)	(0,14)	3 793	13	3 m.	30-Sep-94
	(8 411)	(2 118)	(0,75)	(0,33)	7 871	37	9 m.	30-Sep-94
Power (Financière)	62 144	50 268	0,68	0,56	1 684 026	1 377 646	3 m.	30-Sep-94
	194 719	142 607	2,14	1,61	4 692 583	4 380 892	9 m.	30-Sep-94
Power Corp.	37 988	32 600	0,29	0,25	1 734 320	1 430 903	3 m.	30-Sep-94
	131 076 [2]	101 905 [2]	1,02	0,79	4 862 028	4 563 068	9 m.	30-Sep-94
Premdor	8 151	5 533	0,22	0,17	188 034	139 995	3 m.	30-Sep-94
	20 552	13 289	0,57	0,41	539 312	395 537	9 m.	30-Sep-94
Premier Choix TVEC	3 640	s.o.	1,07	s.o.	33 968	s.o.	12 m.	31-Aoû-94
QSound Labs	(3 034)	(1 671)	(0,20)	(0,13)	1 605	2 864	9 m.	30-Sep-94
Quadra Logic Technologies	(3 465)	(3 027)	(0,17)	(0,18)	947	356	3 m.	30-Sep-94
	(9 541)	(8 663)	(0,48)	(0,54)	2 744	952	9 m.	30-Sep-94
Rand A Technology	775	618	0,12	0,16	22 293	10 875	3 m.	30-Sep-94
	2 369	1 405	0,37	0,36	55 728	26 104	9 m.	30-Sep-94
Ranger Oil	1 814	2 814	0,02	0,03	36 805	31 952	3 m.	30-Sep-94
[1]	6 094	14 585	0,06	0,15	106 057	113 319	9 m.	30-Sep-94
Real Cap Holdings	167	(84)	0,22	(0,11)	533	460	9 m.	30-Sep-94
Revenue Properties	707	(2 742)	0,01	(0,05)	19 907	21 391	3 m.	30-Sep-94
	2 292	(4 952)	0,03	(0,11)	64 998	68 618	9 m.	30-Sep-94
Riverside Forest Products	7 449 [3]	3 842	0,98	0,58	87 800	51 600	3 m.	30-Sep-94
	30 200 [3]	17 400	4,25	2,84	303 500	196 200	12 m.	30-Sep-94
Royal LePage	(2 833)	(20 921)	(0,10)	(1,43)	72 253	79 969	3 m.	30-Sep-94
	(1 737)	(33 885)	(0,06)	(2,32)	248 327	242 345	9 m.	30-Sep-94
RTO Enterprises	387	37	0,05	0,01	4 670	2 372	12 m.	31-Jul-94
Samoth Capital	n.d.	n.d.	0,08	0,03	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	2 084	978	0,20	0,11	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Semi-Tech	(1 200)	2 900	(0,02)	0,12	351 300	n.d.	3 m.	30-Jun-94
	1 700	6 500	0,03	0,12	366 200	167 700	3 m.	30-Sep-94
	500	9 400	0,01	0,24	717 500	167 700	6 m.	30-Sep-94
Serenpet	579	401	0,01	0,03	11 086	7 861	3 m.	30-Sep-94
	2 675	1 826	0,18	0,17	29 440	17 957	9 m.	30-Sep-94
Service Corp.	2 433	1 859	0,24	0,19	15 127	9 891	3 m.	30-Sep-94
	7 086	5 782	0,70	0,58	41 356	30 926	9 m.	30-Sep-94
Slater Industries	6 711	(134)	0,55	n.d.	121 088	93 508	3 m.	30-Sep-94
	16 177	1 800	1,55	n.d.	369 411	305 217	9 m.	30-Sep-94
Socanav	735 [2]	(2 253)[2]	0,03	(0,10)	43 827	41 983	12 m.	31-Jul-94
Sonora Gold	4 385	(16)	0,21	0,00	8 703	12 318	3 m.	30-Sep-94
	5 745	(3 873)	0,28	(0,19)	30 999	27 291	9 m.	30-Sep-94
Speedy Muffler King	9 094	8 644	0,72	0,70	159 079	136 614	3 m.	1-Oct-94
	16 274	12 419	1,29	1,15	430 376	367 875	9 m.	1-Oct-94
Telsoft Mobile	(7 915)	(489)	(1,55)	(0,08)	5 087	790	12 m.	30-Jun-94
	112	(467)	0,02	(0,09)	4 126	264	3 m.	30-Sep-94
TransAlta Corp.	47 800	47 800	0,24	0,24	301 200	288 800	3 m.	30-Sep-94
	163 800	168 100	0,84	0,82	924 400	889 700	9 m.	30-Sep-94
Transwest Energy	5 449	1 316	0,09	0,00	32 038	24 029	9 m.	30-Sep-94
Ulster Petroleums	2 176	307	0,04	0,01	17 460	11 573	3 m.	30-Sep-94
	6 383	2 891	0,13	0,07	46 604	25 595	9 m.	30-Sep-94
Unicorp Energy	963	671	0,09	0,06	1 014	709	9 m.	30-Sep-94
Union Gas	900	3 600	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6 m.	30-Sep-94
United Tire	2 804 [2]	(279)	0,81	(0,10)	26 563	32 534	9 m.	30-Sep-94
Vencap Equities	883	(17)	0,08	0,00	3 131	2 380	3 m.	30-Sep-94
	954	1 513	0,12	0,16	5 674	7 647	6 m.	30-Sep-94
Westmin Resources	(8 298)	(3 732)	(0,24)	(0,14)	5 030	4 371	3 m.	30-Sep-94
	(18 395)	(19 893)	(0,57)	(0,62)	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Wharf Resources[1]	2 642	1 794	0,14	0,09	17 156	12 845	3 m.	30-Sep-94
[1]	8 093	3 227	0,42	0,16	42 571	31 956	9 m.	30-Sep-94
XL Foods	1 745	340	0,23	0,06	92 132	76 299	3 m.	30-Sep-94
	2 013	(1 120)	0,27	(0,18)	328 642	286 636	12 m.	30-Sep-94
Zenon Environmental	372 [3]	206 [2]	0,04	0,03	13 984	10 129	3 m.	30-Sep-94
	(303)[3]	86 [2]	(0,04)	0,01	35 194	29 224	9 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

Premier Choix:TVEC hausse ses résultats

Premier Choix: TVEC (Mtl, *PCT.A*, 10 $) a amélioré ses résultats au cours de l'exercice terminé le 31 août 1994.

La société a enregistré un bénéfice net de 3,6 M$ ou 1,07 $ par action, sur des ventes de 34 M$. Ces résultats se comparent à un bénéfice net de 3,3 M$ ou 0,97 $ par action, sur des ventes de 32 M$, pour l'exercice terminé le 31 janvier 1993.

Premier Choix:TVEC a modifié la date de clôture de son exercice. Le dernier rapport annuel couvrait une période de sept mois se terminant le 31 août 1993.

Afin de faciliter l'interprétation des résultats de l'exercice 1994, la société utilise, pour fins de comparaison, les chiffres de la période de 12 mois terminée le 31 janvier 1993.

La filiale d'**Astral Communications** (Mtl, *ACM.A*, 12,50 $) attribue la hausse de ses ventes à une augmentation du nombre des abonnés. Le nombre d'abonnés au service de *Super Écran* a augmenté de 5,9 % : il a atteint 214 274. Au service *Canal Famille*, la progression est de 3,1 % : le nombre d'abonnés s'est élevé à 1 784 870.

Le 6 juin dernier, le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) a octroyé à la société une nouvelle licence pour exploiter le service *Canal D*. La mise en ondes est prévue pour le 1er janvier 1995.

Par ailleurs, la société poursuit son programme d'offre publique de rachat d'actions visant le rachat de 170 750 actions, entre le 5 août 1994 et le 4 août 1995. Au 31 août 1994, 19 700 actions avaient été rachetées, portant le nombre moyen d'actions en circulation à 3 414 381, comparativement à 3 415 000 pour la période terminée le 31 août 1993.

Socanav sort du rouge

Socanav (Mtl, *SVX.A*, 0,85 $) s'est redressée au cours de l'exercice terminé le 31 juillet 1994.

La société a enregistré un bénéfice net de 735 000 $ ou 0,03 $ par action, comparativement à une perte nette de 2,2 M$ ou 0,10 $ par action, l'an dernier.

Le résultat de 1994 tient compte d'un gain de 68 000 $ provenant de la vente d'un édifice, alors que celui de 1993 comprend un gain de 271 000 $ provenant de la vente du navire *Le Cèdre*. Le chiffre d'affaires s'est accru de 4 % au cours de l'exercice : il s'est élevé à 43,8 M$. L'amélioration des résultats de la société est attribuable au développement du secteur international, à la restructuration des contrats nationaux et à une baisse des primes d'assurance.

Le chiffre d'affaires a été influencé favorablement par le développement du secteur international.

Le navire *L'Aigle* a été très actif par rapport à l'exercice précédent, où il avait été inoccupé.

RENÉE CLAUDE SIMARD

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Amisco** : div. spécial de 0,02 $ et div. annuel de 0,05 $ payables le 25 novembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- **Autostock** : div. trim. de 0,035 $ payable le 13 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **BC Gas** : div. trim. de 0,225 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **CAE** : div. trim. de 0,04 $ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 16 décembre.
- **Cambior** : div. semestriel de 0,07 $ payable le 16 décembre aux actionnaires inscrits le 25 novembre.
- **Cambridge Shopping** : div. trim. de 0,08 $ payable le 13 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Canadian Bank Note** : div. trim. de 0,05 $ payable le 16 janvier aux actionnaires inscrits le 30 décembre.
- **Canstar Sports** : div. trim. de 0,05 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 21 novembre.
- **Celanese Canada** : div. trim. de 0,13 $ et div. spécial de 0,75 $ payables le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 6 décembre.
- **Consumer's Gas** : div. trim. de 0,24 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **Conwest Exploration** : div. trim. de 0,06 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 16 décembre.
- **Cott** : div. trim. de 0,025 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 18 novembre.
- **Derlan Industries** : div. trim. de 0,035 $ payable le 2 décembre aux actionnaires inscrits le 21 novembre.
- **Echo Bay Mines** : div. trim. de 0,0375 $ US payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 13 décembre.
- **Great-West Lifeco** : div. trim. de 0,22 $ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 16 décembre.
- **Imperial Life Assurance** : div. trim. de 0,60 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 8 décembre.
- **Merchant Private** : div. trim. de 0,03 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 22 novembre.
- **Multibanc NT** : div. trim. de 0,07 $ payable le 5 décembre aux actionnaires inscrits le 18 novembre.
- **NCE Petrofund 1** : div. trim. de 0,03 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Newgrowth capital** : div. trim. de 0,0028 $ payable le 26 décembre aux actionnaires inscrits le 25 novembre.
- **Newgrowth equity** : div. trim. de 0,4847 $ payable le 26 décembre aux actionnaires inscrits le 25 novembre.
- **Occidental Petroleum** : div. trim. de 0,25 $ US payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 9 décembre.
- **Onex** : div. trim. de 0,105 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 9 janvier.
- **Pagurian** : div. trim. de 0,075 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 23 novembre.
- **PanCanadian Petroleum** : div. trim. de 0,20 $ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 9 décembre.
- **Potash** : div. trim. de 0,36 $ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 25 janvier.
- **Power Corp.** : div. trim. de 0,175 $ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 9 décembre.
- **Power (Financière)** : hausse du div. trim. de 0,265 $ à 0,29 $ payable le 1er février aux actionnaires inscrits le 30 décembre.
- **Riverside Forest** : div. trim. de 0,06 $ payable le 25 novembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Suncor** : div. trim. de 0,27 $ payable le 23 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Toromont Industries** : div. trim. de 0,08 $ payable le 3 janvier aux actionnaires inscrits le 19 décembre.
- **TransAlta** : div. trim. de 0,245 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **Westmin Resources** : div. trim. de 0,05 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 18 novembre.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Dominique Beauchamp (514) 392-1586

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
FCA International	21 novembre, 10 h 00	Hôtel Bonaventure, Montréal
Eicon	22 novembre, 9 h 30	Centre Sheraton, Montréal
*Virginia (Mines d'or)	25 novembre, 11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec
Abcourt (Mines)	30 novembre, 10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
*Dufresnoy	30 novembre, 14 h 00	Château Frontenac, Québec
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
Cogeco	13 décembre, 11 h 00	Ritz Carlton, Montréal
CFCF	14 décembre, 10 h 00	Ritz Carlton, 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.

Découvrez les avantages de Corfax

Faites confiance à Corfax Systems pour une performance assurée fonctionnelle et sans égale.

DST Corfax Systems

Spécialiste en systèmes d'avantages sociaux, de gestions des placements et de fonds mutuels

(514) 923-4955 / (514) 923-8492 FAX



EN BREF

Verifact fournit les terminaux de la Régie des alcools de l'Ontario

International Verifact (Tor., *IVI*, 0,70 $) a été choisie par la **Banque Toronto-Dominion** (Tor., *TD.PR.H.*, 24,63 $) pour fournir les terminaux intégrés de débit et de crédit aux points de vente qui seront installés dans les magasins de la **Régie des alcools** de l'Ontario, en 1995. Les détails de la transaction n'ont pas été dévoilés.

Cette décision fait suite à l'obtention par la Banque Toronto-Dominion du compte bancaire de la Régie des alcools de l'Ontario.

La Banque installera un système de paiement autonome dès la mise en place du projet, cet automne, puis passera au système intégré de Verifact au cours de 1995.

La mise en réseau des 594 points de vente au détail de la Régie des alcools de l'Ontario représentera l'installation de 1 368 terminaux *C2000 Pospad* et des périphériques, tels que des imprimantes et des câbles.

Un nombre sans cesse croissant de Canadiens utilisent une carte de débit par l'entremise du système de paiement direct *INTERAC*. Selon INTERAC, le total des paiements directs par cartes de débit dépasse 835 M$ par mois. Plus de 74 000 commerçants au Canada acceptent les cartes de débit. Ce chiffre, qui ne représente que 18 % de l'ensemble des commerçants canadiens, devrait augmenter.

LES DEVISES - Le 11 novembre 1994, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,585 0	Italie	Lire	1 159,030 0
Afrique française	Franc CFA	389,110 0	Jamaïque	Dollar	23,297 1
Allemagne	Mark	1,131 8	Japon	Yen	72,090 0
Antilles anglaises	Dollar	1,977 2	Liban	Livre	1 206,190 0
Argentine	Peso	0,733 0	Maroc	Dirham	6,394 5
Australie	Dollar	0,977 1	Mexique	Nuevo peso	2,530 0
Autriche	Schilling	7,970 0	Nicaragua	Cordoba	5,280 0
Bahamas	Dollar	0,733 8	Norvège	Couronne	4,939 3
Barbade	Dollar	1,475 8	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,183 1
Belgique	Franc	23,280 0	Pakistan	Roupie	22,550 0
Bermudes	Dollar	0,733 8	Pays-Bas	Florin	1,268 5
Brésil	Cruzado	0,604 4	Pérou	Newsol	1,629 0
Chili	Peso	301,630 0	Philippines	Peso	18,300 0
Chine	Renminbi	6,249 9	Porto-Rico	Dollar	0,733 8
Colombie	Peso	614,630 0	Portugal	Escudo	115,110 0
Cuba	Peso	0,733 8	Rép. Dominicaine	Peso	9,910 0
Danemark	Couronne	4,418 6	Roumanie	Leus	1 285,575 2
Égypte	Livre	2,486 0	Royaume-Uni	Sterling	0,461 0
Espagne	Peseta	94,060 0	Russie	Rouble	2 207,745 2
États-Unis	Dollar	0,733 8	Singapour	Dollar	1,081 5
Finlande	Mark	3,409 0	Sri Lanka	Roupie	35,970 0
France	Franc	3,891 1	Suède	Couronne	5,298 2
Grèce	Drachme	173,870 0	Suisse	Franc	0,949 1
Haïti	Gourde	13,941 7	Tchécoslovaquie	Couronne	20,222 9
Hong Kong	Dollar	5,666 7	Tunisie	Dinar	0,711 4
Inde	Roupie	22,960 6	Turquie	Lire	26 775,480 0
Iran	Rial	1 283,370 0	Venezuela	Bolivar	143,180 0
Israël	Shequel	2,208 6			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Potash adopte un plan de droits des actionnaires

Le conseil d'administration de **Potash Corporation** (Tor., *POT*, 43,88 $) a adopté un plan de droit des actionnaires.

Actuellement, les règlements de la société ne permettent pas aux actionnaires de détenir plus de 5 % des actions en circulation. Toutefois, à partir du 30 décembre 1994, cette restriction sera levée.

Le premier objectif du plan est de s'assurer que, dans l'éventualité d'une tentative de contrôle de la société, tous les actionnaires recevront une pleine et juste valeur pour leurs actions et ne seront pas soumis à des stratégies abusives et coercitives. Le second objectif est de donner au conseil d'administration suffisamment de temps pour étudier l'offre et ses incidences, de chercher d'autres offres publiques d'achat et d'évaluer les autres moyens de réaliser la valeur des actionnaires.

Pour mettre en place le plan de droit des actionnaires, le conseil d'administration de la société a autorisé l'émission d'un droit pour chaque action ordinaire de la société, en faveur des actionnaires inscrits le 29 décembre 1994.

Si un initiateur acquiert 20 % ou plus des actions ordinaires autrement qu'en vertu d'une offre permise ou qu'avec l'autorisation du conseil, les droits pourront alors être exercés. Ils seront détachés des actions ordinaires et permettront aux détenteurs (autres que l'initiateur) d'acquérir des actions de la société à un prix inférieur au prix du marché.

Le plan de droit des actionnaires doit être confirmé par les actionnaires et est approuvé par les organismes de réglementation.

Onex met la main sur une entreprise de distribution alimentaire américaine

Onex Corporation (Tor., *OCX*, 13,50 $), par l'entremise de sa filiale **ProSource Distribution Services**, a fait l'acquisition de **National Accounts**, une division de **Martin-Brower**.

La transaction, assujettie aux vérifications diligentes, est évaluée à 200 M$. Les fonds nécessaires à cette acquisition proviendront d'un syndicat bancaire formé par des banques américaines et du capital-actions des actionnaires de ProSource pour un total de 65 M$.

De ce montant, 55 M$ proviendront d'Onex.

National Accounts, située à Chicago, est spécialisée dans la distribution de produits alimentaires pour des chaînes de restaurants, notamment **Arby's**, **Long John Silver's**, **Red Lobster** et **Olive Garden**. Martin-Brower a cependant conservé la distribution pour les **MacDonald**.

Grâce à l'acquisition de National Accounts, qui réalise des ventes de 2,8 milliards de dollars par année, ProSource deviendra un des leaders de la distribution alimentaire aux États-Unis. Les ventes combinées grimpent à 4,8 milliards de dollars.

Midland Walwyn : acquisition de Halmac & Associates

Midland Walwyn (Tor., *MWI*, 7,88 $) annonce l'acquisition de **Halmac & Associates**, important courtier de certificats de dépôt de l'ouest canadien. Les détails de la transaction, assujettie à une vérification diligente, n'ont pas été dévoilés.

Halmac, située à Régina, gère un actif de 625 M$ et représente plus de 22 000 clients. Les activités de Halmac viennent compléter celles de **J.A. Gifford & Associates**, un courtier que Midland Walwyn a acquis en mai dernier.

Midland Walwyn est une des plus importantes sociétés de services financiers au Canada. Elle gère un actif de plus de 20 milliards de dollars.

L'acquisition d'Halmac propulse Midland Walwyn parmi les plus importants courtiers de certificats de dépôt au Canada.

RENÉE CLAUDE SIMARD

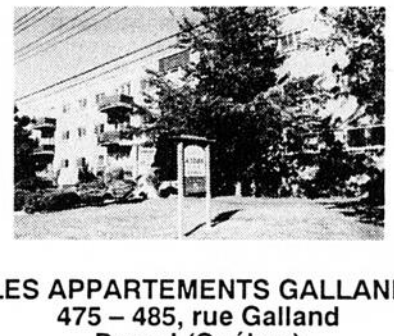
OCCASION D'INVESTISSEMENT À MONTRÉAL



LES APPARTEMENTS BOURKE
420 – 430, rue Bourke
Dorval (Québec)

- 46 logements détaillés comme suit : 17 studios, 12 logements de 1 cc, 16 de 2 cc et 1 de 3 cc, comprenant le chauffage et l'eau chaude ainsi que la cuisinière et le réfrigérateur
- revenus bruts (potentiels) : 212 618 $

Prix d'inscription
950 000 $



LES APPARTEMENTS GALLAND
475 – 485, rue Galland
Dorval (Québec)

- 38 logements détaillés comme suit : 2 studios, 12 logements de 1 cc, 22 de 2 cc et 2 de 3 cc, comprenant le chauffage et l'eau chaude ainsi que la cuisinière et le réfrigérateur
- revenus bruts (potentiels) : 202 800 $

Prix d'inscription
908 000 $

• immeubles détachés de trois étages plus sous-sol
• structure de bois – revêtement de briques, construit en 1961
• situés dans un voisinage mixte composé d'immeubes à logements multiples, tout près des principaux services tels que : écoles, églises, parcs, etc.
• stationnements extérieurs sur la rue

Pour visite (sur rendez-vous seulement) et renseignements, veuillez contacter :

Danielle Parent, courtier immobilier affilié
ou Nadia Ciancotti, agent immobilier affilié
RE/MAX action (1992) inc.
8096, boul. Champlain
LaSalle (Québec) H8P 1B3
Tél. :(514) 364-3222
Téléc. : (514) 364-0743

SCHL CMHC
Question habitation, comptez sur nous

La SCHL collabore avec tous les paliers du gouvernement, l'industrie et la société afin d'aider les Canadiens à se loger.

Canada

RENDEMENT[1, 4] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 94-11-11)

	Échéances						
Description	1 an [3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	6,45	7,00	7,27	7,46	7,64	7,93	8,10
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	6,94	7,84	8,25	8,57	8,69	9,18	9,38
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	7,04	7,97	8,45	8,74	8,96	9,59	9,84
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	7,10	8,05	8,55	8,89	9,08	9,93	10,18
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	7,27	8,22	8,72	9,06	9,25	10,09	10,32
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	7,19	8,07	8,55	8,81	9,02	9,59	9,84
Obligations démunies Canada [2] rendement à l'échéance	6,94	7,84	8,31	8,65	8,79	9,35	9,50
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	7,04	7,99	8,40	8,83	9,14	10,11	10,38

[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

LES MAISONS PERDENT MOINS DE VALEUR EN BANLIEUE
La Plaine, Lachenaie, Le Gardeur et Repentigny ont toutes connu des hausses de la valeur de leurs maisons **p. 74**

LE MARCHÉ IMMOBILIER SUR LA VOIE DE LA REPRISE
Royal LePage affirme que les marchés immobiliers commercial, industriel et de bureaux montrent des signes encourageants **p. 75**

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 AFFAIRES

Table de concertation à Québec le 23 novembre

Les coopératives d'habitation sont à la croisée des chemins

Le gel des programmes de subventions aux coopératives d'habitation oblige le milieu coopératif à repenser son développement.

Depuis janvier 1994, aucune nouvelle subvention n'a été octroyée et rien n'indique que le gouvernement fédéral, principal bailleur de fonds, reviendra sur sa décision.

Seuls les engagements déjà pris par la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) et la **Société d'habitation du Québec** (SHQ) seront respectés. Or, sans subvention, les nouveaux projets de coopératives ne sont pas légion.

Pourtant, une étude de la SCHL, publiée en 1992, indique que les coûts d'exploitation des coopératives d'habitation sont en moyenne de 35 % moins élevés que ceux des logements publics et d'environ 20 % moindres que ceux des *Organismes sans but lucratif* (OSBL).

À la **Fédération des coopératives d'habitation de l'Île de Montréal** (FÉCHIM), la présidente, **Anne Louise Guay**, lance : « C'est injuste. Les coopératives d'habitation ont prouvé qu'elles étaient viables, socialement et financièrement. »

Gilles Pinard, responsable des programmes sociaux à la SHQ, ne cache pas son scepticisme face à un éventuel retour des programmes de subventions. « La situation financière est précaire pour tout le monde. Le gouvernement a des choix à faire. C'est une décision politique. Une chose est sûre, c'est qu'il faut un capital de subvention de départ. »

Scénarios de rechange aux subventions

Anne Louise Guay réitère l'importance de la participation gouvernementale. « Il y a environ 5 000 personnes en attente de logement. Nous avons déjà commencé à faire un fonds qui pourrait servir au développement de nouvelles coopératives, mais cela ne remplacera jamais les subventions. »

En mai dernier, la FÉCHIM signait une entente cadre avec la Ville de Montréal et le gouvernement du Québec (la *Résolution Montréal*) pour l'aménagement de coopératives et d'OSBL. Pour ce projet pilote, le gouvernement du Québec a adapté son programme *Programme de rénovation immobilier locatif* (PRIL), qui prévoit l'aménagement de 150 logements. La participation de Montréal s'élève à 12 000 $ par logement, alors que Québec s'engage à verser 22 000 $ par logement.

Pierre Sylvestre, auteur d'une série de quatre livres sur les coopératives d'habitation publiés en 1984, estime que les demandes de subventions du mouvement coopératif sont légitimes.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Pierre Sylvestre : « Les demandes de subventions des coopératives sont légitimes. Les autres types de propriétés reçoivent des gouvernements de l'aide sous diverses formes, qu'on pense aux programmes d'accession à la propriété ou d'aide à la rénovation. »

« Les autres types de propriétés reçoivent des gouvernements de l'aide sous diverses formes, qu'on pense aux programmes d'accession à la propriété ou d'aide à la rénovation », fait remarquer l'associé principal du cabinet d'avocats **Sylvestre, Charbonneau**.

Néanmoins, ajoute-t-il, le mouvement coopératif pourrait, à certains égards, se passer du soutien de l'État. Me Sylvestre parle, entre autres, de constituer un fonds de développement grâce à la valeur nette des coopératives. Par exemple, certaines coops pourraient être refinancées, par le biais d'institutions financières, de façon à en sortir l'avoir net accumulé.

Ce fonds servirait en fait d'acompte pour construire de nouvelles coopératives.

Évidemment, les membres de la nouvelle coopérative ainsi constituée devraient, d'une façon ou d'une autre, rembourser l'avoir net emprunté au mouvement, afin que les membres des vieilles coops ne se retrouvent pas avec de fortes augmentations de loyers.

Il souligne cependant que cette avenue n'est pas pleinement envisageable pour les coops dont les membres ont de faibles revenus et où le soutien de l'État est pratiquement indispensable.

Autre possibilité : les nouveaux membres des vieilles coops pourraient verser des loyers équivalents à ce qu'ils auraient versé si la coop en était à ses débuts, c'est-à-dire grevée d'une forte hypothèque. La différence entre ces loyers et ceux réellement nécessaires pour que la coop fasse ses frais pourrait être versée dans un fonds de développement.

Robert Gaboriault, économiste à la SHQ, est sceptique. Il estime que plusieurs coopérants préféreraient avoir leurs loyers les plus bas possibles.

« Les coopératives ne sont pas gérées dans une perspective de développement, mais dans le but que les membres bouclent leurs fins de mois. Le discours doit changer. Il faut qu'il y ait une *alternative* à la propriété résidentielle. Il doit y avoir de nouvelles formules coopératives pour accommoder ceux qui quittent. »

La FÉCHIM croit que la plupart des coopérants, véritablement engagés, sont prêts à participer au développement de nouvelles coops. À preuve, un fonds de développement a déjà été mis sur pied, à même les contributions des membres.

De son côté, M. Gaboriault propose trois scénarios de rechange : 1. les coopératives de capitalisation, où les membres obtiennent un pourcentage de la valeur totale d'un immeuble ; 2. les coopératives de condominiums, qui sont des condominiums gérés par une coop ; 3. les coopératives à propriété partagée, où sont partagés des espaces communs.

Ces modes de gestion ont été utilisés à Vancouver et à Edmonton, mais jamais au Québec, sauf pour les coopératives de condominiums. « Les gens ont une approche trop sociale. »

Jean Matthieu, président de la **Confédération québécoise des coopératives d'habitation** (CQCH), qui chapeaute huit fédérations régionales, soutient que les démarches actuelles sont effectuées dans un but de concertation.

Une table de concertation

Récemment, la CQCH a déposé un document d'étude, qui contient des recommandations à la SCHL.

M. Matthieu rejette d'ores et déjà une proposition embryonnaire provenant de la SCHL. « La SCHL voudrait augmenter le seuil de revenu des ménages, de 25 à 30 % (seuil établi afin d'être admissible à la subvention), ce à quoi nous sommes très réticents. Va-t-on financer des coopératives d'habitation sur le dos des plus démunis ? »

Sous la gouverne de l'actuel ministre des **Affaires municipales, Guy Chevrette**, une *Table de concertation en habitation* aura lieu le 23 novembre prochain, à Québec, afin de discuter de la gestion du logement social, des coopératives et des OSBL. En dépit de la récession, qui a durement touché les locataires, les coopératives se portent relativement bien. « De façon générale, ça va très bien. À preuve, des quelque 433 coopératives que nous subventionnons sur l'Île de Montréal, il n'y a eu qu'une seule reprise », indique **Denis Pagé**, directeur du bureau de Montréal à la SCHL.

En somme, personne ne conteste le principe de la coopérative. Par contre, il semble que la formule des *subventions mur à mur* ne tienne plus. La remise en question du financement des coopératives d'habitation était inévitable dans la conjoncture actuelle.

Le **Parti québécois** a pourtant fait la promesse de construire 1 500 unités de logement coopératif à la fin de sa première année au pouvoir, ce sur quoi les intervenants du secteur de l'habitation comptent beaucoup.

JEAN SIAG

L'ABC des coopératives d'habitation

La coopérative d'habitation est régie par la *Loi sur les coopératives* et se définit comme étant « une corporation regroupant des personnes qui ont des besoins économiques et sociaux communs et qui, en vue des les satisfaire, s'associent pour exploiter une entreprise conformément aux règles d'action coopératives » (Art.3).

Auteur de l'ouvrage *La coopérative d'habitation comme association coopérative*, Me **Pierre Sylvestre** rappelle quelques principes fondamentaux de cette loi.

« La coopérative est une entité légale originale, composée d'un conseil d'administration élu par les membres. Il faut être au moins 12 personnes pour fonder une coopérative (Art.7). Les membres ne sont pas des pourvoyeurs de fonds, mais doivent être surtout en mesure de participer personnellement aux objectifs de la coopérative. On y distribue les surplus en fonction des activités de chacun des membres dans la coopérative et non en proportion de leur apport en capital (Art. 4 par.5 et Art. 150). »

Le mouvement des coopératives a pris son envol dans les années 1970, avec la *Loi nationale sur l'habitation* (LNH). En 1973, l'article 15.1 de cette loi fédérale est intégrée afin de permettre à la SCHL de prêter à une coopérative d'habitation un montant égal à l'emprunt.

En 1978, la loi prévoit une contribution supplémentaire, afin de diminuer le taux d'intérêt sur l'hypothèque (fixé à 2 % pour les coopératives) et ce, pour une période de 35 ans.

Enfin, une contribution spéciale est prévue à ceux qui sont contraints de payer un loyer plus élevé que 25 % de leurs revenus bruts. Cette subvention est octroyée selon les revenus de chacun. (JS)

◆Carrefour



LES AFFAIRE$

(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
Courtier immobilier agréé
VANDELAC immeubles ltée

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

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

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

Métro Laurier
Locaux disponibles de 400 à 1 200 pi ca., climatisés, stat. privé. Aussi, studio commercial de 1 800 pi ca., 12 pi de hauteur.
M. Leclair
(514) 384-8191

Boucherville
8 000 pi ca. de bureaux à louer. Finition soignée. Climatisé, stationnement disponible.
(514) 655-6561

Centre d'affaires Ste-Catherine & Crescent
Réceptionniste & secrétariat
Luxueux bureaux meublés
Baux mensuels/annuels
Salles de conférence
BUROLUX
(514) 875-9694

Comptables agréés
Centre-ville, métro McGill. Désirent partager locaux de bureaux avec collègue ou autre professionnnel. Pratique entièrement informatisée incluant tous les services.
L. Genest
(514) 288-9520

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

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

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

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

Centre d'affaires
110 chemin Du Tremblay
Boucherville
Réceptionniste et secrétariat
Meublé ou non
Baux mensuels ou annuels
salle de conférence
(514) 641-1873

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) 287-0778

St-Hubert
Chemin Chambly/ Gaétan-Boucher.
1 000 pi ca. libres immédiatement, climatisés, finition supérieure.
(514) 656-4354

◆ Bâtisses industrielles à vendre

REPRISE DE FINANCE
À VENDRE/À LOUER



Immeuble industriel:
- 91 779 pi ca. divisibles;
- 23 pi hauteur libre;
- située au 8520 Jarry Est, Anjou

J. Di Prospero / J. Côté
(514) 748-5000
Alliance Immobilia inc. - Courtier immobilier agréé

L'ASSOCIATION PULMONAIRE

Ville St-Laurent
Côte-de-Liesse
Hickmore
Immeuble industriel.
107 083 pi ca.,
34% bureaux.
Maxi Courtage 2000 Inc.
Courtier immobilier
(514) 491-5111

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

Plateau Mont-Royal



Complexe en béton, 1963, comprenant: école, chapelle, résidence de 55 chambres, cuisine institutionnelle, salle à manger, ascenseur, 60 000 pi ca. de plancher.

Métropolitain/Pie-IX

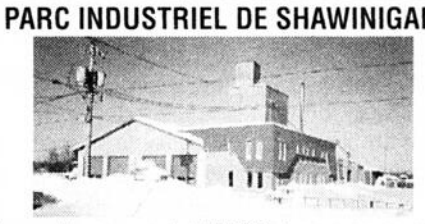


Édifice à bureaux de 5 700 pi ca., zoné commercial, stationnement 20 voitures, air climatisé, système d'alarme, très bonne fenestration.

Serge Couture, C.G.A., Adm. A.
agent immobilier agréé
La Capitale, courtier immobilier agréé
(514) 281-1515

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

PARC INDUSTRIEL DE SHAWINIGAN



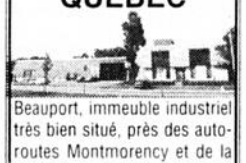
Immeuble commercial 42 500 pi ca avec garage environ de grandeur 50' x 50' avec puits. Terrain de 1 200 000 pi. de terrain. Deux entrées électriques de 600 ampères. Située au 4455, 4e avenue Sud.
(819) 397-2747, M. Camille Boucher

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

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

DRUMMONDVILLE
En bordure de la rte 20, près du restaurant St-Hubert, immeuble de 8 300 pi ca. sur terrain commercial de 75 000 pi ca. À louer en partie ou en totalité, ou à vendre.
(819)472-7838

Près de Granby
Bâtisse de 5 800 pi ca. de plancher. Hauteur intérieure 16 pi. Possibilité de 2 commerces. Disponibilité immédiate. Située au 1260, Principale Est, St-Paul.
(514) 379-9887
(514) 469-4945

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

REPRISE BANCAIRE
Ste-Adèle. Imm. commercial de 16 000 pi ca. de plancher, avec équip. complet de restauration. Site stratégique, excellente visibilité, terrain de plus de 500 000 pi ca. Valeur supérieure à 1 million $.
Prix: 425 000 $.
J.Fortin
La Capitale
Courtier immobilier. agréé
(514) 877-5508

EN FACE DU MÉTRO MONT-ROYAL
17 000 pi ca. d'espace commercial. En prime 14 espaces de stationnement, un site pour la vie.
Vincent Bussière
(514) 597-1801
Trans-Action Mont-Royal
Courtier immobilier agréé

À VENDRE OU À LOUER
Bar avec 75 places, entièrement rénové et motel 11 unités, piscine extérieure, situé route 117 à Val David.
(819) 326-3930

À Sainte-Marie de Beauce
Immeuble commercial, bien situé et achalandé.
Gestion P. Beshro
(418) 658-1228

◆ Gestion
immobilière

PROPRI GESTION INC.
"À votre service depuis 1981"
GESTION D'IMMEUBLES
COPROPRIÉTÉS, PROPRIÉTÉS À REVENUS, COMMERCIALES & INDUSTRIELLES
Service Juridique
Planification financière
Tél.: (514) 625-2210
Fax: (514) 625-2781

◆ Espaces
industriels à louer

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

◆ Commerces

LOCATION D'AUTO
Chambly-Beloeil.
Franchise reconnue.
Établie depuis 6 ans.
Excellent territoire protégé.
Paul A. Gamache
(514) 658-9888

VÊTEMENTS POUR HOMMES
Rive-Sud, commerce établi depuis plus de 45 ans situé au coeur de l'activité commerciale. Clientèle de professionnels, profitabilité supérieure. Vous serez en affaires à un prix raisonnable. Cause de vente: retraite
Jean-Claude Cadieux, agent
Courtier-Habitat St-Hyacinthe
(514) 771-1818

Club vidéo
Commerce bien établi (10 ans), exploitation rentable, situé en Montérégie. Cause: retraite du propriétaire opérateur. Plus de 8 000 membres actifs; plus de 10 000 films. Excellent secteur protégé, complètement équipé, entièrement informatisé. Prix très réaliste.
1-800-363-5469

FLEURISTE À VENDRE
"Une VRAIE occasion"
Montréal-Ahuntsic, établi 1977, excellent chiffre d'affaires, clientèle de choix, potentiel énorme (salons funéraires, hopitaux). Prix d'ami (1.5 X les revenus). Stage pour acheteur sérieux. Option d'achat sur la bâtisse disponible à bon prix.
(514) 384-0344
(514) 539-1839

Montréal
Boutique vêtements pour dames avec salle de couture et équip. Située sur coin de rue à 5 min. de la Plaza Saint-Hubert, depuis 8 ans.
Prix 25 000 $ nég.
(514) 271-8976

Poste d'essence à vendre
Avec service, lave-auto 2 portes: "faites-le vous-même". Situé sur un boul. principal à Laval.
Demander André
(514) 948-2821

Ste-Anne-de-la-Pérade
Bar de 122 places avec 4 logements plus une résidence pour le proprio.
(819) 379-6252

Quincaillerie Rona Anjou
Commerce bien établi, clientèle croissante et diversifiée, exploitation rentable: ch. d'aff.: 850 000 $.
L. Lévesque
(514) 322-3870

Fruiterie
40 min. de Montréal. Volume de 3 millions $ et +. 12 000 pi ca. Bail intéressant. Nouveau concept.
Robert Landry
courtier immobilier agréé
(514) 446-0222

KNOWLTON
Boutique vêtements hommes et femmes. Produits québécois et importation. Rapporte 300 $ / pi ca.
Après 18:00
(514) 534-3424

ESTRIE
Restaurant très alléchant avec magnifique emplacement, équipement neuf. Capacité de 150 places. Pour investisseur très sérieux.
(514) 372-0563

Plats cuisinés
Prêt à manger, traiteur. Nouveau concept. Rive-Sud. Ventes 1 million $. Financement disponible.
Robert Landry
courtier immobilier agréé
(514) 446-0222

Restaurant licencié, cuisine familiale. Rue Laurier, plateau Mont-Royal. Avec immeuble de 4 logements. Revenus annuels nets de 100 000 $ et plus.
(514) 281-6493

$ 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

◆ Espaces commerciaux à louer

À LAVAL
Boul. Lévesque
Voisin caisse et école. 4 000 pi ca., r-d-c., peut être divisé. Idéal pour café-beignes. À bon prix.
Superbe emplacement.
FUTURDEV INC.
(514) 681-1993

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

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble commercial

◆ Financement

Hypothèques
1re et 2eme, prêts commerciaux, réponse rapide, meilleurs taux sur marché. Jour, soir, fin de semaine.
Services Hypothécaires Rive-Nord
(514) 591-3655

◆ Terrains

SUPERBE TERRAIN
Industriel, Boisbriand, 83 000 pi ca. approx., très bien situé sur le boul. Grande-Allée, près de l'usine GM, des autoroutes 15, 13 et 640. Prêt à bâtir.
Frank (514) 648-2371
Bobby (514) 494-1491

Ville de Lorraine
Terrain commercial.
Route 335.
Protégé, 120 000 pi ca.
"Prime spot".
(514) 983-1828

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

Terrain
Rte Transcanada
Sortie 109, Beloeil. 500 pi. de façade - 65 000 pi ca. total. 1 500 pi. de la sortie. Désire vendre ou développer.
(514) 467-1237

◆ 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**



◆Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'est

RÉSIDENCE DE PRESTIGE HEMMINGFORD



Magnifique ferme de 75 arpents près de la frontière Canada-Etats-Unis. Résidence de prestige, moderne, de 12 pièces. Vue superbe sur Montréal. Granges, étang, cabane à sucre moderne, atelier. Excellents revenus tirés de la fabrication du sirop d'érable, du bois, et des droits sur une carrière de pierre naturelle.
349 000 $ (514) 247-3533

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
Superbe domaine. 2 1/2 acres, 225 pi façade, vue incomparable, grand cottage moderne, 4 c.c., 10 km de Magog.
Ferme chemin des pères, site exceptionnel, 319 acres, vue superbe sur lac, résidence 15 pièces, cachet, maison aide fermier, plus bâtiments.
Secteur Georgesville. Secteur de prestige, 97 acres, cottage en pierres, vue dominante, site idéal pour éleveur, Orford, grand choix de propriétés près du ski, 55 000 $ +.
DONALD DUMAS
(819) 868-5000
Groupe imm. Jacinthe Dubé
Courtier immobilier agréé

LAC MEMPHRÉMAGOG
1770 pi, investisseurs, marina (99), camping (150), cottages, terrains, ferme 179 acres, 4 800 000 $.
Linda Gauthier
(514) 539-0311
Trans-Action
Immo-Services Courtier

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

Bedford (B&B)
Victorienne (1885), spacieuse, entièrement rénovée, meublée, sur colline. Seulement 120 000 $. (Reprise)
Michel Cambrini, agent agréé
(514) 248-4242

◆ 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

◆ Région

de Québec

SECTEUR BEAUPRÉ
Île de 660 000 pi ca., possibilité de commerces, en face du Mont Ste-Anne. Prix: 229 000 $.
CARMEN SERVANT
(418) 627-4321
Royal Lepage
Courtier immobilier agréé

Somptueux penthouse
Le summum à Québec, Jardins Mérici, 2 350 pi ca. + terrasse aménagée 740 pi ca. Vue panoramique fleuve. 2 stat. int. 549 000 $.
Richard Parent & Ass.,
courtier immobilier,
(418) 657-2663

◆ Ferme

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

◆ Condos à vendre

LIQUIDATION
120
61
CONDOMINIUMS
ILE DES SOEURS
SQUARE DE LANOUE
74 000 À 119 000 $
TOUT COMPRIS
(514) 766-7111
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

LAC MEMPHREMAGOG
Condo meublé, 2 étages, 2 c.c., foyer au salon, patio bord de l'eau, piscine, quai, au coeur des activités, ski, golf, voile, piste cyclable. 89 000 $.
MICHEL LANGEVIN
Agent immobilier affilié
Re-Max d'Abord.
Courtier immobilier agréé
(819) 822-2222

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

◆ Propriétés à revenus

BEAUPORT
6 X 4 1/2 loués à 100%. Construction 91. Quartier résidentiel. Financement 6%, revenu 36 912 $. Du propriétaire
(418) 847-9770

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

PIERREFONDS
124 log., garages int., piscine, parc de verdure. Loués à 98%. Rev. 900 000 $. Site exceptionnel, locataires de choix, conditions d'achat flexibles.
DONALD ROY
(819) 563-3000
La Capitale Estrie inc.,
Courtier immobilier.

COWANSVILLE
160 logements
(10x16 logements)
rénovés, bien loués.
Prix: 4M $.
Agents protégés.
François Bérubé
(514) 272-3448

◆ Résidences



MONTRÉAL
Rue Sherbrooke, entre jardin botanique et centre-ville. Luxueuse résidence pour professionnel, composée de 9 pièces aux dimensions hors du commun. Façade et côtés en pierre et granite. Terrain de près de 6 000 pi ca. Superficie intérieure de 4 000 pi ca. Climatisation centrale. Isolation acoustique. Deux entrées. Garage chauffé et grand stationnement extérieur. 525 000 $.
Royal LePage Courtier
Raymond Goulet Agent affilié (514) 652-5007

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



Maison 1986, bord de l'eau, Montréal, Riv.-des-Prairies, 15 min. du centre-ville. Faut vendre, cause transfert. 15 pièces, 2 foyer, 3 s. bains, 4 c.c., thermopompe, syst. alarme, terrain 15 000 pieds, vente ou échange pour condo. 389 000 $ à discuter.
(514) 498-8791
(514) 648-1232



Ste-Dorothée
Grand cottage détaché 1986. Piscine creusée, garage, 3 c.c., terrain 7 049 pi ca. Prix: 239 000 $.
Michel Bélair
Re/Max 2000
courtier immobilier
(514) 682-0101

REPRISE DE FINANCE
Rosemère, Rue Westgate



Très grand cottage. Rez-de-chaussée : grande salle fam. avec foyer, s.a.d., salon, cuisine avec Jenn-Air et four encastré, armoire de pin, salle de lavage, salle de bains avec douche, petit bureau ou chambre. À l'étage: un vrai 4 c.c. avec grande salle de bains. Sous-sol prêt pour bachelor avec entrée par l'extérieur. Garage 24'x 30'. Patio en béton 10'x 15'. Revêtement en brique. Chauffage électrique. Terrain de 15 000 pi ca.
(514) 941-0917

◆ À louer

divers

NOTRE DAME DE L'ÎLE PERROT
Maison de prestige,
8 pièces plus garage.
Jour: (514) 855-6070
Soir: (514) 453-9340

IMAGINE

◆ Hors frontière

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

Costa Rica
Nouveau projet, terrains seul. 12 000$, ou avec maisons 40 000 $ US. 200 mètres de la mer. Playa Palma.
(418) 832-5216

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

Reprise de finance
Floride, 70 milles au nord de West Palm Beach. Townhouse 2 étages, 2 c.c., 2 s. bains, salon, cuisine, Florida room, s. à manger. Près golfs et commodités.
Claude
jour (418) 653-4046
soir (418) 872-4474

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

◆ 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

◆ Terrains résidentiels

RÉSERVOIR BASKATONG
- Plus de 100 lots de villégiature disponibles en bordure d'un lac de 325 km ca.
- Superficie de 42 000 pi ca. et plus
- Bonne occasion d'investissement commercial et résidentiel
- Financement disponible
- Aucune obligation de construire

(819) 587-3024 (819) 587-4580

MONT TREMBLANT
À 10 minutes des pentes, beau développement déjà bien commencé. Si vous souhaitez un bord de rivière ou un flanc de montagne, nous avons ce qu'il vous faut. Route pavée, terrains 40 000 pi ca. et plus.
Contactez-moi Michel
Nous acceptons les frais virés, merci!
(514) 964-3017

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

Lanaudière
Près de Val Saint-Côme, 200 acres, face au futur golf. Lac potentiel, vue panoramique. Idéal domaine privé ou investisseur, vente en bloc ou association possible.
(514) 883-8669

BORD DU LAC DES CHATS ST-SAUVEUR-DES-MONTS
Superbe terrain, oasis de paix.
Claudette C. Chénier
Agent immobilier affilié
Royal Lepage
(514) 345-9462

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

Soyez un chef!
SCOUTS CANADA

◆ 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

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises à vendre

HÔTELS - AUBERGES

Royal LePage, par le **Groupe Hôtelier**, offre une variété d'entreprises du secteur récréo-touristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoiries, restaurants haut de gamme, golfs, etc. dans la plupart des régions du Québec telles que **Montréal, Québec, Charlevoix, Gaspésie, Laurentides, Montérégie, Estrie, Saguenay-Lac-St-Jean, Outaouais.**

Notre envergure nationale et nos affiliations internationales nous permettent d'offrir des occasions d'affaires à travers le **Canada et aux États-Unis.**

Le Groupe Hôtelier de Royal LePage assure aussi la mise en marché des entreprises québécoises en Europe.

Confidentialité assurée

LE GROUPE HÔTELIER

Normand Choinière
Agent immobilier affilié
(514) 841-3802

ROYAL LEPAGE

Courtier immobilier agréé

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

Lanaudière

Magasin de meubles, chiffre d'affaires: 2 900 000 $. Situation idéale, commerce en expansion.

Fernand Dontigny, agent immobilié affilié, Re/Max Lanaudière courtier
1-800-265-3008

Lanaudière

Marina, vente et location d'embarcations, très bien située, chiffre d'affaires intéressant, possibilité d'expansion.

Fernand Dontigny, agent immobilier affilié, Re/Max Lanaudière courtier
1-800-265-3008

Nettoyeur Michel Forget

Situé sur la Rive-Sud. Idéal pour propriétaire opérateur.

Tél: (514) 461-1613
Fax: (514) 441-2071

◆ À vendre

divers

STYLOS

personnalisés par gravure professionnelle. Choix de couleurs. Idéal pour cadeaux d'entreprise. Service rapide.

(514) 672-1564

◆ Argents

demandés

Conseiller financier recherche prêteurs privés

Pour prêts de 5 000 à 500 000 $. Taux d'intérêt compétitif.

Services Financiers Rive-Nord inc.
(514) 591-3655

◆ À vendre

divers

INCORPORATION de compagnie à vendre. Aucun passif.

(514) 663-4571

◆ Services spécialisés

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

Complètement **sauté**
Complètement **santé**
Kino-Québec

REVUES ADULTES NON-CENSURÉES AVEC AGENCE ÉTABLIE DEPUIS 6 ANS.
INFO : JOHANNE OU ROBERT
(514) 288-8751

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



ENTREPRISE HOTELIÈRE

Secteur ville de La Baie au Saguenay
baisse importante de prix
1 bar + 1 bar-terrasse + 22 chambres
Information: Léo Waltzing
(418) 544-8365
Services Immobiliers Saguenay
Courtier immobilier agréé

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

CENTRE DE RÉNOVATIONS

- À 8 km de Ste-Adèle
- Bon potentiel
- Conditions avantageuses

(514) 227-5013

◆ Divers

"AUTRUCHES"

Élevage très lucratif. Doublez sans aucun risque votre investissement dès la première année. Investissement minimum requis 16 500 $ (couple). Services d'élevage, d'assurance et financement disponibles. Personnes sérieuses seulement.

1-800-463-9334
Autruches de tout âges disponibles. Prix compétitifs.

COLLECTION PRIVÉE

Vente de tableaux -50%
J.-P. Riopelle / M. Dufour
Y. Breton / R. Roussil
R. Dinel / L. Ayotte
(514) 498-8791
(514) 648-1232

À VENDRE

Système de chauffage électrique à infrarouge, 550 amps, incluant contacteur, 30 postes, installer en trois (3) sections, 4 ans d'utilisation - très bonne condition. Métacor International inc. 120, boul. Industriel, Repentigny J6A 4X7

(514) 582-1810

◆ Services spécialisés

GENS D'AFFAIRES CANADIENS(NES)

Vous déménagez aux États-Unis?
Le pays des opportunités!
Investissez et devenez **résidents permanents**. Savourez le climat de la Floride ou toute autre partie des États-Unis. Du petit commerce de services aux multinationales. **TOUS** sont admissibles.
Nous sommes la **CLÉ** de votre succès!

CAN-AM IMMIGRATION CLINIC INC.
1-800-759-2726 / 1-800-644-2204
Ouvert le samedi

COMMUNICATIONS INTERNES-EXTERNES

Sondages, enquêtes, groupes-cibles
Études de tendances - Analyses de médias
Stratégies de com.: internes-externes, multiculturelles
Études de projets:multi-médias, "autoroutes électroniques"
CHERCHEURS-CONSEILS (universitaires)
(514) 274-6281

Floride/Caraïbes

Pour prendre de l'expansion, distribuer vos produits, études de marché, gestion d'affaires et de projet, représentation, consultez:

Toucan Marketing Corp.
Téléphone / Fax
(407) 369-2119

Libérez-vous de vos achats des Fêtes!

Cadeaux personnels ou corporatifs, garde-robes personnalisées.
Nous magasinons à votre place.

Christiane Marie
(514) 383-1456

◆ Investisseurs demandés

"Le goût de l'eau"

CENTRE D'EAU PURE INC.
The Taste of Water • Pure Water Center

NOUS DÉVELOPPONS UN NOUVEAU CONCEPT DE FRANCHISES. POUR LA VENTE AU DÉTAIL D'EAU EN VRAC - REFROIDISSEURS - APPAREILS DE FILTRATION - ANALYSE, ETC.

NOUS RECHERCHONS INVESTISSEURS PASSIFS

NOUS AVONS UN BLOC D'ACTIONS CATÉGORIE "B" D'UNE VALEUR DE 500 000 $, VENDUES PAR TRANCHE DE 5 000 $ CHACUNE. RETOUR SUR INVESTISSEMENT ANNUEL PRÉVU DE 15%.

POUR INFORMATIONS, CONTACTER:
M. DENIS HENRI S.F.E.
(514) 752-6710 OU 1-800-217-6710

AUTRUCHES

L'investissement le plus lucratif qui soit à l'heure actuelle!

L'organisation la mieux structurée dans l'Est du Canada vous propose, sur un terme, un programme d'investissement unique dans l'élevage d'autruches.

Information et visite sur rendez-vous seulement.

AUTRUCHES, EMEUS
Les Chenais inc.
M. Réjean Laliberté
(514) 471-5362

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

Journal hebdomadaire

Publié depuis 3 ans, en Estrie, recherche partenaires investisseurs.

Contacter Jean
(514) 267-1490

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

◆ 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

INVESTISSEUR CHERCHE OCCASION D'AFFAIRES. COMMERCE OU ENTREPRISE.

FAX:(418) 659-5153

Investisseurs

Occasion d'association avec designer d'expérience pour démarrer entreprise de vêtements sports/denim de gamme intermédiaire.

Louise
Fax: (514) 636-3308

◆ Associés demandés

Agence network marketing recherche 12 associés sérieux, honnêtes et ambitieux désirant diversifier leurs revenus à temps partiel.

Michel Berthet
(819) 263-2465

Distributeurs, conseillers professionnels; gens ambitieux et honnêtes déjà au travail désirant se bâtir des revenus permanents. 300 compagnies majeures. Pour entrevue:

(514) 429-1161

RECHERCHONS ACTIONNAIRES

Pour distribution de portes et fenêtres, très bonne clientèle déjà établie, territoire desservi, Saint-Hubert, Brossard, Greenfield Park et Saint-Lambert.

(514) 594-2850

Attention

Un des 2 associés prend sa retraite. Cherche remplaçant pour administration. Usine d'anodisation d'aluminium et atelier de polissage de métaux. Beaux contrats en main. En pleine expansion.

C.P. 60063, 1080 Grande-Allée, Boisbriand, Qc, J7G 3G4

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

◆ On demande

RECHERCHÉ

Contrats de saison hockey Canadiens, section rouge ou blanc.

(514) 646-7857
(514) 983-5588

◆ On demande

peinture MICCA inc.

BIENTÔT DANS VOTRE RÉGION...

Recherchons gens sérieux pour succursales de vente au détail dans les régions de Québec et Drummondville. Offrons formation, support et expertise. Investissement minime. Connaissances de base requises.

(514) 333-8500 1-800-361-3238

◆ Distributeurs demandés

VORWERK

Recherchons distributeurs

-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

ROUTES DE DISTRIBUTRICES À COLLATIONS PLACÉES

Profits immédiats, financement disponible.

(514) 848-9759

Cherchons distributeur

Manufacturier de détecteur de faux billets, pour le Canada et les États-Unis. Vente en gros ou au comptoir.

(514) 661-6950

◆ 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

◆ Services

financiers

SERVICES FINANCIERS TRIADE

Recherche montage, négociation de dossiers de financement pour hypothèques multirésidentielles, industrielles, ou commerciales.

Marge de crédit d'opérations, ventes et acquisitions d'entreprises.

Appeler
(514) 686-9493
ou (514)744-3320
Paget: (514) 854-8815
Fax: (514) 688-8416

◆ 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

◆ 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

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Nouvelle chute de l'Indice de l'habitation Desjardins

L'*Indice de l'habitation Desjardins* (IHD) a reculé de 3,2 % en septembre, le mois le plus récent pour cet indice précurseur du marché domiciliaire.

L'IHD poursuit donc sa chute en septembre, après des reculs de 3,2 % en août, de 4,5 % en juillet et de 3,2 % en juin.

Pour mesurer la tendance de fond du marché, le **Mouvement Desjardins** fait une moyenne des cinq plus récents mois de l'IHD. Ce nouvel indice, lissé, en est à sa deuxième baisse consécutive en septembre, de 2,7 %. En août, l'IHD lissé avait diminué de 0,5 %.

« À la lumière des derniers résultats, le ressac du marché de l'habitation, qui a commencé au début de l'été, pourrait se poursuivre encore au cours des mois à venir », croit **Danny Bélanger**, économiste au Mouvement Desjardins.

Les quatre composantes de l'IHD de septembre ont reculé par rapport au mois précédent. Le nombre de mises en chantier simples (dans les centres de 10 000 habitants et plus) a reculé de 3,1 %, tandis que l'indice des permis de bâtir du secteur résidentiel a chuté de 8,3 %.

Les baisses des ventes de maisons existantes et de la demande du crédit hypothécaire sont plus modestes, de 1,1 et 0,2 % respectivement.

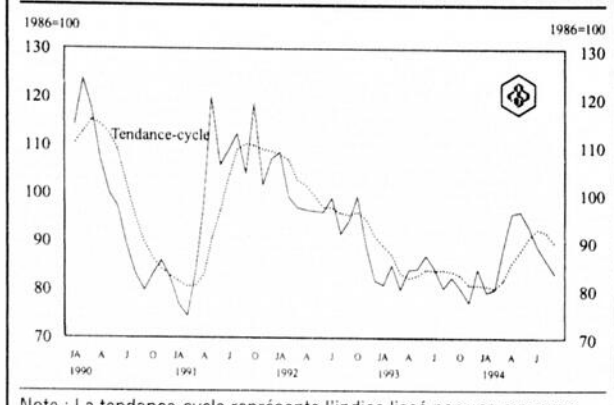
Cette perspective a incité le Mouvement Desjardins à réviser à la baisse ses prévisions de mises en chantier. Cette année, il y aura un total de 35 000 mises en chantier au Québec, estime le Mouvement Desjardins, qui en prévoyait plutôt 36 000 le mois dernier. En 1995, on estime que le nombre de nouvelles unités atteindra 37 000.

« Le marché de la construction demeure un secteur très fragile, qui semble s'ajuster assez rapidement, entre autres, aux fluctuations des taux d'intérêt », a indiqué M. Bélanger.

Selon l'économiste de Desjardins, le gain en 1995 sera modeste justement parce que le taux d'intérêt devraient augmenter légèrement.

FRANCIS VAILLES

INDICE DE L'HABITATION DESJARDINS



Note : La tendance-cycle représente l'indice lissé par une moyenne mobile de cinq mois.

La Bourse de Montréal prend de l'expansion

La **Bourse de Montréal** vient de s'entendre avec son propriétaire, au 800 de la Place Victoria, pour agrandir ses locaux.

L'entente de location avec la **Corporation Magil-Laurentienne**, gestionnaire et co-propriétaire de la *Tour de la Bourse*, porte sur un bail de 15 000 pi² d'une durée d'un peu plus de 10 ans. L'entente comprend toutefois une clause de rétrocession d'autres locaux qui pourrait aller jusqu'à 7 000 pi² dans un an.

L'information nous a été communiqué par **Michel Couillard**, vice-président, location, de Magil-Laurentienne. La Bourse occupe quelque 82 000 pi² dans la Tour qui porte son nom, en excluant l'entente qui vient d'être signée.

Au dire de M. Couillard, la Bourse de Montréal investira un bon montant pour faire un nouveau parquet, mieux adapté aux besoins d'aujourd'hui, et pour rendre la Bourse plus accessible au public, notamment.

Joint au téléphone, **Joan Paiement**, vice-présidente, finances et administration, de la Bourse de Montréal, n'a pas voulu préciser le montant qui sera investi en rénovations.

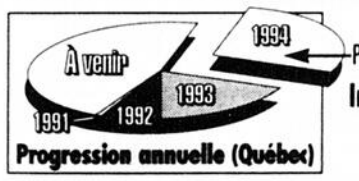
« Nous allons rénover le parquet du côté des produits dérivés, un secteur que nous voulons accroître », a dit M^me^ Paiement. Les rénovations seront terminées en janvier.

Pour M^me^ Paiement, l'entente avec Magil-Laurentienne est simplement un échange de locaux. « Nous libérons certains locaux pour en reprendre d'autres, ce qui résultera en un ajout net de 4 000 pi² de superficie à nos locaux », a-t-elle expliqué.

Avec cette entente, la Tour de la Bourse (1,1 M de pi²) a un taux d'occupation de quelque 91 %, sans compter les locaux commerciaux, au rez-de-chaussée et au sous-sol, estime M. Couillard. (FV)

◆Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000)

SUBWAY® Sandwichs et Salades
La plus grande chaîne de restaurants "*sandwichs et salades*" au monde !
Prenez votre part en '94!


Plus de 9,400 restaurants au monde.
Plus de 90 au Québec d'ici la fin de 1994!
Investissement min.: 35 000$.
Un concept simple avec formation complète.
Franchises disponibles dans votre quartier:
1-800-888-4848 (É.-U.) ou 514-939-1171 (Québec)

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 problème 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**

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

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

PROCHAINEMENT DANS LES AFFAIRES
CAHIER SPÉCIAL **LES FRANCHISES** SOYEZ PRÉSENT
Le 10 décembre 1994
UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS
INFO : (514) 392-9000

INVESTISSEZ DANS LA FRANCHISE **COMPTABLE** NO. 1 EN AMÉRIQUE DU NORD
ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET **COMPTABLES** 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 275 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**

ASSOCIATION DIABÈTE QUÉBEC

◆Carrefour de l'auto

Gabriel
Votre satisfaction est notre fierté

ACURA GABRIEL
4648, boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
Tél.: 696-7777

HONDA
ACURA

HONDA GABRIEL
7000, boulevard Henri-Bourassa Est
Montréal-Nord
Tél.: 327-7777

MAZDA GABRIEL
5333, St-Jacques O.
Montréal
Tél.: 484-7777

mazda
Je me sens bien

TOYOTA
LEXUS

Lexus - Toyota GABRIEL
3333, Côte-de-Liesse
Ville Saint-Laurent
Tél.: 748-7777

NISSAN GABRIEL
9474, St-Michel
Montréal-Nord
Tél.: 384-8400

NISSAN

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

L'étalement urbain se fait sentir

Les maisons perdent moins de valeur en banlieue

Durant la récession, les maisons unifamiliales ont perdu moins de valeur en banlieue que sur l'Île de Montréal. Dans certaines municipalités, la valeur des maisons a même augmenté.

C'est ce qui ressort des sommaires de rôle d'évaluation, déposés au début de novembre par plusieurs villes situées à l'extérieur de l'Île de Montréal. Longueuil et Laval nous ont fourni ces sommaires de rôles. Laval s'est même comparée à diverses villes de la région. Nous reproduisons les principales données dans le tableau ci-contre.

À Laval, la valeur des maisons unifamiliales a chuté de 3,6 % par rapport au dernier rôle. À Longueuil, la diminution moyenne est de 2,6 %. Il s'agit de la variation triennale, entre le rôle d'évaluation de 1992-94 et celui de 1995-97. Dans le premier cas, les valeurs foncières correspondent aux valeurs marchandes de juillet 1990. Dans le second, les valeurs foncières se basent sur le marché de juillet 1993.

Les municipalités éloignées du centre de Montréal semblent avoir bénéficié de l'étalement urbain.

Plusieurs d'entre elles ont vu s'accroître la valeur de leurs maisons au cours des dernières années. C'est le cas de La Plaine (+ 4,1 %), de Lachenaie (+ 2,6 %), de Le Gardeur (+2 %) et de Repentigny (+ 1,2 %).

Pour s'assurer de l'exactitude des variations, les services d'évaluation des villes ont comparé le même bassin d'immeubles pour les rôles triennaux 1992-94 et 1995-97, laissant de côté les immeubles construits entretemps.

Pas de transfert fiscal en banlieue

Sur l'Île de Montréal, les propriétaires ont été moins chanceux.

En moyenne, les valeurs ont chuté de 8,5 % sur le territoire de la **Communauté urbaine de Montréal** (CUM) durant ces trois ans.

Par exemple, à Mont-Royal, la valeur des maisons unifamiliales a chuté de 14,7 %. Le recul a été de 6,9 % à Montréal, de 9,7 % à Outremont, de 5,7 % à Kirkland et de 7,7 % à Pierrefonds. Ces secteurs ont été plus fortement touchés en raison de la forte concentration de propriétés luxueuses, échaudées par la récession. En comparaison, la valeur des maisons a diminué de 3,5 % à Anjou, de 5 % à Saint-Léonard, de 3,8 % à Saint-Laurent et de 3 % à LaSalle.

Dans les villes de banlieue, il n'y aura pratiquement pas de transfert du fardeau fiscal des grands propriétaires vers les petits.

Sur le territoire de la CUM, les propriétaires résidentiels devraient absorber une forte hausse de taxes foncières, leurs maisons ayant perdu moins de valeur que dans le cas des propriétaires de maisons luxueuses ou d'immeubles commerciaux, industriels ou de bureaux.

Ce transfert est attribuable au fait que le taux de taxe foncière générale est le même pour tous les types de propriétaires.

Pour chaque municipalité, si le budget est gelé, la hausse moyenne du compte de taxes foncières résidentielles devrait être équivalente à l'écart entre la chute de la valeur des maisons unifamiliales (1ère colonne de notre tableau) et la chute de la valeur foncière totale (4e colonne). Pour faire une telle estimation, il faut émettre l'hypothèse que les administrateurs locaux retireront les mêmes revenus de taxe d'affaires et de surtaxe des entreprises.

Immeubles non résidentiels

À Laval, la valeur des immeubles industriels et de bureaux a chuté beaucoup plus fortement qu'à Longueuil, soit de 12,2 et 14,3 % respectivement, comparativement à 4,3 et 9,7 %. Le recul de ces deux catégories est encore plus important à Montréal : 23,4 et 24,7 %.

Une seule ville a vu ses immeubles de bureaux prendre de la valeur au cours des trois années qui séparent les deux rôles : La Plaine. En moyenne, la valeur des quelques immeubles de bureaux qui y sont situés a bondi de 12,3 %. Par ailleurs, il semble que la valeur des bâtiments industriels de Deux-Montagnes et de Repentigny ait augmenté respectivement de 11,4 et de 0,7 %.

FRANCIS VAILLES

VARIATION DE LA VALEUR DES IMMEUBLES DANS CERTAINES MUNICIPALITÉS[1]

	Maisons unifamil. (en %)	Immeubles de bureaux (en %)	Immeubles industriels (en %)	Total (en %)
Laval	- 3,6	- 12,2	- 14,3	- 5,3
Longueuil	- 2,6	- 4,3	- 9,7	- 3,4
Deux-Montagnes	- 0,7	- 2,9	+ 11,4	- 0,8
La Plaine	+ 4,1	+ 12,3	- 4,0	+ 4,5
Lachenaie	+ 2,6	- 2,7	- 0,6	+ 3,0
Repentigny	+ 1,2	- 2,4	+ 0,7	+ 1,5
Saint-Eustache	+ 0,2	- 7,2	- 11,2	- 1,7
Montréal	- 6,9	- 23,4	- 24,7	- 13,1
CUM	- 8,5	- 23,0	- 22,4	- 12,4

[1] : Il s'agit des variations de valeurs foncières entre le 1er juillet 1990 et le 1er juillet 1993.

Sources : villes mentionnées **Tableau : LES AFFAIRES**

Les ventes de maisons chutent dans trois régions sur cinq au Québec

Les ventes de maisons existantes en octobre ont reculé dans trois des cinq régions du Québec répertoriées par l'**Association canadienne de l'immeuble** (ACI).

En Mauricie (Trois-Rivières), les ventes de maisons usagées ont diminué de 28,1 % en octobre, comparativement à 19,5 % à Montréal et à 10,4 % à Québec. En Outaouais et au Saguenay/Lac-Saint-Jean, les agents immobiliers ont accru le nombre de leurs ventes respectivement de 43,2 % et de 28,6 %.

Dans l'ensemble des 25 principaux marchés canadiens, le nombre de vente a reculé de 11,2 %, à 13 388 unités. Il s'agit des ventes réalisées par l'entremise du *système inter-agences* (SIA/MLS).

Selon **Gary Schnarr**, président de l'ACI, les acheteurs devraient se faire plus nombreux au fur et à mesure que l'emploi augmentera. « Entre-temps, nous conseillons aux acheteurs éventuels de se procurer dès maintenant un prêt hypothécaire pré-approuvé, afin qu'ils se protègent contre les hausses de taux hypothécaires. »

Les experts s'attendent à une hausse importante des taux d'intérêt aux États-Unis, ce qui aurait pour effet de faire augmenter les taux canadiens, en raison de la mobilité du capital.

Voici le prix moyen des propriétés qui ont trouvé preneur entre janvier et octobre dans certains marchés, avec, entre parenthèses, la hausse sur la même période de l'an dernier : Vancouver, 303 582 $ (+ 7,7 %), Toronto, 209 547 $ (+ 0,9 %), Montréal, 114 011 $ (- 0,3 %) et Québec, 88 573 $ (+ 0,2 %). (FV)

La Maison Grise

POURTANT TOUT CE QU'ELLES SOUHAITENT, C'EST POUVOIR RENTRER À LA MAISON.

CERTAINES FEMMES PASSENT LEUR JOURNÉE AU GRAND AIR.

La situation n'est pas rose. Chaque jour, le nombre de femmes en difficulté augmente. Démunies, désorientées, elles ont besoin d'un toit pour se reprendre en main. Donnez-leur la clé

Soirée Bénéfice IMAX, le lundi 28 novembre 1994
Sous la co-présidence d'honneur
de Monsieur **Alain Guilbert, Publications Transcontinental**
et de Madame **Monique Dubois Léonard, Coscient Marketing**
Vieux-Port de Montréal, à l'angle des rues de la Commune Ouest et Saint-Laurent
Cocktail à 18h30, représentations à 19h30
Titres: «À VOL D'OISEAU» et «IMAGINE» 3-D

AU PROFIT DE LA MAISON GRISE DE MONTRÉAL

BILLETS

Nom: _____
Adresse: _____
Code Postal: _____
Contact: _____ Tél.: _____

1- Billet (100$ chacun)*: _____ X 100$ Montant $: _____
2- Don*: Montant $: _____
* déductible d'impôt

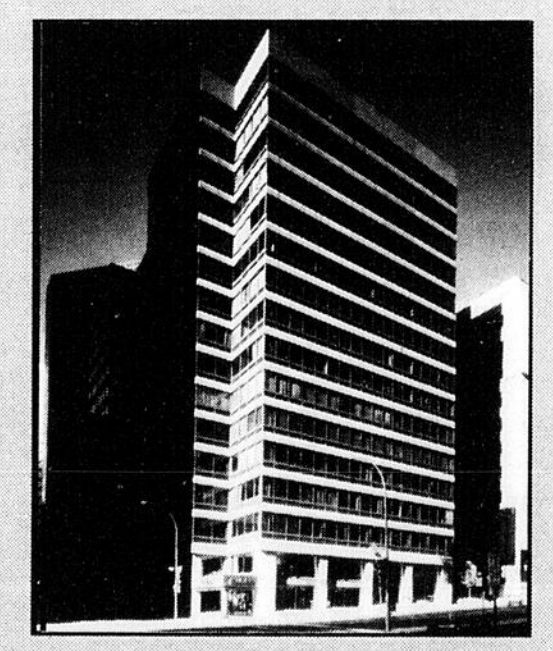
Veuillez adresser votre chèque sans tarder à:
La Maison Grise: 5540 Charlemagne, Montréal (Québec) H1X 2H7

Pour reseignements: Marie-France Thibaudeau
La Maison Grise au (514) 722-0827

No. d'enregistrement fédéral: 0774588-57

625 PRÉSIDENT KENNEDY

OFFRE DES BUREAUX NEUFS POUR OCCUPATION IMMÉDIATE



AUCUN LOYER À PAYER LES 3 PREMIERS MOIS

- Bureaux neufs jamais occupés
- Matériaux de qualité
- Corridors communs rénovés
- Solidité financière des propriétaires
- Accès direct au métro & ville souterraine
- Salle de conférence commune sans frais pour les locataires

Pour informations
Sauvernier
(514) 847-7511
COURTIERS PROTÉGÉS

Le marché immobilier est sur la voie de la reprise, selon Royal LePage

Les marchés immobiliers commercial, industriel et de bureaux sont sur la bonne voie de la reprise, selon **Royal LePage**.

Déjà, certains marchés affichent des signes encourageants de reprise, notamment le marché des locaux industriels, souligne la firme de courtage, dans son enquête annuelle.

Inoccupation des locaux industriels : 11,1 %

Dans le Grand Montréal, le taux d'inoccupation des locaux industriels a reculé de 1,8 point de pourcentage depuis un an : il s'est fixé à 11,1 %. Au cours de la dernière année, les taux de location ont légèrement diminué : ils ont atteint quelque 3,25 $ le pi². Les taxes et les frais d'exploitation ont fait augmenter de 2,25 $ le pi² les frais d'occupation des locaux industriels. Le loyer dépend évidemment de la proportion de locaux finis.

À la fin de 1994, la demande nette de locaux industriels aura atteint 5,5 M de pi² pour l'ensemble de l'année dans la Grand Montréal. C'est une nette amélioration sur les deux dernières années, où l'absorption a été négative.

En 1994, l'équivalent de 1,2 M de pi² de locaux industriels ont été construits dans la région. Il s'agissait principalement de bâtiment fait sur mesure pour des locataires.

Demande de locaux industriels avec hauts plafonds

Selon Royal LePage, les besoins spécifiques du secteur manufacturier et de la distribution, en croissance, entraîneront une hausse de la demande des locaux d'une superficie de 5 000 à 30 000 pi² qui comportent de hauts plafonds, notamment ceux situés dans des immeubles à locataires multiples de l'ouest de l'Île de Montréal.

Le marché des immeubles de bureaux est plus mal en point, malgré certaines améliorations. Dans le centre de Montréal, Royal LePage parle d'un taux d'inoccupation de 16,5 %, en baisse d'un point de pourcentage sur l'an dernier.

Cependant, la hausse du taux d'inoccupation des bureaux en banlieue annule les gains pour l'ensemble du marché. En banlieue, la proportion de locaux à louer atteint 19,4 %.

Globalement, le marché des bureaux de la région affiche un taux d'inoccupation de 17,8 %, un niveau comparable à l'an dernier.

Déménagements

En 1995, estime la firme de courtage, la demande nette sera de 450 000 pi², ce qui devrait faire baisser le taux d'inoccupation global à 17,5 %, puisqu'aucun nouvel immeuble ne devrait voir le jour.

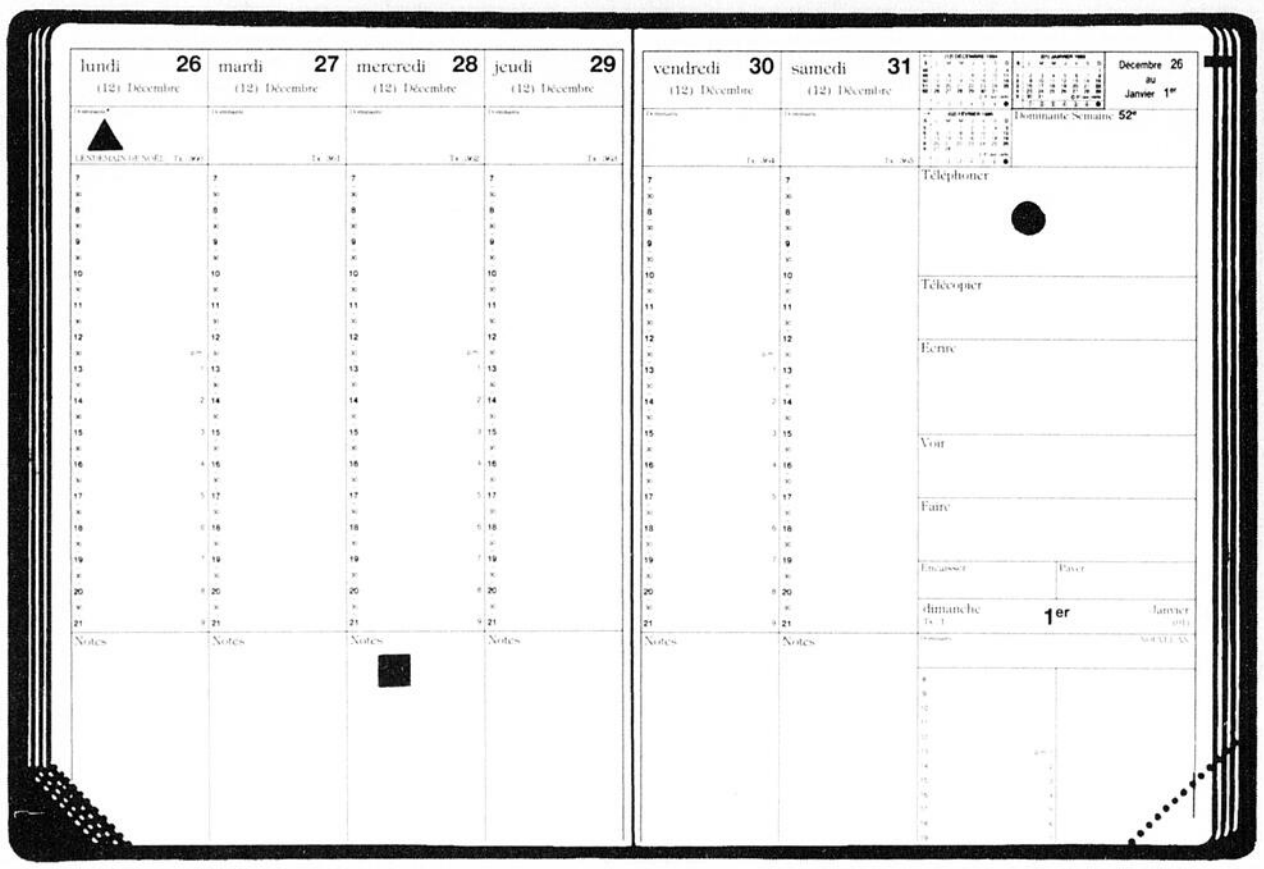
« Les déplacements de locataires vers des installations plus récentes ou mieux situées exerceront une pression supplémentaire sur les immeubles de catégorie B et les propriétés de catégorie A plus anciennes dans le centre de Montréal », explique le courtier Royal LePage.

Dans le centre de Montréal, l'inoccupation devrait reculer à 16,3 %. En banlieue, on prévoit une baisse à 19 %.

Enfin, les loyers des locaux commerciaux devraient se raffermir au cours de la prochaine année, estime Royal LePage, compte tenu de la croissance de l'activité du commerce de détail et de la baisse de l'inoccupation.

FRANCIS VAILLES

QUO VADIS. L'"AGENDA PLANNING"® ON N'A RIEN INVENTÉ DE MIEUX.



▲ la "Dominante"® ● les cases spéciales ■ les notes journalières

Créé par Quo Vadis l'"Agenda Planning"® présente un système clair, fonctionnel, facile à utiliser pour une gestion personnalisée du temps.

quo vadis

Avec la trilogie :
▲ "Dominante"® du jour,
● cases spéciales hebdomadaires,
■ notes journalières ; d'un seul coup d'œil votre semaine est organisée.

QUO VADIS INTERNATIONAL Ltée

243 Avenue Dunbar - Montréal (P.Q.) H3P 2H4 - Tél. : (514) 342-3919, *sans frais* : 1-800-361-5546 – Téléfax : (514) 342-7877

Postez à : QUO VADIS INTERNATIONAL Ltée - 243 Avenue Dunbar - Montréal (P.Q.) H3P 2H4

Je désire recevoir gracieusement et sans obligation votre catalogue 24 pages en couleur Format 8½"x11¾"-21x29,7 cm

❑ Pour mon usage personnel

❑ Pour promotion de fin d'année pour mon entreprise

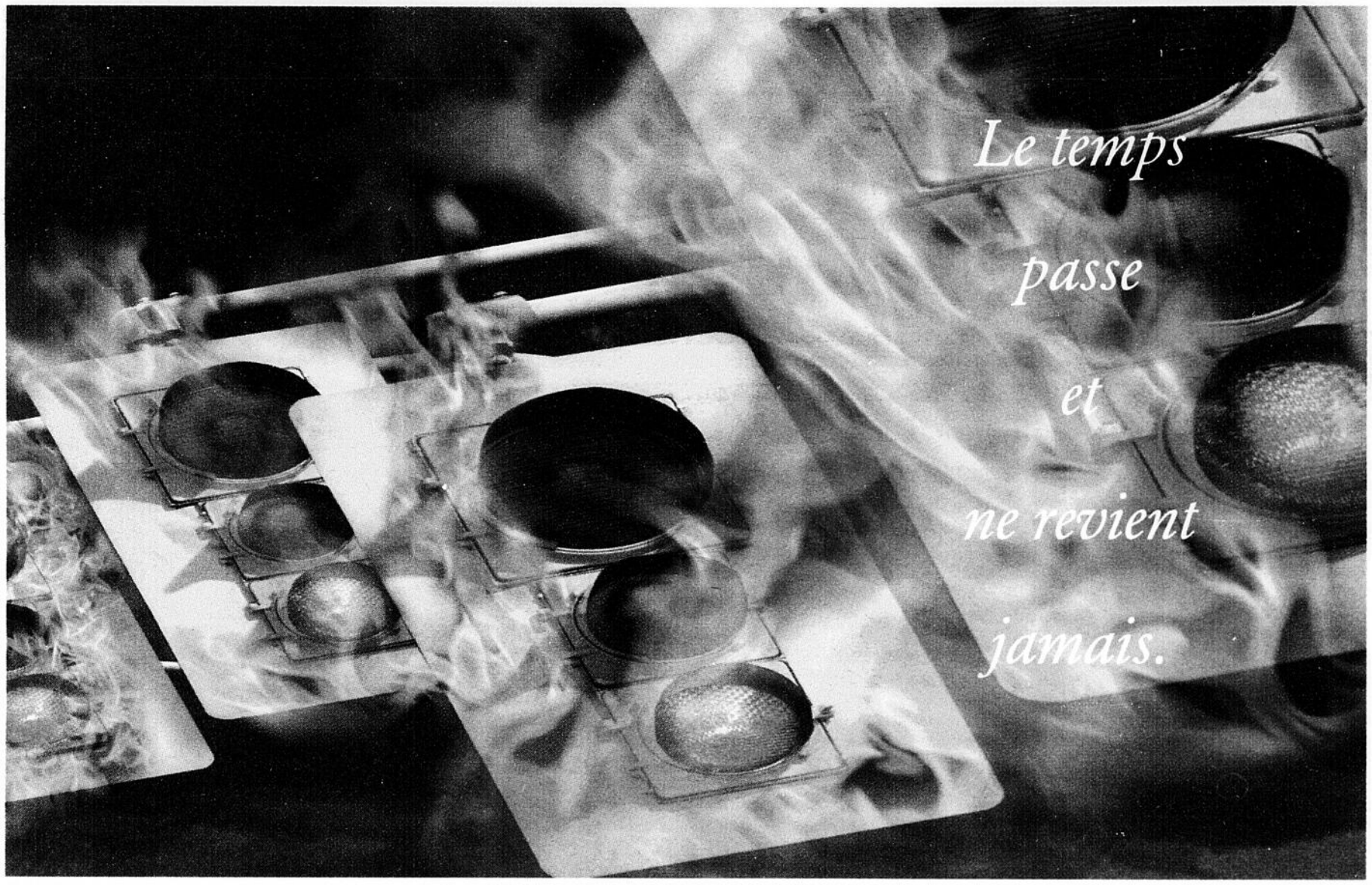
❑ La liste des distributeurs de ma ville

AFF

NOM .....
TITRE .....
SOCIÉTÉ .....
ADRESSE .....
VILLE ..... PROVINCE .....
TÉLÉPHONE ..... CODE POSTAL .....

TOUT FEU, TOUT FLAMME !





AVEC LA NOUVELLE EAGLE TALON TSi, VOUS RATTRAPEZ RAPIDEMENT LE TEMPS PERDU... ET BEAUCOUP D'AUTRES SENSATIONS OUBLIÉES. L'HABITACLE INTÉRIEUR ENVELOPPANT INVITE LE CORPS ET L'ESPRIT À PRENDRE RÉSOLUMENT LES COMMANDES. LA TRANSMISSION INTÉGRALE CONFIRME SANS HÉSITATION VOTRE COMMUNICATION PASSIONNÉE AVEC LA ROUTE. LES 210 CHEVAUX DE SON TURBO VOUS PROPULSENT À 100 KM EN MOINS DE SEPT SECONDES. ET POUR MAÎTRISER PARFAITEMENT VOS ÉMOTIONS, VOUS POUVEZ CHOISIR LES FREINS ABS. LA NOUVELLE TALON TSi. PARLEZ-EN À NOS RIVAUX. IL SEMBLERAIT QU'ELLE LEUR MET LE FEU !

CHRYSLER CANADA 1 800 361-3700

EAGLE
TALON