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

SEMAINE DU **15 AU 21 AVRIL 1995** Vol. LXVII N° 14 96 PAGES **1,95 $**

VOUS AVEZ DIT VISIONNAIRE?

La comptable agréée peut vous aider à analyser votre situation sous des angles nouveaux et, ainsi, vous faire profiter de cette vision globale nécessaire au développement de votre entreprise.

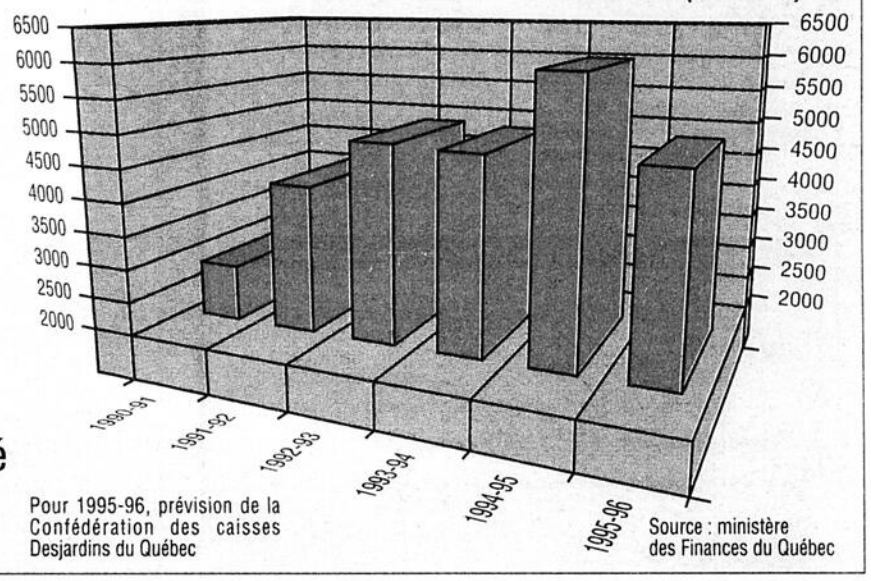
CA Comptables agréés du Québec

BUDGET DU QUÉBEC : DÉFICIT PROBABLE DE 5 MILLIARDS

La création d'emplois est faible et le nombre de mises en chantier est fortement en baisse. Les revenus de l'État risquent donc d'être moins élevés que prévu. Pour le ministre des Finances, Jean Campeau, le prochain budget tient de la quadrature du cercle. Il doit réduire les dépenses sans déplaire aux groupes qui appuient le projet de souveraineté de son gouvernement

pp. 2-3

DÉFICITS DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (EN M$)



Pour 1995-96, prévision de la Confédération des caisses Desjardins du Québec

Source : ministère des Finances du Québec

FINANCE

FOREX PRÉPARE LE TERRAIN AU FINANCEMENT D'AUTRES PROJETS

Après une année exceptionnelle, le Groupe Forex prépare une émission d'actions pour financer une autre usine de panneaux à Maniwaki **p. 43**

QUÉBEC-TÉLÉPHONE VEUT AUGMENTER SES VENTES DE 10 % PAR ANNÉE

La déréglementation et les nouvelles technologies, dont la téléphonie cellulaire, favorisent la croissance de Québec-Téléphone **p. 44**

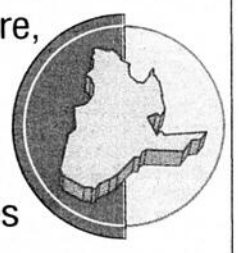
FAIRFAX FINANCIAL : UNE IMITATION CANADIENNE DE BERKSHIRE HATHAWAY

Le conglomérat torontois actif dans l'assurance ressemble à la société du génial Warren Buffett **pp. 46-47**

PIERRE GAUTHIER FRAPPE ENCORE, MAIS DANS LE DIAMANT

Le célèbre promoteur a fait de la découverte de diamants par KWG à la Baie James un événement médiatique **pp. 54-55**

GASPÉSIE/ÎLES-DE-LA-MADELEINE



Pour survivre, la région devra transformer elle-même ses ressources

pp. 25 à 31

RELANCE DES VÊTEMENTS IRVING SAMUEL

W.I.M. international prévoit avoir près de 400 employés au Québec dans trois ans pour fabriquer les produits Irving Samuel et les jeans Edwin **p. 7**

CAHIER SPÉCIAL

LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

La Montérégie, la Beauce et Montréal sont les trois régions les plus prometteuses, selon un panel d'experts interrogés par LES AFFAIRES

pp. B-1 à B-12

LA CONSTRUCTION : UNE INDUSTRIE PEU COMPÉTITIVE ET SURRÉGLEMENTÉE

L'industrie québécoise de la construction est dominée par des sociétés étrangères et tend à se marginaliser. C'est ce qu'affirme un rapport préparé par le Groupe Secor. L'industrie, peut-on y lire, est à ce point préoccupée par ses relations de travail qu'elle a négligé les autres aspects de son développement

pp. 4-5

SSQ VIE
Les spécialistes en assurance collective

Nous gagnons à être connus!

Pour savoir pourquoi, parlez de nous à votre conseiller ou appelez-nous.
Québec : (418) 681-9881 • Montréal : (514) 521-7365

14
0 66713 00152 9

LE POINT

Le prochain budget du Québec : déficit probable d'environ cinq milliards de dollars

Il serait étonnant que le ministre québécois des **Finances**, **Jean Campeau**, puisse faire mieux qu'un déficit de cinq milliards de dollars pour 1995-96.

Robert Normand, économiste à la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins**, l'estime pour sa part à 4,9 milliards de dollars. M. Normand nous a par ailleurs avoué que sa prévision, faite dans la foulée des prévisions de dépenses présentées par la ministre **Pauline Marois**, était plutôt optimiste du côté des revenus. « Ce qui est inquiétant, a dit M. Normand, c'est que l'emploi ne monte pas. »

En fait, il ne s'est créé que 15 000 emplois sur une base déssaisonalisée au Québec entre décembre 1994 et mars 1995. C'est pourquoi le taux de chômage est en hausse dans plusieurs agglomérations québécoises, à l'exception de la région de Montréal.

Autre signe inquiétant, le nombre des mises en chantier n'a été que de 15 600 en mars sur une base annuelle déssaisonalisée, un creux qui ne s'était pas vu depuis 1982. En outre, les ventes de voitures neuves au premier trimestre au Canada sont en baisse de 12,9 % comparativement à la même période en 1994. Tout cela explique pourquoi la demande de crédit est très faible. Autre mauvaise nouvelle, les livraisons manufacturières des entreprises du Québec ont baissé de 2,3 % en janvier, après avoir chuté de 7,2 % en décembre.

Anémie fiscale

Un déficit de cinq milliards serait d'un milliard plus élevé que celui qu'avait prévu l'ex-ministre libéral **André Bourbeau** pour l'exercice 1995-96 dans son budget du 12 mai 1994. M. Bourbeau avait en effet estimé à 3,9 milliards le déficit de l'exercice qui a débuté le 1er avril.

On se rappellera qu'André Bourbeau avait beaucoup surestimé les revenus de l'exercice 1994-95. Au lieu des revenus de 37,3 milliards, dont 29,6 milliards de revenus autonomes (7,7 milliards devant venir du fédéral) prévus pour 1994-95, Jean Campeau prévoyait, en décembre dernier, finir cet exercice avec des revenus de 36,1 milliards, soit 1,2 milliard de moins; les revenus autonomes s'acheminaient vers un manque à gagner de 750 M$ et les transferts fédéraux étaient estimés à 450 M$ de moins.

Sur les 750 M$ de revenus autonomes de moins, l'impôt des particuliers devait rapporter 395 M$ de moins (abstraction faite de l'effet des nouveaux moyens de perception annoncés par Jean Campeau) et l'impôt des sociétés devait produire 95 M$ de moins. Ces manques à gagner respectifs représentent 3,3 % et 4,3 % des recettes révisées pour ces deux sources de revenus. Pourtant, le produit intérieur brut du Québec s'est accru de 3,4 % en 1994.

Cette anémie fiscale risque de se prolonger en 1995-96 en raison de la très faible progression de l'emploi, des hausses très faibles des salaires (de 1,5 à 2,5 % dans le secteur privé et gel dans le secteur public) et de la faiblesse des ventes au détail (+0,8 % en janvier et +0,7 en décembre).

L'indicateur le plus en hausse est celui des profits des compagnies, mais Québec ne peut espérer d'importantes recettes de cette source puisque les taux d'imposition sur les profits des compagnies sont faibles; en revanche, les taxes sur le capital et la masse salariale sont élevées; cette stratégie (baisse des taux d'impôt et hausse des taxes sur la masse salariale et le capital) avait été élaborée par nul autre que **Jacques Parizeau**, alors ministre des Finances, pour protéger les revenus du gouvernement lors des récessions.

JEAN-PAUL GAGNÉ

LES AFFAIRES
Service aux abonnés
(514) 392-2010
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

Agroalimentaire .....35 à 39
À surveiller 46-47
Bourses .....66 à 71
Éditorial 6
Femme entrepreneure 20
Finances personnelles 62
Fiscalité 40-41
Fonds mutuels 60-61
Gagnants/perdants.....66
Immobilier.....75 à 83
Marketing 32
Pouls de l'économie 8
Relève 14
Ressources humaines.....24
Ressources nat. .....54 à 57
Résultats financiers.....72-73
Revue des marchés 65
Taux d'intérêts.....64
Votre argent 58-59

Courrier de la deuxième classe Enregistrement no 0923

Démarrage d'entreprises

(A.E.C. 901.79)

Vous désirez vous lancer en affaires. Mettez toutes les chances de votre côté en vous inscrivant à une formation spécialement conçue pour vous.

Avantages
- Formation complète en démarrage d'entreprises
- Encadrement des participants tout au long de leur cheminement
- Gratuité scolaire

Au programme
marketing, comptabilité, finance, fiscalité, communication, négociation et vente, rédaction du plan d'affaires, etc.

Rencontre d'information et d'inscription
le mercredi 19 avril à 19 h, local S-126
Pavillon Ignace-Bourget, 10500, avenue de Bois-de-Boulogne, Montréal

IMPORTANT
Veuillez apporter votre relevé de notes du secondaire V ainsi que votre certificat de naissance ou tout autre document officiel (ex.: passeport).

Renseignements : 332-3000, poste 313

95-283

Collège de Bois-de-Boulogne
L'avenir en formation
ÉDUCATION DES ADULTES
Le Collège de Bois-de-Boulogne est membre du Regroupement des collèges du Montréal métropolitain

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?

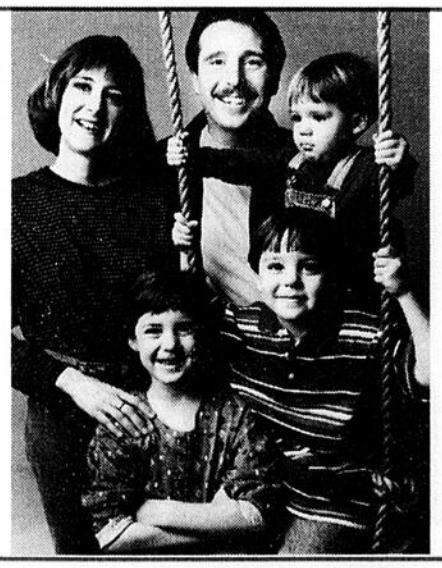
en IMMOBILIER?
Agent ou courtier au Québec?
Agent ou courtier en Floride?
en INFORMATIQUE?
ACT pour la vente
MS Office pour l'entreprise
en INTERNET?
Apprenez à naviguer
Apprenez à y faire des affaires
Demandez notre dépliant de COURS ET SÉMINAIRES
(514) 277-2117 • 1-800-361-9972
Fax: (514) 276-1118

Collège *Jean-Guy Leboeuf* depuis 1954
5277, avenue du Parc, Montréal H2V 4G9
Adm. A. Économiste et Andragogue
Lisez le livre «Arrêtez d'avoir peur et croyez au succès»

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abattoir des Iles-de-la-Made. .. 26
AGD int. (Gr.) 7
Air Canada 50-51
Alcan 56,66
Almiria 9
AMD 48
Amisk (Corp. dév. régional) 43
Archambault Musique 10
Ashton Mining Corporation 57
Ashton Mining of Canada ... 54-55
Ass. Royale (Gr.) 22
Avenor 49
Banque CIBC 71
Banque de Montréal B-4
Banque Nationale B-4
Banque Royale 7
Beatrice Foods 10
Berkshire Hathaway 46-47
BMTC (Gr.) 45
Bose Corp. 9
Brasserie McAuslan 35
Bruncor 44
Cadence Communications 22
Canadian Tire 22
Canadien Pacifique 76
Canderel 76
Cartons St-Laurent 49
Centre de ski Pin Rouge 30
Château Madelinot 26
Cimbec Canada 29
Cinram 72
Compaq Computer 48
Coopers & Lybrand Conseil 38
Cossette (Gr.) 32
Cott 72
Cream Clothing Company 7
Culinar 10
Cyrix Corp 48
Dalmy's 45
DCA Advertising 22
Delrina 66
Denro 74
Denyvan (Ressources) 57
Devencore 83
Dia Met Minerals 54-55
Diadem Resources 57
Diamond Fields Res. 66
Distributeur Tapico 20
Dofasco 71
Du Pont 65
Dylex 45,71
Enregistrement ANALEKTA 14-15
Estrie-Richelieu (Gr.) 18
Fairfax Financial Holdings .. 46-47
Fernau Avionics 74
Financière Power 63
Firan Corporation 74
Forex (Gr.) 43
Future Electronic 48
Granisko (Ressources) 74
Guillevin International 52
HMV 10
Hydro-Québec 27
Intel Corp. 48
Intern. Aqua foods 73
Kenetech 27
Kom International 38
Kondresco 9
KWG (Ressources) 54-55
Lac (Minerais) 54-55
Laiterie Baie-des-Chaleurs 29
Leonard, Chevalier, Bernard ... 77
Les Plats du Chef 35
Loblaws 10
Loto-Québec 28
Mallette Maheu B-2,4
Marchands Unis 13
Matsushita Electric Industrial ... 65
MCA 65
Meloche Monnex 18
Metall Mining 57
Métro-Richelieu 10
Metrowerks 66
Minorca (Ressources) 57
Monopros 54-55
Mouvement Desjardins B-2,4
NexGen Inc. 48
Noranda 56
Noront Resources 57
Northern Telecom 9
Ohméga (Gr.) 30
Orco (Ressources) 57
Panorama 22
Plastique AVS 22
Power Corporation 63
Price Waterhouse B-2,4
Promutuel (Gr.) 13
Provigo 73
Pure Gold Resources 57
Québec Téléphone 44
QUNO 14
R&M Metaltek 9
Reitmans 45
River Road 71
Sablinex 29
San Francisco (Boutiques) 45
Sayem, Belleau & ass. 39
Scierie des Outardes 14
Seagram 65,66
Secor (Gr.) 4-5
Sécurité Nationale 18
Set Ha 31
Spider Resources 54-55
Spielo Gaming Int. 28
Stat-Opex 39
Ste-Geneviève (Res.) 54-55
Sun Life 76
Sybase 66
Thibault, Messier, Savard 76
Tower Records 10
Turcotte (Thermopompes) 22
United Dominion 52
Université Laval 26
Virgin 10
W.I.M Int. (Gr.) 7
Westcliff 10
Wise (Magasins) 45

« Dans la cour de notre prochaine maison, je vois un vieux chêne avec une balançoire comme quand j'étais petit ! »



VisionPersonnelle℠ : Propriétaire de maison

Vous êtes sur le point d'acheter la maison de vos rêves ou de renouveler votre prêt hypothécaire ? La Banque CIBC peut vous aider à épargner des milliers de dollars en intérêts et rembourser votre prêt hypothécaire plus vite.

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

BANQUE CIBC
On voit la vie de *votre* façon.℠

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

Le prochain budget de Jean Campeau tient de la quadrature du cercle

Pour le ministre **Jean Campeau**, le prochain budget tient de la quadrature du cercle. Toutefois, il pourrait recourir à des hausses de taxes sélectives.

Son premier ministre lui a rappelé, le jour même de son assermentation comme ministre des **Finances**, sa promesse d'éliminer en deux ans le déficit des dépenses courantes, dites d'épicerie, par opposition aux dépenses de capital.

Or, les dépenses courantes, qui sont estimées à 4,6 milliards en 1994-95, ont été prévues à 3,4 milliards pour 1995-96 par la présidente du **Conseil du trésor**, **Pauline Marois**, dans ses prévisions de dépenses du 23 mars.

Pour éliminer le déficit des dépenses courantes, tel que demandé par **Jacques Parizeau**, M. Campeau devrait réduire ce déficit d'au moins la moitié dès 1995-96, ce qui l'obligerait à commander à Mme Marois de nouvelles compressions et à hausser fortement les impôts. L'une et l'autre de ces hypothèses ne sont réalistes. Rappelons que Mme Marois a gelé à 36,3 milliards les dépenses de programmes, ce qui a nécessité des compressions de 1,3 milliard.

Il est certain que la promesse de M. Parizeau ne sera pas respectée. Il en mettra la faute sur Ottawa puisque le Québec subira 27 % de la baisse du *Transfert social canadien* (enveloppe qui recevra les contributions fédérales à l'éducation, à la santé et au bien-être social) en 1996-97.

Jean Campeau fait face à une situation très complexe.

L'hypothèque référendaire

À part le premier ministre Parizeau, Jean Campeau est probablement celui qui voit le plus nettement l'épée de Damoclès que constitue le référendum.

Puisque le gouvernement ne peut prendre le risque de mécontenter la population avant cette échéance, devenue mouvante, M. Campeau se retrouve prisonnier d'une situation qui l'empêche de prendre des mesures draconiennes au plan des dépenses.

De plus, il serait d'autant plus malavisé de recourir à des hausses importantes des taxes que les autres gouvernements du Canada refusent d'accroître les leurs.

Six provinces ont jusqu'à maintenant présenté des budgets prévoyant des surplus : la Colombie-Britannique, la Saskatchewan, le Manitoba, le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Édouard.

L'Alberta prévoit un déficit, mais il y a fort à parier qu'il s'agit d'une tactique du gouvernement de **Ralph Klein** pour continuer à sabrer ses dépenses; l'Alberta a réalisé un surplus en 1994-95, tout comme la Saskatchewan, pourtant dirigée par un gouvernement néo-démocrate.

L'autre épée de Damoclès qui pend sur le budget de Jean Campeau est la surveillance attentive des agences de notation de crédit.

CBRS, de Montréal, a baissé la cote du Québec en décembre, après la révision budgétaire de M. Campeau, mais c'est le verdict des grandes agences new-yorkaises **Moody's** et **Standard & Poors** (S&P) que craint le ministre des Finances.

Le Québec place presque toutes ses émissions d'obligations à l'étranger, à part celles qu'achète directement la **Caisse de dépôt et placement**.

Or, une décote pourrait faire très mal. Les obligations du Québec, qui bénéficient actuellement de la cinquième cote de Moody's et de S&P (derrière le Canada, la Colombie-Britannique, l'Alberta, l'Ontario et même le Nouveau-Brunswick (S&P), pourraient être rejetées par certaines institutions et certaines caisses de retraite.

L'agence **DBRS**, de Toronto, a récemment placé sous surveillance des obligations d'**Hydro-Québec**, vendues avec la garantie du gouvernement.

Forteresse syndicale

Un autre obstacle au budget conservateur que désirent les milieux d'affaires est l'alliance que le **Parti québécois** a conclue avec certains chefs syndicaux pour gagner la bataille référendaire. **Clément Godbout**, président de la **FTQ**, qui vient d'accéder au conseil d'administration de la Caisse de dépôt avec **Gérald Larose**, président de la **CSN**, vient d'avertir le gouvernement que l'appui de la FTQ au projet souverainiste pourrait devenir plus tiède si le gouvernement ne retire pas la loi 102 qui a gelé les salaires de ses employés.

Alors que le gel salarial dans le secteur public doit se terminer le 30 juin 1995, M. Campeau doit normalement prévoir une hausse des salaires des employés de l'État le 1er juillet 1996.

Par contre, si le gouvernement est sérieux dans son intention de tenir le référendum à l'automne, M. Campeau pourrait faire son budget en présumant le maintien du gel des salaires des employés de l'État ou une baisse du coût la rémunération des salariés du secteur public, qui compte pour 57 % des dépenses de programmes du gouvernement. L'élimination de 20 000 postes (à 50 000 $ chacun) signifierait une économie d'un milliard.

Hausse de taxes

Toutefois, puisqu'il serait étonnant, dans le contexte référendaire, que M. Campeau réduise le programme de dépenses de sa collègue Pauline Marois, c'est du côté des revenus qu'il pourrait agir pour réduire le déficit. Après avoir promis que son gouvernement ne hausserait pas les taxes, le premier ministre Jacques Parizeau a dit récemment qu'il « n'y a qu'à Fatima qu'on fait des miracles ».

D'abord, M. Campeau va harmoniser la fiscalité québécoise aux changements qu'Ottawa a apportés au REER et au crédit pour la R&D.

Comme l'a promis la ministre **Louise Harel** en présence même de **Ghislain Dufour**, président du **Conseil du patronat**, qui s'oppose formellement à une telle taxe, M. Campeau va sans doute annoncer la levée de la taxe de 1 % sur la masse salariale des entreprises qui ne consacrent pas 1 % de leur rémunération à la formation.

Cette taxe étant dédiée à la formation, elle devrait normalement aller dans un fonds; or, ce n'est pas dans les habitudes du gouvernement de créer un tel fonds. Cette taxe pourrait rapporter de 300 à 400 M$ sur une base annuelle.

Selon **Robert Normand**, économiste à la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins**, Québec pourrait être tenté de hausser la taxe de vente du Québec, actuellement à 6,5 %; s'il la porte à 7 %, taux de la TPS, la mesure rapporterait de 350 à 400 M$.

Québec pourrait aussi accroître sa taxe sur les carburants. Ottawa a monté la taxe sur l'essence de 1,5 cent le litre et personne n'a protesté.

Des chefs syndicaux demandent au gouvernement de « taxer les riches ».

M. Campeau pourrait accroître l'impôt des contribuables à revenu élevé et celui des entreprises. Cela est sûrement tentant puisque le gouvernement a peu d'appui parmi les supposés « riches » et que les entreprises ne votent pas.

Le ministre maintiendra sans doute une tendance lourde, soit l'imposition de frais aux usagers des services publics, comme l'a d'ailleurs fait le ministre fédéral **Paul Martin**.

Québec pourrait mettre en vente des sociétés d'État et certains placements. Le chantier de **MIL Davie** est déjà à vendre, de même la participation de la **Société générale de financement** (SGF) dans **Aluminerie de Bécancour**.

La SGF pourrait aussi chercher à vendre sa participation dans **Domtar**.

Puisque le référendum teinte toute l'action gouvernementale, il faut s'attendre à ce que le budget renferme quelques « goodies ». L'un d'entre eux pourrait bien être un crédit d'impôt pour le futur fonds de capital de risque de la CSN.

JEAN-PAUL GAGNÉ

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

Il y a 15 cm et 13 000 $* qui les séparent.

Ne manquez pas l'arrivée de la I30 1996, à seulement 38 000 $. Infiniti

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

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

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque
Rock Forest
(819) 820-1122

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

*Représente la différence entre le P.D.S.F. d'une I30 1996 et le P.D.S.F. d'une Mercedes-Benz C280 1995 de base avec sellerie de cuir offerte en option. est une marque déposée de MERCEDES-BENZ AKTIENGESELLSCHAFT.

L'ACTUALITÉ

Traumatisée par ses relations de travail

Construction : une industrie inadaptée, peu compétitive et surréglementée

XEROX CANADA LTÉE

Susan E. Cornell

Diane McGarry, présidente du Conseil, présidente et chef de la direction, a le plaisir d'annoncer la nomination de Susan E. Cornell au poste de vice-présidente, Affaires publiques. Mme Cornell occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-présidente, Réglementation, Communications, et Affaires autochtones, Les Communications par satellite canadien Inc. (Cancom). Elle a en outre occupé des postes de cadre supérieur dans le secteur de la radiodiffusion et des télécommunications, principalement orientés vers les affaires publiques, les communications et les relations avec les gouvernements. Mme Cornell est diplômée de l'université Western Ontario et a siégé au Conseil d'administration de plusieurs organismes à but non lucratif.

Xerox, la société des Gens de documents, est le chef de file en matière de produits et de services qui améliorent la productivité commerciale par le biais des documents.

L'industrie québécoise de la construction n'apparaît pas suffisamment compétitive au niveau des coûts et de la gamme des services offerts; elle a de la difficulté à intégrer les nouvelles technologies et les nouveaux modes de gestion des projets.

C'est ce qu'affirme un rapport préparé sous la direction de **Daniel Denis**, vice-président du **Groupe Secor**, pour l'**Association des entrepreneurs en construction du Québec** (AECQ).

En outre, le cadre réglementaire actuel nuit à la compétitivité, contribue au morcellement et encourage les solutions à court terme au détriment d'une vision plus structurée et plus stratégique du développement.

Les liens entre les fournisseurs, les professionnels, les constructeurs et les financiers devront s'accroître sous forme de partenariats et d'alliances stratégiques de manière à favoriser une approche d'ensemble aux grands projets, beaucoup plus intégrée en amont et en aval du chantier proprement dit, précise le rapport.

Or, dans les conditions actuelles, l'industrie ne fonctionne pas en réseau et ne parvient pas à créer un climat de confiance essentiel à l'assainissement des rapports entre les entrepreneurs généraux, les sous-traitants et les travailleurs.

La multiplicité des intervenants et la prépondérance des relations de travail contribuent à maintenir l'industrie de la construction dans un état précaire.

Enfin, on estime que les coûts reliés à la non-qualité peuvent représenter de 15 à 20 % du coût total d'un projet de construction.

Relations de travail

Par ailleurs, l'industrie a été à ce point préoccupée par ses relations de travail qu'elle a négligé les autres aspects de son développement. Le gouvernement lui-même y a confiné l'essentiel de son rôle.

« Le nombre élevé et la fragmentation des organisations impliquées dans le secteur de la construction ainsi que la prépondérance des relations de travail contribuent à maintenir l'industrie dans un état précaire puisqu'ils encouragent une vision parcellaire du secteur et ne créent aucune base commune pour développer une vision stratégique », lit-on dans le rapport.

À cet égard, l'adoption en février dernier du projet de loi 46 sur les relations de travail dans l'industrie de la construction n'a guère modifié le cours des choses puisque le bloc patronal s'effrite en plusieurs tables sectorielles sans apparente communauté stratégique.

Carrefour

Selon le Groupe Secor, l'industrie est rendue à un carrefour. « Elle peut décider de continuer sur la voie cahoteuse qu'elle suit depuis plus d'une décennie déjà. Le processus de dégradation du secteur risque alors de se poursuivre et pourrait même s'intensifier. »

« L'industrie québécoise de la construction peut également changer de direction et opter pour la responsabilisation afin de regagner l'estime de ses membres et de la société...

« L'industrie peut se donner cette vision si elle se prend davantage en main et évite de laisser le contrôle du secteur aux autorités gouvernementales actuelles. Pour y arriver, elle doit s'engager immédiatement à bâtir de nouveaux arrangements institutionnels avec tous les partenaires du secteur. En prenant ce virage, elle pourra mieux répondre aux attentes des clients de l'industrie et redevenir le catalyseur économique qu'elle se doit d'être. »

Le virage proposé passe par l'adoption d'objectifs communs qui transcendent les secteurs et les métiers, par l'élaboration d'un système de qualification et de certification des constructeurs, par l'adoption d'un code des bonnes pratiques, par l'amélioration de la qualité et le développement de systèmes de garanties de travaux, par la recherche et le développement, par le décloisonnement et par l'adoption de nouvelles attitudes.

Préoccupée par le débat sur l'adoption de la loi 46 et son impact sur l'organisation des prochaines négociations avec les syndicats de la construction (dont les deux principaux, la **FTQ** et le **Conseil provincial des métiers de la construction (international)**, ont formé une coalition), l'AECQ n'a pas donné de suite à ce rapport, se contentant de le laisser aux associations patronales sectorielles comme un ouvrage de référence.

ALAIN DUHAMEL

Attention: fournisseurs canadiens

SOURCE CANADA

NOTRE SUCCÈS N'EST UN SECRET POUR PERSONNE.

Canadian Tire appuie les entreprises canadiennes. Mais en plus, nous voulons contribuer à stimuler notre économie. En fait, il s'agit d'une question de gros bon sens. Nous le savons car nous oeuvrons dans le monde des affaires au Canada depuis plus de 70 ans.

Nos besoins sont simples. Nous vendons des articles de qualité, à bon prix, pour les loisirs, la maison et l'auto. Si vous êtes un fournisseur canadien et que vous pouvez livrer vos articles à temps et en respectant le budget établi, nous voulons vous parler.

Téléphonez-nous. Nous aimerions vous faire connaître davantage notre entreprise et vous expliquer notre politique d'achat. Après ce premier appel, nous vous ferons parvenir des renseignements plus complets sur notre entreprise ou vous inviterons à faire la connaissance d'un de nos acheteurs.

Si cette situation où les deux partis sont gagnants vous plaît et si vous croyez avoir ce qu'il faut pour devenir un de nos fournisseurs, téléphonez-nous au 1-514-332-7181 (service en français) ou au 1-416-480-8000 (service en anglais).

Nous y gagnons tous à faire des affaires avec les gens de chez nous.

Services techniques par des stagiaires en ingénierie pour l'été 1995

Pour vous aider à relever les défis particuliers de votre entreprise, des stagiaires sont disponibles dès le 24 avril dans l'une de ces quatre spécialités :

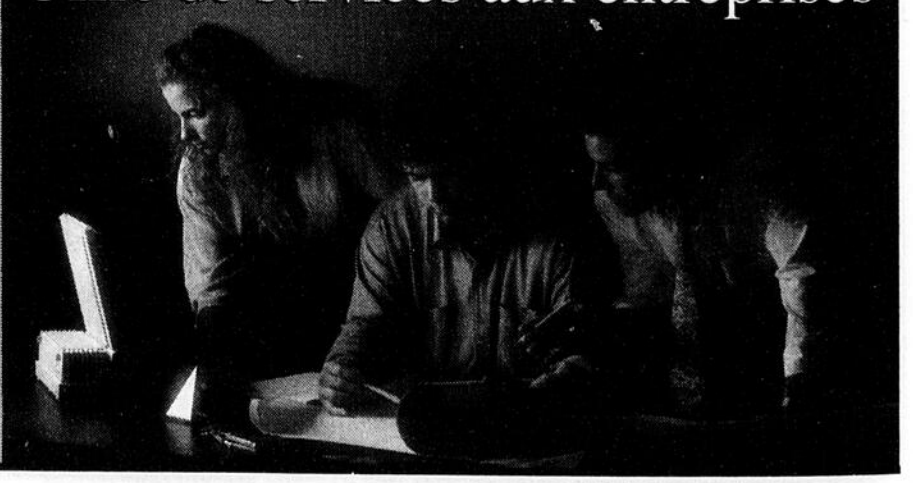
- **Génie de la construction**
- **Génie mécanique**
- **Génie électrique**
- **Génie de la production automatisée**

Vous désirez en savoir plus ? Communiquez avec le :

Université du Québec
École de technologie supérieure

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

Offre de services aux entreprises



L'industrie n'a pas de vision stratégique de son développement

Dominée par des sociétés étrangères, l'industrie de la construction se marginalise

À moins qu'elle ne prenne un virage radical vers l'intégration, la qualité et le développement de ses marchés extérieurs, l'industrie québécoise de la construction se condamne à la marginalisation dans son propre marché.

De grandes firmes étrangères occupent déjà près de la moitié du terrain dans les grands projets réalisés au Québec.

« Très peu de gens semblent traiter l'industrie de la construction comme une vraie industrie, et donc, élaborent des stratégies de développement à long terme comme c'est le cas dans d'autres secteurs » lit-on dans le rapport préparé sous la direction de **Daniel Denis**, vice-président du **Groupe Secor**, pour l'**Association des entrepreneurs en construction du Québec** (AECQ) et livré en décembre 1994.

Intitulé *Pour une industrie québécoise de la construction plus responsable*, le rapport pose un diagnostic sévère et critique sur une industrie dont on dit encore que, lorsqu'elle va, tout va.

Le Groupe Secor a ajouté à ce rapport en mars dernier une analyse, intitulée *Les conséquences économiques de la clause du plus bas soumissionnaire*, déposée au tribunal dans le cadre d'un litige entre le **Bureau des soumissions déposées du Québec** (BSDQ) et une coalition d'entrepreneurs généraux de la région de Montréal.

« C'est une industrie morcelée, hyperréglementée et inadaptée » a déclaré Daniel Denis aux AFFAIRES. « Ce sont les firmes de taille moyenne qui vont en payer le prix. Les gros joueurs ont déjà de la difficulté à se maintenir. »

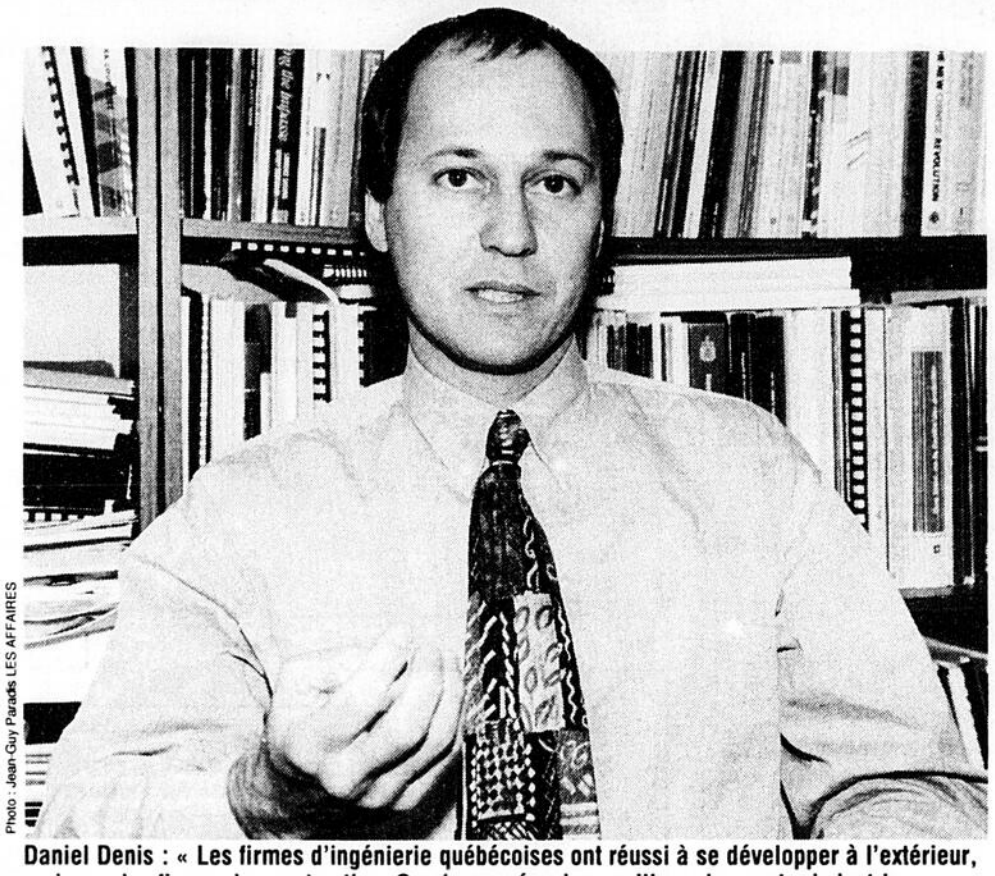


Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Daniel Denis : « Les firmes d'ingénierie québécoises ont réussi à se développer à l'extérieur, mais pas les firmes de construction. On n'a pas réussi ce maillage dans notre industrie. »

Rétrécissement du marché

Le marché intérieur de la construction se rétrécit comme une peau de chagrin sous l'effet de la diminution de la demande d'habitations neuves (de 20 à 30 % entre 1991 et 2001), du surplus de l'offre d'immeubles commerciaux, du surplus des capacités de production dans l'industrie et de la chute des budgets d'immobilisations dans le secteur public.

De plus, les activités exemptes du décret de la construction et l'importance du travail au noir enlèvent une part importante dans le potentiel d'activité.

En établissant un rapport entre le nombre d'heures travaillées et les dépenses en immobilisations, le rapport fait état d'une chute de 40 % de ce ratio pendant la période de 1989-1993.

En outre, les entreprises québécoises, à l'instar des entreprises canadiennes, sont à peu près absentes du marché international. Entre 1989 et 1993, les activités internationales des firmes de construction des principaux pays industrialisés ont augmenté de 40 %, de 112,6 milliards de dollars US à 155,2 milliards. Les constructeurs américains dominent ce marché avec 40 % des contrats, contre à peine 0,3 % pour les firmes canadiennes.

Parmi les 200 principaux entrepreneurs actifs sur le marché international, on recense 43 firmes américaines contre seulement trois firmes canadiennes dont une seule firme québécoise, **SNC-Lavalin**, qui est avant tout une entreprise de génie conseil.

Québécoises de nom

Le Canada a une balance commerciale déficitaire pour les services de construction : les firmes étrangères ont effectué au Canada pour 4 milliards de dollars US de travaux en 1993, alors que les firmes canadiennes n'ont effectué à l'étranger que 400 M$ US.

De plus en plus de sociétés étrangères, une dizaine de 1991 à 1993, s'établissent au Québec soit en acquérant des sociétés québécoises (ex: **Jean Lefebvre**, de France, a acquis **Construction Désourdy**), soit en s'associant à des québécoises (ex: **Bouygues**, de France, et **Pomerleau**, **Spie Batignoles**, de France et **Désourdy**), soit en ouvrant des filiales ici (ex: **Lyonnaise des eaux**, **Générale des eaux**), et s'accaparent une part de plus en plus importante des travaux.

Dans les 25 principaux employeurs en construction au Québec, la proportion des heures réalisées par des entrepreneurs professionnels sous contrôle québécois a chuté de 83 % en 1989 à 53 % en 1993.

« Nous n'avons pas développé une grande expertise dans la construction des barrages. Ce sont des firmes étrangères qui s'associent à des firmes québécoises pour les construire », a déclaré Daniel Denis.

En vérité, les travaux complexes exigeant des techniques sophistiquées et des capitaux importants échappent de plus en plus aux constructeurs québécois.

Dans le contexte d'une économie de libre-échange, les protections dont ont joui les constructeurs québécois sous forme de préférences systématiques accordées aux firmes locales tomberont.

ALAIN DUHAMEL

Un logiciel performant. Un soutien constant

DR TAX

LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA

SANS FRAIS

1-800-663-7829

Séminaire d'introduction à *l'INTERNET*

- Un outil capital pour les gens d'affaires et les professionnels
- Courrier électronique, WWW, nouvelles possibilités de marketing et beaucoup plus...

21 avril: Hôtel Ramada, Longueuil
999, de Sérigny, (métro Longueuil)

26 avril: Ruby Foo's Hotel, Montréal
7655, Décarie (métro Namur)

8 h 30 présentation en anglais - 13 h 30 présentation en français

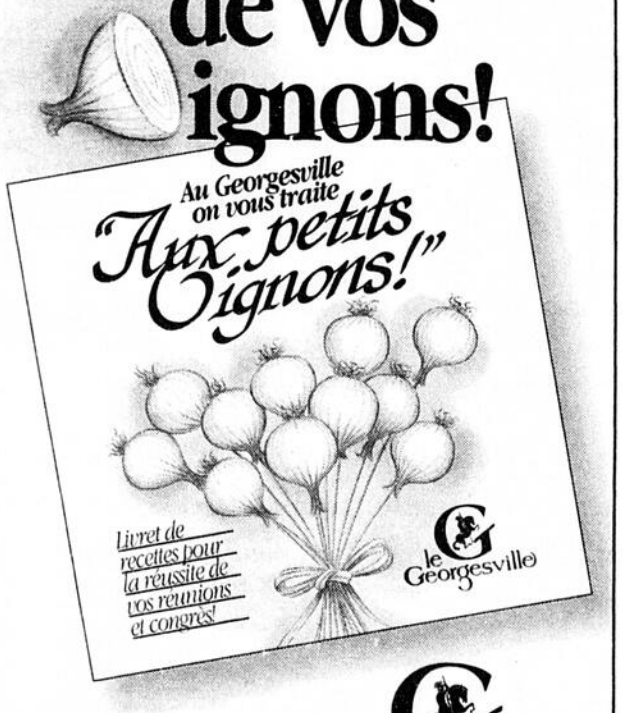
Séminaire de 3 heures: Inscription à 8 h 00 et 13 h 00

Coût: **85 $** (plus taxes) Nombre de places limité.

Connectivité disponible

Réservations requises: **appelez IMI au 949-1126**

Occupez-vous de vos ignons!



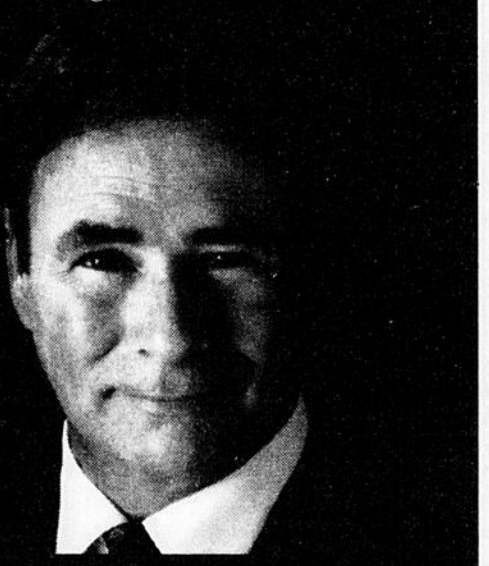
Procurez-vous sans frais notre livret de recettes pour la réussite de vos réunions et congrès au 1-800-463-3003

le Georgesville

300, 118ième rue, Saint-Georges, QC G5Y3E3

«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 20-21 avril - 15-16 mai,
Québec 18-19 avril - 18-19 mai

Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente nos séminaires privés et nos conférences

Cours de vente Roger St-Hilaire

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

Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. à 10h.

ÉDITORIAL

Pourquoi détériorer la réputation du Canada ?

JEAN-PAUL GAGNÉ

Ottawa envisage d'interdire l'utilisation de travailleurs de remplacement par les employeurs dont les salariés sont en grève.

Cette mesure s'appliquerait dans les secteurs de juridiction fédérale, tels le transport ferroviaire et aérien, les activités portuaires, les télécommunications, la radio, la télédiffusion, la câblodistribution, les postes, les sociétés d'État fédérales.

Ottawa répondrait ainsi aux demandes de certains chefs syndicaux. Trois provinces ont déjà une législation anti-briseurs de grève : le Québec depuis 1977, l'Ontario et la Colombie-Britannique. Ce serait les seuls endroits du monde capitaliste où une telle mesure existe.

Ces lois ont toutes été passées par des gouvernements socio-démocrates (le **Parti québécois** et le **Nouveau parti démocratique**). Il serait aberrant qu'un parti, dit libéral, passe une telle loi.

L'argument principal des tenants de cette mesure est la baisse du nombre des arrêts de travail et la diminution de la violence lors des conflits.

Ils imputent notamment à la loi anti-briseurs de grève du Québec le fait que les relations de travail se sont améliorées.

La **Chambre de commerce du Canada** vient de démontrer que cette prétention est fausse. D'abord, le Canada est, après l'Italie, l'un des pires pays du G7 pour les conflits de travail. Secundo, il y a eu, toute proportion gardée, plus de grèves, plus de travailleurs touchés par ces conflits et plus de jours perdus au Québec de 1978 à 1992 qu'en Ontario, qui n'avait pas encore sa loi anti-briseurs de grève.

Est-il nécessaire d'ajouter que, malgré cette loi, le Québec a connu des conflits particulièrement violents : la grève de **Bell Canada** en 1988, les grèves rotatives d'**Hydro-Québec** en 1990, les grèves illégales et violentes des ambulanciers de Montréal tout au long de la décennie 1980, l'intimidation chronique des cols bleus de la Ville de Montréal.

Ce n'est pas l'existence d'une loi anti-briseurs de grève qui freine la violence, mais plutôt la culture d'entreprise et la tolérance de la violence dans la pratique syndicale.

La raison fondamentale qui milite en faveur du maintien du statu quo à cet égard dans le Code canadien du travail est la mondialisation des marchés.

Maintenant que la production des biens peut se faire n'importe où et que la livraison juste-à-temps se généralise dans tous les secteurs industriels, ce serait miner la compétitivité de l'économie que d'imposer aux entreprises des contraintes additionnelles.

La libéralisation du commerce et les nouvelles technologies ont rendu les entreprises très vulnérables à toute interruption de production, ce qui a fait pencher le rapport de force en faveur du syndicat.

Le fait que les employés en grève ont déjà l'avantage de recevoir une prestation de grève non imposable et de travailler ailleurs lors de conflits leur confère un avantage qui n'a aucune mesure avec la marge de manoeuvre d'un employeur lors d'un différend.

Plusieurs conflits ont pourri à cause de ce déséquilibre dans le rapport de force.

Le gouvernement fédéral lui-même vient de démontrer qu'il serait insensé d'accroître encore le pouvoir des syndicats dans les entreprises relevant de sa juridiction en légiférant rapidement pour obliger le retour au travail des employés du rail et des ports de Vancouver et de Montréal.

De vastes secteurs de l'économie ne pouvaient supporter ces arrêts de travail.

En fait, si Ottawa voulait modifier son code du travail pour améliorer la compétitivité de l'industrie, il devrait éliminer le droit de grève dans les services aussi essentiels que les transports.

La réglementation abusive déjà imposée aux entreprises est un obstacle considérable à l'investissement au Canada et à la création d'emplois.

Avec les 10 % de chômage officiel que nous avons (taux réel de 20 % ?), ce n'est surtout pas le temps de rendre la vie encore plus difficile aux créateurs de richesse et d'emplois au Canada.

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, Pierre Desmarteau, Alain Duhamel, Stéphane Labrèche, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières***
Collaborateurs: ***Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Dominique Froment, Michel De Smet, Raymond Prince, Bernard Veyron, Jean-Pierre Langlois, Yves St-Maurice, Dominique Vachon***
Photographe: ***Jean-Guy Paradis*** *Superviseur de production:* ***Donald Wells***

Publicité: *Directrice associée:* ***Joanne Proulx***
Adjointe, développement des ventes: ***Claire Breton*** *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*** ***Promotion:*** *Directeur* ***Gilles Robichaud***
Abonnement: *(514) 392-2010*
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***
Directeur des ventes et du marketing: ***Yvon Tremblay***
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.

PLUS DE 30 VOLS PAR JOUR ENTRE MONTRÉAL ET TORONTO.

En affaires, on essaie de tout prévoir. Même les affaires imprévues. Ce qui n'est pas une mince affaire dans le cas des réunions d'affaires. Heureusement, les affaires s'arrangent toujours avec les Lignes aériennes Canadien qui relient Montréal et Toronto à toutes les heures avec plus de 30 vols quotidiens. Et ce, à chaque jour d'affaires. Avec Canadien, vous pouvez donc tout planifier... même les imprévus !

Canadien
LA VOLONTÉ D'ALLER ENCORE PLUS LOIN

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

Les vêtements Irving Samuel et les jeans Edwin seront fabriqués au Québec

D'ici quelques années, le **Groupe W.I.M international** prévoit être à la tête d'une demi-douzaine d'usines dans la région métropolitaine. Ces usines fabriqueront les produits *Irving Samuel* et les jeans *Edwin*. La production sera principalement exportée à l'extérieur du Québec.

Irving Samuel a récemment fait faillite malgré les millions de dollars d'investissements faits par le *Fonds de solidarité*.

L'autre projet de fabrication des jeans Edwin est le résultat de plusieurs années de travail auprès d'Edwin International, du Japon. Éventuellement, tous les jeans destinés aux marchés américain et européen seront fabriqués au Québec.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« W.I.M International aura près de 400 employés dans trois ans », affirme Bill Howard.

W.I.M entend créer une organisation en étoile : les produits seront coupés dans un même atelier, mais la couture sera effectuée dans quatre usines différentes. « Nous ne voulons pas dépasser 50 employés par unité de production », nous a expliqué **Bill Howard**, président-directeur général de W.I.M. Une fois la couture terminée, les vêtements seront retournés à l'usine de départ pour les dernières étapes : nettoyage final, contrôle et expédition.

« Si tout va bien, nous aurons trois unités pour les jeans Edwin, une unité pour Irving Samuel, une autre pour les marques privées et, bien sûr, l'unité centrale, plus grosse que les autres », a indiqué M. Howard.

Edwin au Québec

Deux entreprises sont derrière les projets : W.I.M et **Cream Clothing Company Ltd.**, qui est au centre du développement.

Cream Clothing, qui appartient à **Isaac Farbiasz** et **Mark Shick**, existe depuis près de vingt ans. Elle est devenue, il y a quelques années, distributeur exclusif des jeans Edwin au Canada.

Tout de suite, les propriétaires de Cream ont espéré convaincre les Japonais de transférer la production au Québec. « Cela prend du temps pour gagner la confiance des Japonais, mais une fois que celle-ci s'installe, la relation est solide », a indiqué Mark Shick, vice-président de Cream.

Depuis un an et demi, Cream fabrique des chemises, des pantalons à pli et des manteaux en laine pour Edwin.

Tout cela se passe à l'usine de **Pantapil**, de Saint-Hubert (rive sud de Montréal), dont Cream est copropriétaire. En juillet 1994, Pantapil fait appel à Bill Howard, alors consultant, pour éviter la faillite. Le 11 novembre, Pantapil ferme ses portes et Cream absorbe la dette de Pantapil, qui s'élève à près de 500 000 $.

MM. Shick et Farbiasz ne veulent pas abandonner leur projet, car les Japonais semblent plus intéressés que jamais. Le 16 janvier, Bill Howard se joint à eux pour fonder W.I.M International. Chacun a un tiers du capital.

W.I.M. rachète les éléments d'actif de Pantapil pour 600 000 $. Il faut faire vite. « Les jeans représentent 80 % des ventes d'Edwin », souligne Bill Howard.

Le trio québécois profite du fait que le yen ne cesse de prendre de la valeur et que les jeans fabriqués au Japon deviennent alors de plus en plus dispendieux pour les Européens et Américains. « La hausse du yen a augmenté les prix de près de 25 % », a précisé Bill Howard. C'est pourquoi les Japonais ont été réceptif au projet de Cream et W.I.M. L'usine de Saint-Hubert a commencé à fabriquer des jeans.

Pourquoi avoir créé une nouvelle compagnie ? « Les Japonais voient Cream comme distributeur et non comme manufacturier », a expliqué **Rodrigue Deraîche**, directeur des affaires publiques pour le **Groupe AGD international**, de Laval. Le Groupe AGD a été engagé par W.I.M pour favoriser la concertation régionale et aider à trouver du financement.

Relance d'Irving Samuel

Cream a aussi bougé du côté d'Irving Samuel. En effet, la compagnie a déboursé 1,8 M$ pour acquérir sa marque de commerce, son inventaire, ses machines et ses comptes recevables. « Nous recommençons avec le produit de base, les manteaux pour femmes », a déclaré Mark Shick, vice-président de Cream. La production sera relocalisée.

Le Fonds de solidarité avait une créance de 4,8 M$ dans Irving Samuel, la **Banque Royale**, 520 000 $ et la **Société de développement industriel**, 319 000 $.

C'est loin du montant payé par Cream Clothing.

C'est aussi très peu quand on pense aux montants qui ont été investis par le Fonds de solidarité depuis 1989. Selon Rodrigue Deraîche, le fonds aurait perdu près de 12 M$ dans l'aventure.

Les vêtements vont-ils rester semblables ? « Irving Samuel a toujours été synonyme de qualité. Cela va demeurer, mais il faut avoir des prix raisonnables, des prix plus accessibles », a indiqué Mark Shick.

« Et la ligne doit être plus jeune, plus mordante », a-t-il ajouté.

Un secteur mou ?

Bill Howard estime qu'il faut arrêter de penser que le vêtement est un secteur mou. « La main-d'oeuvre québécoise est très bonne et le rendement par employé est supérieur à la moyenne mondiale. Il faut comprendre qu'on ne peut plus se baser sur la quantité pour réussir. Il faut miser sur la qualité. »

De son côté, Rodrigue Deraîche a affirmé que les mentalités doivent évoluer. Selon lui, le Québec peut retirer beaucoup si les régions harmonisent davantage leur développement.

« Il faut comprendre que ce qui est bon pour St-Hubert peut avoir un effet positif sur Longueuil », a expliqué Rodrigue Deraîche.

Il a signalé que les Japonais pourraient être intéressés à participer financièrement à la mise en place des unités de production des jeans Edwin.

« L'idée est de commencer avec 2 000 unités par semaine et d'augmenter ensuite à 5 000 unités. Et nous visons 20 000 unités par semaine dans trois ou quatre ans. C'est à ce moment qu'il y aura plusieurs unités de production », a précisé Bill Howard.

La prochaine rencontre aura lieu en mai, lorsque les Japonais viendront pour une deuxième visite en 1995.

STÉPHANE LABRÈCHE

LA CITATION DE LA SEMAINE

Les propositions d'Ottawa visant à interdire le recours aux travailleurs de remplacement sont « mal fondées, mal inspirées, pas du tout alignées sur la pratique des principaux concurrents internationaux du Canada et une sérieuse atteinte à la compétitivité canadienne ».

Bernard Wilson,
président du conseil de la
Chambre de commerce du Canada

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

Votre avocat rend-il justice à votre entreprise?

Un bon avocat doit être plus qu'un simple conseiller juridique. Il doit prendre vos intérêts à coeur et établir avec vous une relation de confiance. Son rôle en est un de partenaire : un partenaire disponible, attentif et attentionné, quelle que soit l'ampleur de vos besoins.

Cette vision nouvelle de la profession nous permet de rendre justice à tous nos clients, peu importe la taille de leur entreprise.

Leduc Leblanc
AVOCATS

Montréal
1130, rue Sherbrooke Ouest
11e étage, Montréal (Québec)
Canada H3A 2M8
Téléphone : (514) 849-6023

Paris
186, avenue Victor Hugo
75116 Paris, France
Téléphone : (1) 45.03.16.26
Télex : 61135F

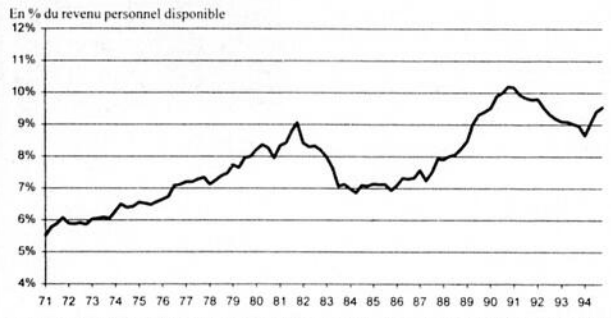
Commercial • Fiscal • Travail • Administratif
Civil • Assurances • Litige • Corporatif • Bancaire

MAÎTRISER
Le Pouvoir de la Persuasion
et L'Art de Conclure une Vente
Apprenez les trois compétences puissantes de l'influence humaine

• Auteur du "best-seller" Top Vendeur
• Specialiste avec distinction dans la vente et marketing
• Expert en Programmation Neuro-Linguistique
• Maître certifié en mémoire
«Exceptionnel» R. Sollazzo, AT&T
Ibrahim Elfiky
Apprenez:
▶ les 6 conclusions de vente les plus efficaces
▶ les 7 clés pour surmonter les objections
▶ les 10 clés d'une présentation réussie
▶ comment persuader et vendre aux 11 types de prospects
▶ la stratégie de motivation
Montréal: le 17 mai
Québec (Ste-Foy): le 28 avril ou le 31 mai
Sherbrooke: le 25 avril
Victoriaville: le 2 mai
169$ + taxes
Durée: 9h00 à 17h30
SÉMINAIRES CTEC INTERNATIONALE
Ne perdez pas une vente de plus
appelez au (514) 685-0673 ou 1-800-661-7661
Ce séminaire, nos conférences et nos cours de gérance de vente peuvent être adaptés à votre entreprise.

FARDEAU DE LA DETTE DES MÉNAGES CANADIENS

BANQUE NATIONALE



La hausse des taux d'intérêt à court terme depuis plus d'un an a fait progresser de nouveau le ratio du fardeau de la dette relativement au revenu personnel disponible des ménages canadiens. Le ratio se chiffre à l'heure actuelle à 9,6 %, soit un ratio plus élevé que celui enregistré à la fin de 1981, alors que les taux d'intérêt hypothécaires d'un an étaient supérieurs à 20 %.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
Ventes au détail	fév.	- 0,5	0,6	7,7
Nouv. commandes	fév.	- 0,4	0,7	10,9
Commandes en carnet	fév.	0,4	0,9	- 0,5
Mises en chantier (000)	janv.	1,377	1,527	1,456
Production industrielle	fév.	0,5	0,29	6,4
Balance commerciale (M$)	janv.	- 16 254	- 11 644	- 156,5
Prix à la consommation	fév.	0,3	0,3	2,7
Prix à la production	fév.	0,3	0,3	0,9
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	fév.	5,4	5,7	5,9
Revenu personnel	fév.	- 1,1	1,4	3,1
Indicateur avancé US	janv.	0,0	0,2	3,0

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	déc.	1,1	0,7	5,6
Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	0,5	0,6	7,8
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	janv.	0,8	0,6	7,1
Ventes de voitures (000)	janv.	0,3	1,1	14,6
2. Livraisons manufacturières	janv.	3,0	1,7	14,3
Nouvelles commandes	janv.	1,5	4,1	14,2
dont : biens durables	janv.	1,0	5,2	18,2
3. Inventaires manuf. (M$)	janv.	1,5	2,1	7,7
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,22	1,24	1,30
4. Mises en chantier (000)	fév.	135	142	152
- Québec	janv.	23,4	23,4	26,8
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	déc.	0,5	0,6	4,2
Production industrielle	déc.	0,8	1,6	6,4
dont : manufacturière	déc.	1,1	1,5	6,7
Construction	déc.	0,5	- 0,1	6,2
Services	déc.	0,4	0,3	3,3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	janv.	6,2	4,5	23,7
Importations de marchandises	janv.	5,4	5,9	19,4
Balance commerciale (M$)	janv.	2 382,8	2 098,1	18 713,5
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	fév.	0,5	0,4	0,3
Prix industriels [4]	janv.	0,7	0,9	6,3

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)			
- Canada	fév.	9,6	9,7	10,1
- Québec	fév.	11,5	12,0	12,1
Rémunération hebdomadaire	janv.	0,1	0,7	1,6

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1994
PIB CANADA †	IV-94	5,9	5,6	4,5
Investissements †	IV-94	10,3	10,0	7,1
Revenu personnel disponible †	IV-94	1,7	- 1,6	1,3
Profits des entreprises ‡	IV-94	48,0	41,6	41,4
% d'utilisation des capacités industri.	IV-94	84,8	83,9	82,9
PNB ÉTATS-UNIS ‡	IV-94	4,6	4,0	4,0

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

CLUB 402 HOMME

Costumes importés d'Italie au prix de gros
100% laine
Coupe exclusive
À votre service depuis 15 ans
395 $ SEULEMENT
À l'achat d'un costume CRAVATE GRATUITE sur présentation de cette annonce
1118, rue Ste-Catherine O. 2e étage, Montréal
Tél.: (514) 861-3636

L'effervescence se poursuit dans le secteur manufacturier

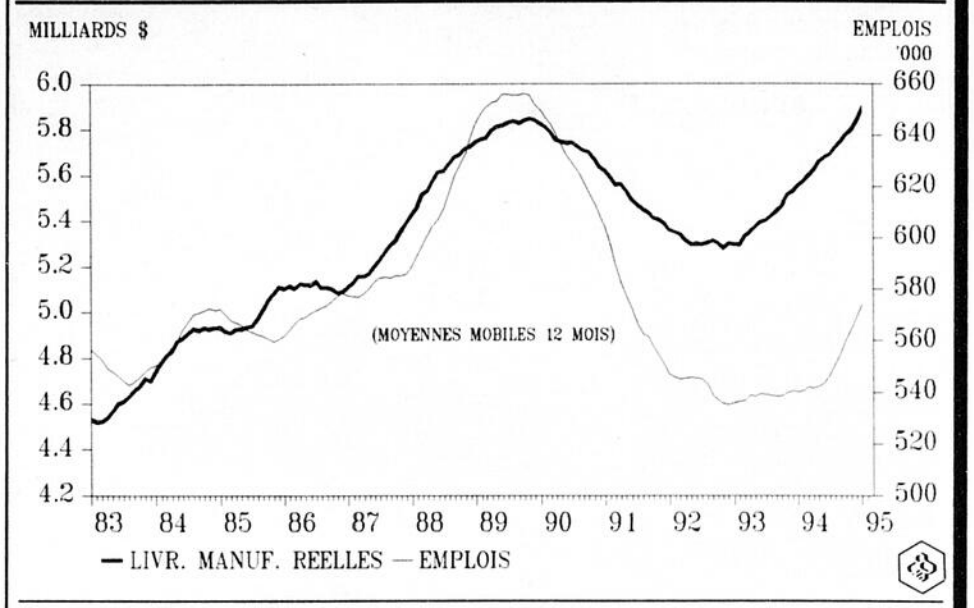
Le secteur manufacturier au Québec a terminé l'année 1994 sur une note positive. En valeur, les livraisons ont augmenté de 11,7 % (12,8 % pour le Canada), dépassant les 83,5 milliards de dollars.

Toutefois, une grande partie de cette performance est redevable à une amélioration des prix. En volume, c'est-à-dire corrigées pour les variations de l'indice des prix industriels canadiens, les livraisons ont crû de 5,6 %, alors que nos prévisions tablaient sur une augmentation de 6,3 % pour 1994.

L'écart est somme toute relativement faible, d'autant plus que les révisions qui arriveront durant l'année se feront probablement à la hausse. Les livraisons ont, à toutes fins pratiques, rejoint leur niveau record de 1989.

Les biens durables ont été responsables de la majeure partie de la croissance. Le secteur du matériel de transport, deuxième en importance après l'industrie des aliments, est responsable de près de la moitié de l'augmentation des livraisons manufacturières en 1994.

LIVRAISONS ET EMPLOIS MANUFACTURIERS - QUÉBEC



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

Suivent les secteurs des produits raffinés du pétrole, des produits métalliques et des produits électriques, qui expliquent un autre 22 %.

Les secteurs des pâtes et papiers, de la première transformation des métaux et des matières plastiques méritent également d'être mentionnés à titre d'éléments majeurs de croissance. En revanche, les industries des boissons, des produits chimiques, de l'imprimerie et de l'édition et des aliments ont perdu quelques plumes : leurs volumes sont en décroissance.

L'emploi revient en force

Alors que les livraisons ont amorcé leur phase de croissance au début de 1993, l'emploi dans le secteur manufacturier n'a commencé à réagir qu'à la deuxième moitié de 1994.

Ce décalage aura permis une nette amélioration de la productivité des entreprises, qui s'est traduite par des exportations en forte croissance et des profits alléchants.

La situation de l'emploi devrait s'améliorer considérablement en 1995. Déjà, en janvier 1995, le nombre d'employés dans le secteur manufacturier était en hausse de 11,1 % par rapport à l'an dernier (57 000 emplois de plus). Pour 1994, le secteur manufacturier a créé en moyenne près de 28 600 emplois, comparativement à 5 400 en 1993.

Les employés des industrie du bois, du textile de première transformation, du matériel de transport et des plastiques en ont le plus profité.

Les taux d'utilisation des capacités de production dépassent largement la moyenne des 25 dernières années, ce qui permet de prévoir d'importants investissements pour accroître les capacités de production et créer de nouveaux emplois. L'enquête sur les perspectives d'investissement de **Statistique Canada**, publiée en février, confirme cette hypothèse.

La croissance prévue des investissements dans la machinerie et l'outillage dans le secteur manufacturier du Québec est de 24,4 % en 1995, soit 754,7 M$ de plus que l'an dernier. C'est le secteur des pâtes et papiers qui dominera les investissements, suivi de la première transformation des métaux, des aliments et du matériel de transport.

Toutefois, les investissements en construction se dirigent vers une baisse de 17,9 %. On ne construit plus de nouvelles usines, mais on modernise les équipements productifs.

Une année qui commence en lion

Les données du mois de janvier 1995 sur les livraisons manufacturières montrent une croissance fulgurante par rapport à l'an dernier, soit de 23,3 % de plus en valeur et de 11,5 % de plus en volume.

Cette croissance est dominée par le matériel de transport, les métaux de première transformation, le bois, les plastiques et les pâtes et papiers, tous dépendant des exportations internationales. Ces exportations ont crû de plus de 20 % l'an dernier et leur vigueur se poursuivra en 1995. Elles profitent toujours d'un taux de change favorable et d'une croissance économique soutenue aux États-Unis. Présentement, le niveau des stocks de produits finis des entreprises manufacturières canadiennes n'a jamais été aussi faible, confirmant une gestion de plus en plus efficace dans ce domaine.

Les commandes en carnet des entreprises, en hausse constante depuis plusieurs mois, sont de 14,1 % plus élevées que l'an dernier.

Finalement, les nouvelles commandes continuent d'affluer, ce qui grossit le coussin nécessaire pour ne pas être obligé de ralentir la cadence de production. Ces commandes entrent à un rythme supérieur de 24,6 % à celui de l'an dernier.

Toutefois, le rythme de croissance des livraisons ne devrait pas maintenir un niveau aussi élevé en 1995. La croissance en volume gravitera autour de 4,5 %.

Le dollar canadien devrait se raffermir au fur et à mesure que l'année s'écoulera et l'économie américaine devrait croître à un rythme moins rapide.

Finalement, l'effet choc de la réouverture de l'usine de **General Motors** à Sainte-Thérèse, qui a gonflé artificiellement les livraisons du secteur du matériel de transport, se sera complètement estompé en 1995.

Le coeur de l'économie se maintiendra donc en forme cette année.

YVES ST-MAURICE

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

ENTREPRISE

ANALEKTA ; DE GRANDS PROJETS POUR LA MUSIQUE CLASSIQUE D'ICI
Le producteur et distributeur montréalais de disques offre aux artistes une solution québécoise de qualité **p. 14**

ON VOUS ENVOIE EN PRÉ-RETRAITE ? NE VOUS ISOLEZ PAS
Une pré-retraite subite peut occasionner des traumatismes qu'il importe de ne pas sous-estimer **p. 24**

PERSONNEL TEMPORAIRE
TODAYS MD
Nous faisons plus que rencontrer vos exigences, nous les dépassons
• secrétariat • bureautique
• comptabilité • informatique
(514) 284-1104

LES AFFAIRES

Ventes doublées depuis le rachat par ses cadres en janvier 1994

R&M Metaltek prépare un retour plus modeste en sol américain

R&M Metaltek, transformateur du métal en feuille, qui emploie 250 personnes dans l'ouest de Montréal, entend reprendre pied aux États-Unis d'ici la fin de 1995.

Cette fois-ci, insiste son président, **Paul Chiniara**, ce sera en « évitant les erreurs du passé. On veut s'implanter à petite échelle pour servir quelques clients spécifiques, plutôt que d'acquérir une entreprise qui risquerait d'être difficile à intégrer. »

M. Chiniara fait état d'un investissement initial de 250 000 à 500 000 $ pour une usine de moins d'une trentaine d'employés. Elle serait complémentaire à celle de Montréal, déjà grande et ultra-moderne.

« Avec notre capacité technique et notre bonne réputation dans le marché, il est possible de développer un volume de ventes directes de l'ordre de 5 M$ aux États-Unis, en quelques années », soutient Paul Chiniara.

Pour le moment, R&M a seulement 10 % de ses ventes (20 à 25 M$ en 1995) auprès de clients américains directs. Un exemple : le fabricant d'équipement audio **Bose**, du Massachussetts, qui lui a confié la fabrication et la finition de boîtiers métalliques.

Par ailleurs, une part importante des livraisons de R&M à ses clients canadiens est intégrée dans des équipements destinés aux marchés extérieurs. C'est le cas notamment de **Northern Telecom**, de Saint-Laurent, et du fabricant de chargeurs sur roues **Komdresco**, de Candiac.

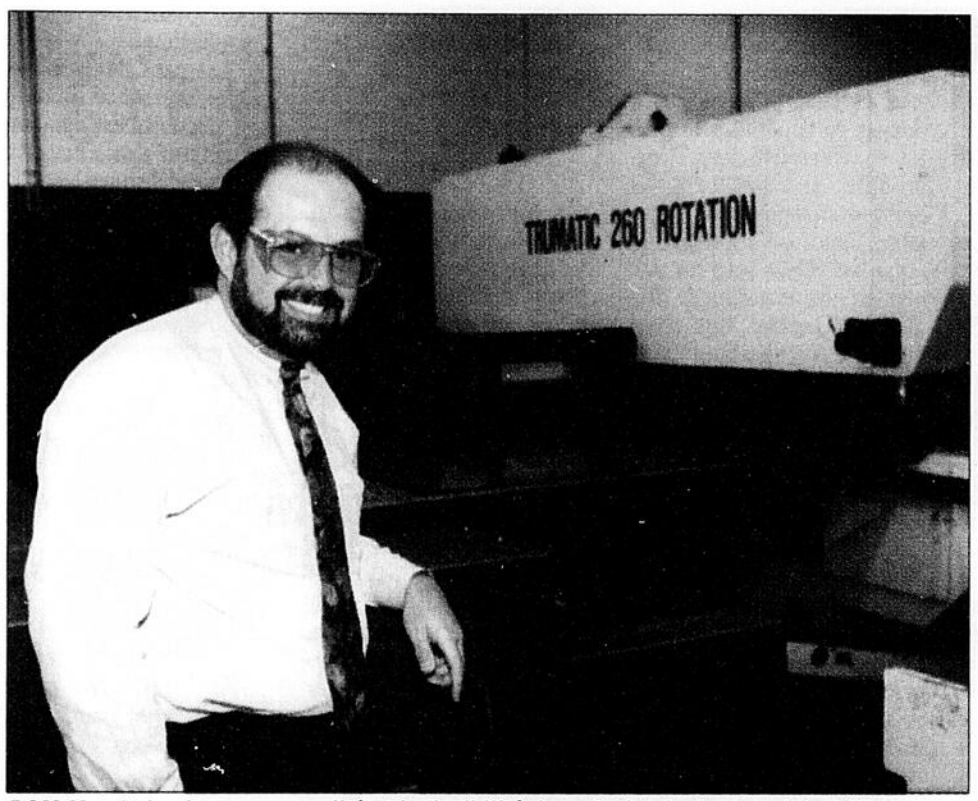


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

R&M Metaltek mise sur sa qualité et la flexibilité de sa technologie de pointe, affirme Paul Chiniara, président-directeur général.

R&M METALTEK EN UN COUP D'OEIL

Activités	conception et fabrication à façon de pièces et de boîtiers de métal en feuille de haute précision
Siège social	Dollard-des-Ormeaux (Montréal)
Marché	Canada, États-Unis
Chiffre d'affaires	20-25 M$
Effectif	255
Actionnaires	Paul Chiniara (président.), Andrew Robertson (v- p finance) et speq regroupant cinq autres dirigeants
Date de fondation	1923 (rachat par les cadres en janvier 1994)

Rachat

Pourquoi Paul Chiniara réfère-t-il aux « erreurs du passé » lorsqu'il parle d'un retour en sol américain ?

M. Chiniara est le meneur du groupe de dirigeants de R&M qui ont racheté l'entreprise de la firme financière **Almiria Capital** (auparavant *Altamira*), en janvier 1994.

Almiria avait alors lancé la serviette sur son projet de faire de R&M un leader nord-américain de la transformation du métal en feuille.

En quelques années, et des millions de dollars plus tard, Almiria avait métamorphosé R&M d'une PME montréalaise qu'elle était en une entreprise de près de 100 M$ de revenus et quelque 900 employés. Elle lui avait notamment acquis des filiales industrielles en Californie, en Caroline du Nord et à Toronto.

Cette expansion s'était accompagnée d'un effort technologique majeur, particulièrement dans une nouvelle usine ultra-moderne de 10 M$ à Dollard-des-Ormeaux, dans l'ouest de l'île de Montréal.

« À mon avis, la stratégie d'Almiria était bonne pour prendre le leadership de l'industrie nord-américaine de la transformation du métal en feuille. Cette industrie était composée surtout de PME régionales et elle n'avait pas vu de progrès technologique majeur depuis des décennies, raconte Paul Chiniara.

« Malheureusement, c'est le *timing* de ce projet qui s'est avéré mauvais. La récession de 1991-92 est arrivée alors qu'Almiria n'avait pas encore réalisé, comme prévu, l'intégration entre R&M et ses nouvelles usines affiliées aux États-Unis. Les volumes d'affaires ont chuté dramatiquement. »

Quelques mois après son arrivée chez R&M, à l'automne 1993, Paul Chiniara a convaincu ses principaux adjoints de participer à une offre d'achat de l'entreprise.

La société de gestion contrôlée par Almiria Capital qui détenait R&M et ses affiliées américaines et torontoises était en voie de restructuration, au terme d'un cinquième exercice financier déficitaire.

Acquisition

Délestée de quelques boulets, R&M était revenue à un niveau d'activité plus modeste: 11 M$ de revenus, 170 employés.

Son acquisition a été conclue en janvier 1994 par le p.d.g. arrivé six mois plus tôt, Paul Chiniara, et son vice-président, finance, **Andrew Robertson**, qui était en poste depuis 1990.

Cinq autres dirigeants de R&M sont devenus actionnaires rapidement ensuite par l'entremise d'une speq.

Par ailleurs, un système de participation aux bénéfices pour les salariés avait été instauré juste avant le rachat, en décembre 1993. Il a produit son premier versement moins d'un an plus tard, en octobre dernier.

Le retour rapide de R&M à la rentabilité a pu s'appuyer sur un fort rebond du niveau d'activités.

Pour l'exercice en cours, ses dirigeants misent sur des revenus approchant les 25 M$, ce qui serait deux fois plus que les 11 M$ réalisés au moment de l'acquisition.

L'effectif de R&M a aussi connu une forte croissance. L'entreprise vient de passer le seuil des 250 employés, comparativement à 170 au moment du rachat.

Selon Paul Chiniara, l'entreprise fonctionne encore à 50 % de sa capacité. « Nous souhaitons grimper jusqu'à 85 % d'utilisation, ce qui nous laisserait une marge de manoeuvre en cas de contrats importants, mais courts. »

Technologie

En rachetant leur entreprise, les dirigeants de R&M savaient qu'ils acquéraient une entreprise à la fine pointe technologique de son secteur, capable d'une relance forte.

Quelques mois plus tôt, en septembre 1993, R&M avait été l'une des premières entreprises de son secteur au Canada à être homologuée à la norme internationale de qualité *ISO-9002*.

« J'avais dirigé et possédé d'autres entreprises manufacturières auparavant. Mais, dans le cas de R&M, j'ai été enthousiasmé par l'usine de Dollard-des-Ormeaux dès ma première visite, en 1993 », relate Paul Chiniara.

L'effort technologique financé par Almiria Capital a pourvu l'usine des technologies les plus avancées de son secteur : intégration complète en conception et fabrication assistée par ordinateur, échange électronique de données avec les principaux clients, chaînes de découpage entièrement automatisées et programmables, etc.

De l'avis de ses dirigeants, cette technologie procure à R&M une flexibilité de production hors pair dans l'industrie. Par exemple, avec son seul système de suivi informatisé des commandes par des codes à barres, l'entreprise avait plus que doublé sa capacité de gérer la production simultanée de différentes pièces.

Valeur ajoutée

Avec sa capacité d'ingénierie assistée par ordinateur, R&M mise aussi sur une participation hâtive à l'élaboration des produits de ses clients.

« Cette capacité nous donne une valeur ajoutée importante sur le marché, en plus de la fabrication des pièces », estime Paul Chiniara.

Par exemple, c'est grâce à cette capacité technique que R&M est devenu le fournisseur des capots pré-assemblés des chargeurs sur roues qui sont fabriqués par Komdresco, à Candiac. Cette usine en forte expansion est affiliée au géant japonais des machineries lourdes, **Komatsu**.

« Nous fournissons à Komdresco des pièces qui, nous a-t-on dit, sont de meilleure qualité que celles qui lui provenaient du Japon, mais le coût et le risque de transport en moins, souligne le président de R&M.

« Dans notre secteur, cette qualité d'exécution est un facteur primordial alors qu'un nombre croissant de clients veulent des livraisons en juste-à-temps, directement sur leur chaîne d'assemblage. »

Jusqu'à maintenant, la recette des nouveaux propriétaires-dirigeants de R&M semble porter fruit.

Au moment du rachat, il y a 15 mois, R&M dépendait d'à peine trois ou quatre clients majeurs pour plus de 80 % de ses revenus.

Aujourd'hui, c'est une douzaine de clients, presque tous des meneurs dans leur secteur, qui comptent pour 80 % des revenus de l'entreprise.

MARTIN VALLIÈRES

Forte croissance de la vente de disques au Canada

HMV doublera la superficie de son magasin, rue Sainte-Catherine

Le disquaire **HMV Canada** doublera prochainement la superficie de son magasin de la rue Sainte-Catherine en déménageant de l'autre côté de la rue, dans l'*Édifice Square Dominion*.

Actuellement, HMV exploite un magasin au 1035 de la rue Sainte-Catherine, à l'angle de la rue Peel, à Montréal. La société n'est qu'à un cheveu d'une entente pour louer les locaux de l'Édifice Square Dominion, à l'angle sud-est de Sainte-Catherine et Peel, a appris le journal LES AFFAIRES. Le nouveau magasin occupera, entre autres, le local du magasin *corporatif* **André Lalonde Sports**, en faillite.

« C'est très possible (que nous y déménagions). Nous sommes à terminer les négociations ; il reste quelques petites choses à mettre au point », a confirmé **Yvon Des Rochers**, vice-président de HMV pour l'est du Canada.

Le nouveau magasin aura une superficie de quelque 30 000 pi², presque le double des 16 000 pi² du magasin actuel. M. Des Rochers n'a pas voulu élaborer sur le concept du magasin, préférant attendre la conférence de presse officielle, d'ici quelques semaines.

Le magasin de la rue Sainte-Catherine sera un des plus grands de l'entreprise. À Toronto, le magasin de la rue Young compte 24 000 pi², mais on compte l'agrandir à 34 000 pi² à la mi-mai. La société étudie également la possibilité de tripler la superficie du magasin de la rue Robson, à Vancouver (7 000 pi²). Nous sommes encore loin du HMV de la rue Oxford, à Londres, qui a une superficie de 55 000 pi². Au total, la société anglaise exploite 190 magasins, dont 77 au Canada (17 au Québec), généralement de taille plus modeste.

Les rumeurs d'implantation d'un disquaire **Virgin** à Montréal ne sont pas étrangères à la décision de HMV d'agrandir. « Oui et non. L'arrivée possible d'un Virgin joue, mais nous parlons de l'agrandissement depuis plus de six mois. HMV est sur un élan d'expansion international », a dit M. Des Rochers.

Depuis un certain temps, des rumeurs courent selon lesquelles Virgin s'installerait dans l'ancien édifice de **Simpson**, rue Sainte-Catherine, à quelques pas de l'Édifice Square Dominion.

Récemment, le **Groupe Westcliff** a pris une option d'achat sur l'immeuble qui abritait Simpson, mijotant un projet commercial. « Westcliff n'a jamais eu de discussions avec Virgin, a affirmé **Richard Hylands**, vice-président du développement urbain de Westcliff, au cours d'un entretien téléphonique.

« On m'avait mis au courant que Virgin avait envisagé cette possibilité avant qu'on prenne l'option, mais, dans notre cas, nous ne sommes pas intéressés. »

M. Hylands n'a pas voulu donner de détails sur le projet de Westcliff dans l'immeuble, si ce n'est qu'il comprendra plusieurs locataires. Quoi qu'il en soit, le nouveau HMV sera un des plus grands magasins de disques au Québec. Les commerces d'**Archambault Musique** autres que celui du centre-ville font entre 6 000 pi² (Chicoutimi) et 19 000 pi² (Laval). Archambault procède actuellement à l'agrandissement de son magasin principal, coin Berri et Sainte-Catherine, qui absorbera l'espace du restaurant **Chalet Suisse**, sur Berri.

Avant l'été, promet **Sylvie Lavoie**, administratrice publicitaire d'Archambault, on aura ajouté la section des livres et des revues au magasin, dont la superficie destinée à la vente augmentera à 26 000 pi². Ces magasins comprennent des instruments de musique.

Croissance des ventes de disques

Au cours des dernières années, Archambault a ouvert six magasins. La société compte d'ailleurs poursuivre son expansion. C'est également le cas de HMV, qui ouvrira une dizaine d'autres magasins de 4 000 à 10 000 pi² dans les centres commerciaux.

Il faut dire que la vente de disques et de cassettes est en croissance rapide régulière au Canada depuis quelques années. En 1994, les ventes ont augmenté de 19 % sur 1993, à 625,9 M$. La croissance globale du volume de vente est de 47 % sur trois ans. En 1991, il ne se vendait que 425,3 M$ de disques et enregistrements. Les chiffres sont compilés par la **Canadian Recording Industry Association**.

« Les gens de 30 à 50 ans ont recommencé à consommer des disques, notamment en raison des enregistrements sur disques laser. On a constaté que les ventes de disques rock ont baissé et que celles des disques de musique classique, de jazz et de blues ont augmenté », a fait remarquer M. Des Rochers.

En dépit de cette forte croissance, le prix des disques demeure bon marché au Canada. « C'est au Canada que les disques se vendent le mois cher au monde. Il nous serait difficile de réduire nos prix davantage, malgré notre nouveau concept », a affirmé Yvon Des Rochers.

Une des raisons de ces faibles prix est la forte concurrence qui règne dans le marché. Par exemple, à moins de 12 $ chez certains disquaires, le dernier disque de **Céline Dion** sert de produit d'appel (*lost leader*), car il est vendu environ 1,50 $ sous le prix coûtant, a affirmé M. Des Rochers.

Outre Virgin, la chaîne américaine **Tower Records** pourrait aussi s'implanter à Montréal, estime-t-il. Tower doit bientôt ouvrir un magasin au coin des rues Young et Queen, à Toronto, son premier au Canada.

FRANCIS VAILLES

FONDATION DE L'INSTITUT DE RÉADAPTATION DE MONTRÉAL

Monsieur Bernard Lamarre

Monsieur Pierre Latreille, président de la Fondation de l'Institut de réadaptation de Montréal, a l'honneur d'annoncer que Monsieur Bernard Lamarre a accepté de présider l'importante campagne de souscription que la Fondation lancera sous peu.

L'Institut de réadaptation de Montréal est le seul établissement de réadaptation affilié à l'Université de Montréal pour l'enseignement et la recherche. Pionnier et chef de file en réadaptation au Québec, il jouit également d'une réputation internationale enviable.

L'objectif de la campagne a été fixé à 3 millions de dollars. Les argents recueillis serviront à doter l'Institut d'appareils spécialisés à la fine pointe technologique, à maintenir l'excellence des services et à soutenir ses programmes de recherche.

Culinar oriente sa division épicerie vers la sous-traitance de marques privées

Un an après avoir tenté de la vendre, **Culinar** oriente sa division épicerie (biscuits, craquelins, biscottes) vers la sous-traitance des marques privées de détaillants.

L'entreprise mise sur cette stratégie pour retrouver la rentabilité après avoir subi les pires pertes de son histoire en 1994. Culinar a déclaré une perte nette de 27,6 M$ sur des revenus de 497 M$, après deux exercices de profits marginaux.

« Il s'agit d'une situation financière malheureuse », confiait récemment son nouveau président, **Gaétan Lussier**. Le principal problème réside dans la filiale pâtissière américaine **Drake Bakeries** où « la rentabilité est possible en 1995 » et « qui fait encore du sens stratégique », dit-il.

De son côté, la division épicerie a des usines sous-utilisées. Elle subit la déflation de ses prix de vente et l'inflation de ses coûts de promotion face aux géants, dont **Nabisco**.

Culinar mise sur la croissance par le volume pour certains de ses produits les plus originaux, particulièrement vers le marché américain. Et comme elle n'a pas les moyens d'implanter ses propres marques à l'extérieur du Québec, elle a choisi de faire alliance avec **Beatrice Foods**. Ironiquement, Culinar s'allie avec la filiale canadienne de l'entreprise qui, il y a 25 ans, avait tenté d'acheter la pâtisserie **Vachon** de sa famille fondatrice. La petite histoire de *Québec inc.* montre alors que le gouvernement du Québec avait alors demandé au **Mouvement Desjardins** d'intervenir. C'est ainsi que sont nées la *Société d'investissement Desjardins* et ensuite Culinar, au gré d'acquisitions subséquentes.

Aujourd'hui, Beatrice Foods doit être la porte d'entrée de Culinar vers le marché des marques des grands détaillants aux États-Unis, comme **Safeway** et **Wal-Mart** avec sa marque privée *Sam's Choice*.

Au Canada, Beatrice Foods a notamment comme client **Loblaws**, maître incontesté de la marque privée avec ses produits *President's Choice*.

La division de pâtisserie sèche de Beatrice Foods, qui a son siège à Kitchener, en Ontario, exploite six usines, dont trois aux États-Unis.

Elle emploie 1 300 des 3 400 employés de la filiale canadienne de **Beatrice Foods Holdings Corp.**, détenue par ses dirigeants et **Merrill Lynch Capital Partners**.

Beatrice Foods commercialisera les biscuits, les craquelins et les biscottes de Culinar à la clientèle de marques privées aux États-Unis et dans les provinces à l'ouest du Québec. En contrepartie, Culinar distribuera les produits de pâtisserie sèche de Beatrice auprès des clients de marques privées au Québec et dans les Maritimes.

Enfin, on vise une collaboration sur les marchés internationaux, hors de l'Amérique du Nord. Culinar mise sur le succès de ses mini-craquelins de pommes de terre *Patacraque* au plus récent *Salon international de l'alimentation*. Elle sonde aussi le marché latino-américain dans le cadre d'un *Tremplin Export* au Mexique, organisé par le *Club export agro-alimentaire* du Québec. Culinar prévoit des revenus additionnels de 20 M$ en trois ans de son alliance avec Beatrice Foods. Pour le moment, cette clientèle représente moins de 1 % des ventes de sa division épicerie.

Elle vient aussi d'obtenir un contrat de fabrication de biscottes pour **Métro-Richelieu**. Ce contrat et d'autres semblables sont d'autant plus importants que Culinar a des usines qui fonctionnent à moins de 50 % de leur capacité (*Lido* à Saint-Lambert et *Viau* dans l'est de Montréal). « Bien sûr. si cette stratégie ne fonctionne pas, il y aura d'autres décisions à prendre », a confirmé M. Lussier aux AFFAIRES.

À court terme, les salariés qui fabriquent les *Whippets* chez Viau et les *Meteo* chez Lido n'auraient pas trop à craindre pour leurs emplois.

« Nous sommes le fabricant de biscuits enrobés (de chocolat) numéro un en Amérique du Nord, a indiqué M. Lussier. Comme les biscuits secs et les biscottes, ce sont des produits qui voyagent mieux parce qu'ils ont une durée de vie en tablette plus longue que les petits gâteaux. »

Culinar a d'autres atouts pour vendre aux États-Unis : l'avantage d'un dollar canadien dévalué et un prix du sucre favorable.

MARTIN VALLIÈRES

CCRS Chambre de commerce de la Rive-Sud

MIDI-CONTACTS
UNE FENÊTRE SUR LE SUCCÈS

Lise Bissonnette
Directrice
Le Devoir

« LA FORMATION DE LA MAIN D'ŒUVRE »

Mercredi
26 avril 1995 à 12h
Place Desaulniers
1023, boul. Taschereau,
Longueuil
Réservations :
Tél. : (514) 463-2121

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

DOSSIER GENS D'AFFAIRES

Bell Mobilité présente son nouveau Forfait PME.

Pour 49,95 $ par mois*, ce téléphone « Flip Motorola » vous appartient et vous obtenez une multitude de minutes gratuites :

— Appels locaux gratuits tous les week-ends, durée illimitée.

— Appels locaux gratuits en soirée les 6 premiers mois, durée illimitée.

— 30 minutes d'appels locaux gratuits par mois, en semaine.

Toute autre minute d'utilisation : seulement 50 ¢.

Pour plus d'information, composez le 1 800 361-0040 ou passez chez l'agent le plus près de chez vous.

49,95 $ incluant ce téléphone.

Bell Mobilité

*Contrat de 36 mois. Sous réserve d'approbation de crédit. Frais d'activation et frais annuels d'accès au réseau en sus. Taxes, frais d'interurbain et d'abonnés itinérants en sus. Disponible chez les agents participants jusqu'à épuisement des stocks. L'offre se termine le 21 mai 1995.

LA SÉCURITÉ ENTRE VOS MAINS

CENTRES DE COMMUNICATION PERSONNELLE

Montréal
Cellcom Montréal
Tél.: (514) 739-7777

Cellular One
Tél.: (514) 385-0770

Centre du Téléphone Mobile Montréal-Est
Tél.: (514) 729-2020

Montréal – centre-ville
Bell Mobilité La Cathédrale
Tél.: (514) 284-0284

St-Hubert
Centre du Téléphone Mobile Rive-Sud
Tél.: (514) 926-2020

CENTRES CELLULAIRE PLUS

Boucherville
National Expert
Tél.: (514) 949-1000

Chicoutimi
Cellulaire Chic enr.
Tél.: (418) 696-0506

Dollard-des-Ormeaux
La Boutique Électronique
Tél.: (514) 684-6846

Drummondville
Rochefort
Radio T.V. inc.
Tél.: (819) 478-5178

Granby
Audiotec
Tél.: (514) 378-3618

Hull
H.G. Télécom
Tél.: (819) 777-0999

Laval
Cellcom Laval
Tél.: (514) 629-7777

Centre du Téléphone Mobile-Laval
Tél.: (514) 682-9366

Longueuil
Slimtel
Tél.: (514) 463-0565

Montréal
Centre du Téléphone Mobile
Tél.: (514) 274-9366

Locatel ltée
Tél.: (514) 735-3000

Montréal – centre-ville
Peel Mobilité inc.
Tél.: (514) 288-7335

Québec
Centre Cellulaire Charest
Tél.: (418) 687-2121

Radio d'auto de Québec inc.
Tél.: (418) 872-4040

Repentigny
Communication Idéale
Tél.: (514) 585-2847

Sherbrooke
Cellulaire Flamand inc.
Tél.: (819) 823-9994

Ste-Foy
La CelluBoutique
Tél.: (418) 650-1000

St-Hubert
Radio Communication Cellulaire
Tél.: (514) 676-9919

Trois-Rivières Ouest
Reynolds Radio inc.
Tél.: (819) 376-6849

Victoriaville
Communication Victoriaville
Tél.: (819) 758-7471

Ville St-Laurent
La Boutique Communication
Tél.: (514) 335-2355

Stéréo Plus participants

ENTREPRISE

La papetière QUNO transformera ses boues en compost pour accélérer le reboisement

Que faire des 139 tonnes de résidus que produit chaque jour la papetière **QUNO**, de Baie-Comeau ? « Du compost, du compost de très bonne qualité », répond **Normand Morin**, professeur en foresterie au **Cégep de Baie-Comeau**.

M. Morin coordonne le projet de valorisation des boues de la papetière élaboré avec le concours de la **Scierie des Outardes** (SDO), la Ville de Baie-Comeau, le **Centre québécois de valorisation de la biomasse** (CQVB), l'**Université du Québec à Rimouski** et le **Commissariat industriel régional de Baie-Comeau**.

Ensemble, ces partenaires investissent 541 000 $, dont 331 500 $ proviennent de la papetière et de sa filiale, la SDO, pour l'expérimentation du compost dans deux sites de la Côte-Nord pauvres en matières organiques : une gravière et une aire d'empilement et d'ébranchage.

Il s'agit d'une première au Québec. En Ontario, la corporation QUNO en a fait avec succès l'essai à son usine de Thorold, dans la péninsule du Niagara.

Les sites restaurés grâce à son compost ont donné naissance à des vergers et à un terrain de golf. Les agriculteurs, les viticulteurs, les maraîchers et les pépiniéristes l'utilisent en remplacement des fertilisants et des fumiers.

Dans l'environnement nordique de la Côte-Nord, le compost, fabriqué à partir des boues et des cendres de la papetière, des résidus de la scierie et des boues d'épuration de la municipalité, servira à reconstituer le sol pour le rendre propre à la sylviculture et à accélérer la repousse. « Il s'agit de retourner dans le système écologique une partie des éléments qu'on y a soustrait, a expliqué M. Morin. C'est du bois que nous retournons à la forêt. »

Pour QUNO, cette opération, encore modeste, ouvre des perspectives intéressantes en ce qu'elle prolonge la portée de ses investissements dans la réutilisation et la valorisation des résidus de son procédé de fabrication du papier journal (450 000 tonnes par année).

Rappelons que la papetière vient d'investir 52 M$ dans un système de traitement secondaire des eaux usées qui se mettra en marche durant l'été. **Gerry Touzel**, directeur des finances et de l'administration de QUNO à Baie-Comeau, mesure la rentabilité de l'opération surtout par sa complémentarité et ses retombées sur les activités de l'usine en matière de protection et de valorisation de l'environnement.

« Avec le traitement secondaire, nous allons générer plus de boues. Il faut trouver un moyen. C'est de la fibre qui se transforme en terre noire. C'est naturel. »

À l'heure actuelle, QUNO brûle ses résidus et ceux de SDO pour produire de l'énergie et enfouit les cendres. Depuis trois ans, elle a investi 2,1 M$ dans un site d'enfouissement dont la durée de vie utile est limitée. La valorisation des boues et des cendres en prolongera la durée. Sur un horizon plus lointain, QUNO souhaite que des sous-entrepreneurs se procurent cette matière première et en fassent la commercialisation auprès des autres utilisateurs du territoire. (AD)

Style, caractère, mystère. La Cadillac Seville STS 1995 possède toutes les qualités des êtres uniques. Avec son puissant moteur de 300 chevaux et la précision de son système Northstar, la Seville STS est l'alliance parfaite de la force et du raffinement.

EN BREF

Marchands Unis : faible hausse des ventes, mais forte croissance de la rentabilité

Les **Marchands Unis** ont accru leur rentabilité de 47 % au cours de l'exercice terminé le 30 novembre 1994, même si leurs ventes n'ont progressé que de 2 %.

Ce regroupement d'achat, dont le siège social est à Québec, a réalisé des ventes à ses marchands actionnaires de 118 M$, en regard de 116 M$ l'année précédente. Son bénéfice net a été de 676 000 $, comparativement à 459 000 $ en 1993. Le profit net de 1994 représente un rendement de 11 % pour le capital propre moyen de 1994. Cette croissance de la rentabilité n'a pas empêché la compagnie de remettre à ses marchandas membres des escomptes de 5,77 M$, comparativement à 5,52 M$ en 1993.

Les ratios financiers de l'entreprise se sont également améliorés au cours de l'exercice. Le fonds de roulement a grossi de 1 M$: il s'est établi à plus de 7 M$ au 30 novembre dernier. La dette bancaire à court terme a diminué de 2,5 M$. Le regroupement avait, à la fin de novembre 1994, une dette à long terme de 3,6 M$, en légère baisse sur l'année précédente, et son avoir propre se chiffrait à 6,6 M$.

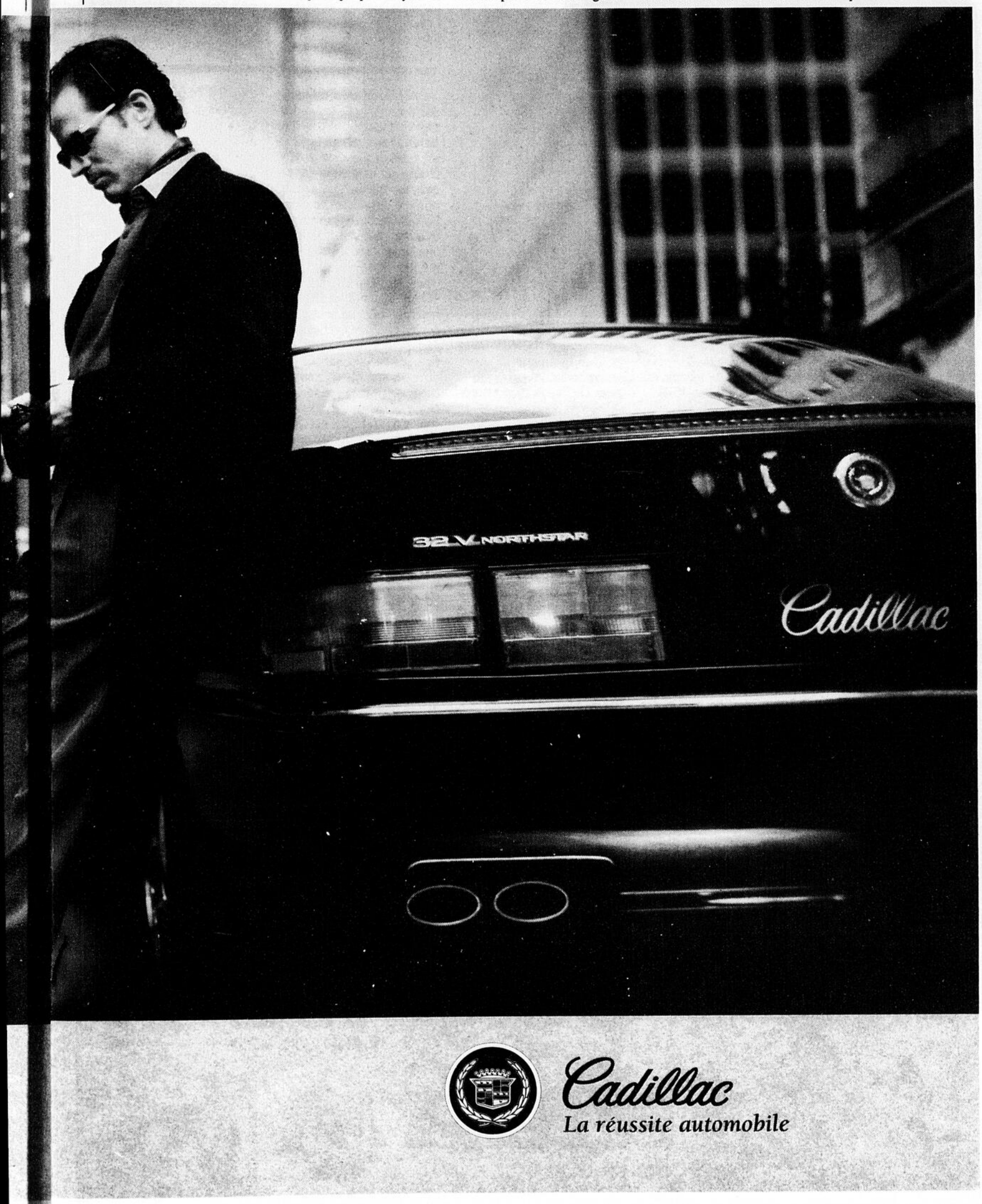
Restructuration

Le dernier exercice a été marqué de nombreux événements. Il y eut d'abord le décès du regretté **René Roy**, qui cumulait les postes de président du conseil et de président-directeur général depuis 1975. « Homme simple et attachant, René Roy a su gagner l'estime et le respect de tous ses partenaires, employés, marchands et fournisseurs », peut-on lire dès le début du dernier rapport annuel de l'entreprise.

Les postes occupés par M. Roy ont été confiés à deux personnes. Le conseil d'administration a élu à sa tête un homme d'affaires de Sherbrooke, **Gérard Vachon**, membre du conseil d'administration des Marchands Unis depuis 10 ans et propriétaire d'un magasin d'articles de décoration.

Dans un deuxième temps, le conseil d'administration a nommé **Jean-Pierre Drewitt**, c.a., au poste de président-directeur général. M. Drewitt était déjà vice-président, finances, et responsable de la division *sport* des Marchands Unis.

Par ailleurs, les différentes bannières de l'entreprise ont été regroupées en deux divisions. La division du sport (*Excellence Sports* et *Propac Chasse & Pêche*) demeure sous la responsabilité de M. Drewitt. La division de la quincaillerie, des matériaux de construction, de l'horticulture et de la décoration (*Ferplus*, *Bâtitout*, *Eurêka*, *Jardirêve* et *Expression Décor*) est sous la responsabilité de **Normand Fortin**, vice-président, ventes et exploitation. (JPG)



Bénéfices stables pour le Groupe Promutuel

Le **Groupe Promutuel**, qui réunit 37 sociétés mutuelles d'assurance générale, une société de réassurance et une compagnie d'assurance vie, a réalisé l'an dernier 14 M$ d'excédents nets. Le Groupe avait réalisé le même excédent en 1993.

Les mutuelles et leur compagnie d'assurance vie, **La Québécoise Promutuel-vie**, ont souscrit 174 M$ de primes, en hausse de 10 % sur 1993; à elles seules, les primes d'assurance vie ont atteint 6 M$. C'est la plus forte croissance des primes totales dans l'histoire du Groupe. Il a terminé 1994 avec un actif de 308 M$, en hausse de 9 %, et un avoir propre de 138 M$, qui a progressé de 11 %.

Les entités du Groupes comptent environ 300 000 membres assurés. (JPG)

ANALEKTA nourrit de grandes ambitions pour la musique classique d'ici

Les interprètes québécois du répertoire classique ont toujours dû s'expatrier pour réaliser des disques. **Enregistrement ANALEKTA**, producteur et distributeur de disques de Montréal, leur offre une solution québécoise de qualité.

Le Québec regorge de musiciens au talent immense. Les plus connus sont, évidemment, l'**Orchestre symphonique de Montréal**, **Louis Lortie** ou l'ensemble **I Musici**, qui enregistrent à qui mieux mieux sur des étiquettes comme **London**, **Chandos** et **Philips**.

Cependant, il n'y a pas que ces vedettes. On trouve aussi un pianiste aux moyens exceptionnels comme **André Laplante**, gagnant du concours *Tchaïkovsky, Moscou 1979*, que certains considèrent comme un des plus grands instrumentistes d'aujourd'hui. Il y a aussi des guitaristes comme **Alvaro Pierri** et **Rémi Boucher**, des ensembles comme **Arion** et **Amati**, la violoniste **Angèle Dubeau**, des compositeurs comme **François Dompierre** et **André Mathieu**.

Or, ces artistes ont tous en commun d'avoir endisqué sur étiquette ANALEKTA qui, après cinq ans d'activité, compte déjà un catalogue-maison de plus de 100 titres. Quand on ajoute des marques étrangères comme **Arkadia**, d'Italie, ou **FNAC Musique**, en voie de devenir la principale étiquette classique de France, le nombre de titres produits ou distribués se multiplie par 10.

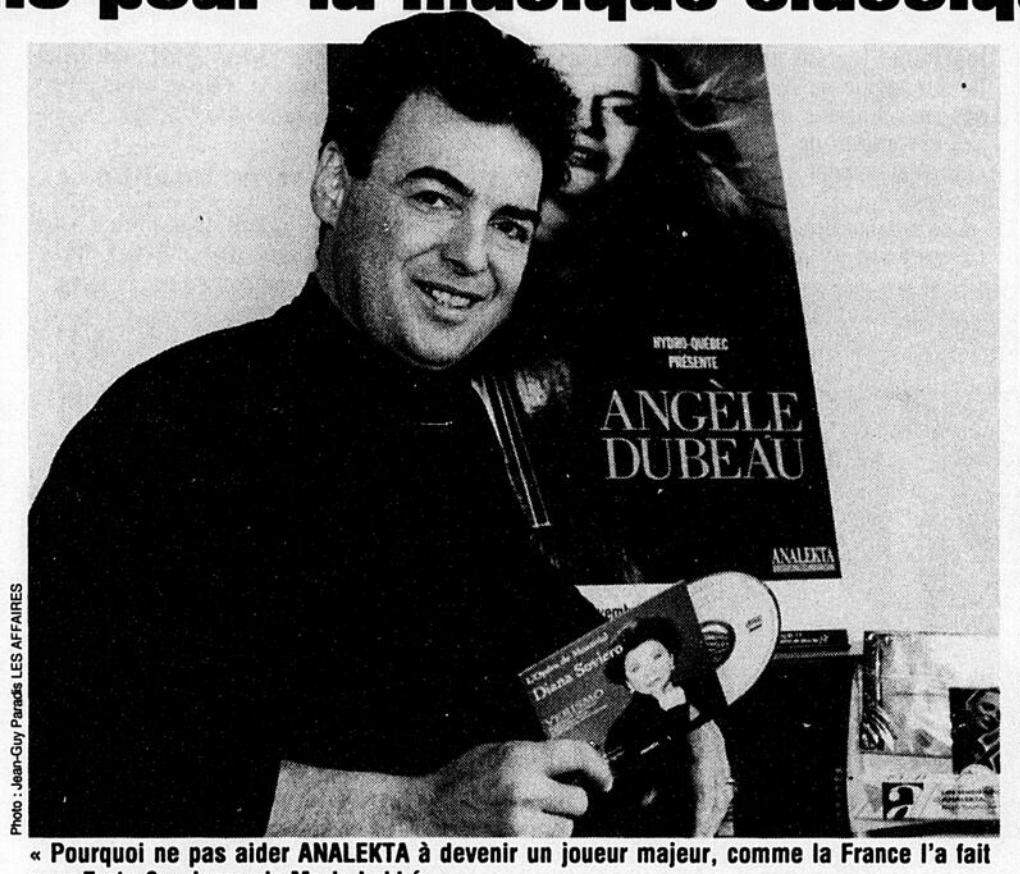


Photo : Jean-Guy Parada LES AFFAIRES

« Pourquoi ne pas aider ANALEKTA à devenir un joueur majeur, comme la France l'a fait pour Erato ? » demande Mario Labbé.

Porteur d'eau et de musique

On a vu, du côté de la chanson populaire, plusieurs grands noms émerger ces dernières années : **Diane Dufresne**, **Roch Voisine**, **Céline Dion**. Or, malgré des *méga-hits*, aucune de ces vedettes n'a entraîné dans son sillage et fait émerger un producteur majeur de disques.

Notre industrie de la production populaire semble condamnée à la condition qui était celle de notre industrie générale naguère : produire une matière première, la *relève*, que les *majors*, ailleurs, transforment.

C'est une condition d'aliénation que **Mario Labbé**, président fondateur d'ANALEKTA, compte bien briser dans le secteur classique, marché où les **Polygram**, **Deutsche Gramophon** et **EMI** ont engrangé environ 300 M$ en 1993.

Le secteur a le vent dans les voiles depuis quelques années, surtout du côté des *baby-boomers*, qui semblent vouloir grandir au-delà de leurs amours adolescentes pour le rock. « Depuis 1990, a indiqué M. Labbé, on assiste à une explosion dans le domaine classique. Les revenus et la part de marché ont augmenté d'environ 30 %. »

De l'éphémère à la pérennité

L'aventure, pour cet entrepreneur culturel, a commencé en 1988. Il avait vécu sa première carrière comme imprésario, faisant venir à Montréal des ensembles comme le **Choeur de l'Armée Rouge**, les **Ballets Kirov** et nombre de grands musiciens et d'orchestres étrangers. « J'étais le plus gros utilisateur de la *Place des Arts*, rappelle M. Labbé, mais avant de faire un sou, il fallait remplir la place à 85 %. On y perdait notre chemise. »

Créée comme un à-côté, ANALEKTA devenait, trois ans plus tard, l'activité centrale de M. Labbé. Il investissait ainsi dans la pérennité d'une maison de production et d'un catalogue de choix les mêmes énergies qu'il avait englouties dans l'éphémère des spectacles d'un soir.

« On est très vite devenu la plus grosse maison de production canadienne, ce qui n'a pas été difficile », a-t-il lancé avec humour. En effet, le territoire au Canada est profondément investi par les géants internationaux, laissant tout juste une part de 12 % aux *indigènes*.

La formule : jouer la différence du Québec, là où les artistes anglophones du Canada sont immédiatement engloutis par la masse américaine. ANALEKTA est devenue le porte-voix de quantité de musiciens que les projecteurs des *majors* avaient laissés dans l'ombre : **Orchestre de Québec**, **Opéra de Montréal**, **Bernard Lagacé**, **Dang Thai Son**. Et il ne s'agit pas d'un porte-voix de seconde qualité.

ENREGISTREMENT ANALEKTA EN UN COUP D'OEIL

Activité	production et distribution d'enregistrements de musique classique
Siège social	Montréal
Chiffre d'affaires	1,8 M $
Marchés	Canada, États-Unis, Europe, Japon
Effectif	10 permanents, 30 pigistes
Actionnaire	Mario Labbé
Année de fondation	1988

« ANALEKTA s'est taillée une bonne place dans le marché au Canada, a souligné **Brian Naud**, gérant régional du marketing chez **HMV**, chaîne de magasins de disques canadienne qui accapare 20 % des ventes au détail. La qualité de leurs enregistrements, leur présentation et leur promotion sont très professionnelles. »

M. Labbé a affirmé qu'il vise plus que le professionnalisme. « On ne peut pas se contenter d'être égal aux *majors* pour être considéré. Il faut que chacune de nos productions soit d'un niveau incontestablement supérieur. Notre principal ingénieur du son, par exemple, est **John Newton**, de Toronto, considéré comme un des cinq meilleurs au monde. »

Succès de palmarès

Cette qualité, tant au niveau de l'interprétation que de la technique, a d'ailleurs été encensée par la critique à l'occasion du lancement de plusieurs disques. Plus encore, depuis quelques mois, le disque *La Ronde des Berceuses*, d'Angèle Dubeau, occupe la première place au palmarès canadien, ayant été vendu à plus de 20 000 exemplaires et devançant même l'autre *hit* de l'heure, le disque des *trois ténors* (**Pavarotti**, **Domingo**, **Carreras**).

« Même les *majors* jugent que 10 000 exemplaires constituent un succès de vente, a précisé **François de Tonnancour**, gérant du département de musique classique au magasin HMV du centre-ville de Montréal. La *Ronde des Berceuses* a été un de nos cinq meilleurs vendeurs à Noël. Ça été la même chose pour le disque précédent d'Angèle Dubeau sur la musique de **Teleman**. »

En 1992, ANALEKTA inaugurait un autre chapitre dans son histoire, ajoutant une division de distribution à son activité de production. Le geste s'est posé rapidement, dès que M. Labbé a constaté que « ce sont les distributeurs qui ont le beau rôle ».

À présent, la compagnie se distribue sur l'ensemble du territoire canadien. De plus, elle compte ouvrir les portes du Japon en 1995 et intensifier sa présence en Europe avec la nouvelle collection *Fleur de Lys*, qui compte 33 titres.

La distribution américaine jouera un rôle important dans la croissance d'ANALEKTA. M. Labbé compte être en mesure, dans quelques années, d'acheter son distributeur américain actuel, **Albany Records**. « Du jour au lendemain, on pourra doubler, même tripler notre chiffre d'affaires. »

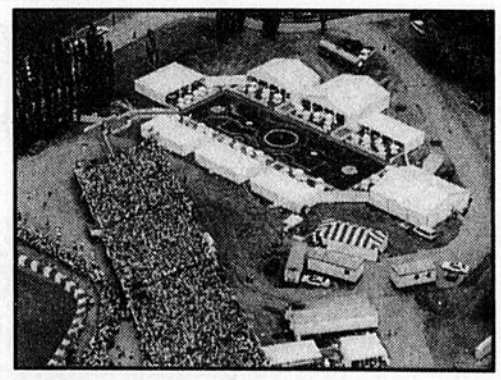
YAN BARCELO

F1 GRAND PRIX MOLSON DU CANADA
Montréal 9 -10 -11 juin

SOYEZ AUX PREMIÈRES LOGES!!!

Lieu d'un véritable happening, le **Grand Prix Molson du Canada** attire chaque année des milliers de spectateurs dont plusieurs chefs d'entreprise, responsables des ventes et du marketing ou professionnels. Afin de répondre aux besoins spécifiques de ces gens d'affaires, nous proposons cette année différents concepts d'aires de réception pour partager, avec collaborateurs et clients, les moments forts de ce spectacle unique en Amérique du Nord.

LOGES en bordure de piste au premier virage. Ces loges offrent un point de vue imprenable et sont les plus prestigieuses que le Grand Prix Molson du Canada puisse offrir.



CHALET au Village F1, situé à l'arrière du gradin 12, tournant #2 après le départ.

Nous pouvons vous offrir la formule qui répondra le mieux à vos besoins.
Appelez-nous dès maintenant!

Renseignements:
(514) 392-4731

Montréal accueillera les grands leaders d'opinion du monde

Montréal sera la Mecque de la pensée économique du 12 au 14 juin prochain. Tel est en effet l'objectif du nouvel **Institut international d'études administratives de Montréal**, que préside l'ex-ministre **Gil Rémillard**, membre du cabinet d'avocats **Byers Casgrain**, de Montréal.

L'Institut vient de lancer la *Conférence de Montréal*, un forum qui se propose de réunir une fois par année des intervenants de tous les milieux intéressés par les défis économiques, politiques et managériaux dans le contexte de la mondialisation des marchés.

La première conférence de l'Institut, qui précédera la rencontre des chefs de gouvernement des sept pays les plus industrialisés (le G7), se tiendra sur le thème *Économies mondialisées : Partenariat État-secteur privé ?*

« L'économie mondiale est en train de se transformer de façon radicale. Nous essaierons d'analyser l'impact de ce phénomène dans notre vie de tous les jours », a dit Gil Rémillard. Selon lui, la Conférence de Montréal ne fera pas compétition à la rencontre de Davos, dont la réputation est énorme. « Mais nous croyons sincèrement avoir réuni des gens d'une très grande qualité. »

Des noms ? **Kenneth Courtis**, économiste de la **Deutsche Bank**, à Tokyo, **Paul Volcker**, ex-président du **Federal Reserve System** des États-Unis; **Miguel de la Madrid**, ex-président du Mexique et **Paul Kennedy, Tom Peters, Jeffrey Sachs, Henry Mintzberg**, tous des auteurs reconnus mondialement pour leurs écrits. Le premier ministre **Jean Chrétien** y sera conférencier d'honneur.

La Conférence de Montréal vient combler un vide idéologique. « On entend dire que le capitalisme a triomphé lorsque les pays de l'Est sont tombés... je crois que c'est faux », affirme l'un des conférenciers, Henry Mintzberg de l'**Université McGill**. Selon lui, la disparition de l'URSS a même favorisé un certain assouplissement du capitalisme.

D'ailleurs, un des faits saillants de la conférence est justement le face-à-face qui opposera Henry Mintzberg et **Tom Peters**, gourou du management. « C'est la première fois que Mintzberg et Peters vont faire un face-à-face public », dit Gil Rémillard.

Henry Mintzberg enseigne aussi à l'INSEAD de Fontainebleau (France). Il croit en un certain équilibre entre le rôle de l'état et le privé. « En fait, je pense qu'il y a quatre centres d'organisations : les coopératives, les gouvernements, les entreprises privées et les organisations mixtes, comme les hôpitaux et les universités, qui ne sont pas à la recherche du profit », dit-il. Selon lui, l'État reste un agent de premier plan dans le développement économique de la société.

Tom Peters est quant à lui plus favorable au libre marché, au néo-libéralisme. Gil Rémillard se dit impatient de voir la rencontre.

Un autre face-à-face aura lieu entre Miguel de la Madrid et Paul Volcker. L'ex-président du Mexique parlera de la crise du peso et de l'influence des marchés monétaires sur l'économie des pays. Autre sujet d'actualité : les taux de change fixes. Qu'en est-il après 25 ans de taux de change flexibles ?

Selon Gil Rémillard, « la conférence se veut un endroit de réflexion et de discussion ». Il espère ainsi contribuer à remplir le vide idéologique.

STÉPHANE LABRÈCHE

Magicolor

La magie de la couleur... et du prix!

QMS fait disparaître les prix exorbitants de l'impression couleur!

En un clin d'oeil, QMS a complètement changé la façon d'utiliser la couleur avec sa nouvelle imprimante magicolor LX. Elle est si abordable qu'elle fait disparaître la barrière du prix qui faisait de l'impression laser couleur un luxe hors de portée de la majorité des gens d'affaires.

La magicolor LX est commercialisée au prix de 8 495 $*, largement inférieur aux prix pratiqués par la concurrence! Son rapide microprocesseur RISC assure une impression 600 ppp à 12 pages par minute en noir et blanc et à 3 à 6 pages par minute en couleur. Son disque rigide de 80 Mo permet le stockage des polices et la mise en file d'attente. De plus, son architecture Crown, une exclusivité QMS, offre une impression plus rapide et une plus grande souplesse d'emploi en réseau.

La couleur fait vendre. Sur le marché actuel, on ne peut plus se leurrer sur la valeur des documents en noir et blanc.

Et maintenant que l'inaccessibilité de l'impression couleur a disparu comme par magie, vous pourrez donner à votre message tout l'impact qu'il mérite grâce à l'une des meilleures imprimantes couleur du marché.

Premier à introduire l'impression laser couleur abordable au bureau, QMS en fait maintenant la norme pour tous vos besoins d'impression, que vous soyez installé en réseau ou en poste autonome.

Alors, pour vraiment faire bonne impression, vous pouvez compter sur la magicolor LX de QMS, la super-imprimante laser couleur qui a tout du grand luxe, sauf le prix. La magicolor LX, deux tours de magie en un: l'imprimante... et son prix!

LA VÉRITÉ NOIR SUR BLANC

Imprimante laser couleur	Prix*	Différence	%
magicolor LX[MD] de QMS	8,495 $	——	——
Imprimante couleurTektronix	12,995 $	+4,500 $	+53%
Laserjet couleur de Hewlett-Packard	10,395 $	+1,900 $	+22%
Imprimante laser couleur Xerox 4900	11,995 $	+3,500 $	+41%

QMS®

Les Spécialistes de l'imprimante réseau couleur

Pour plus de renseignements ou pour obtenir le nom du revendeur le plus proche de chez vous, composez le 1-800-991-2000.

©QMS Canada Inc. Tous droits réservés. QMS, le logo QMS, Crown et magicolor LX sont des marques déposées ou des marques de commerce de QMS, Inc. One Magnum Pass, Mobile, Alabama 36618. Tous les autres noms de produits sont des marques déposées ou des marques de commerce de leurs détenteurs respectifs. * Tous les prix sont les prix de vente suggérés au Canada. Les prix de vente suggérés sont établis après consultation avec les vendeurs et distributeurs. Les revendeurs peuvent vendre à un prix inférieur ou supérieur. Les prix peuvent changer sans préavis. Tektronix et Hewlett-Packard : prix exact en mars 1995. Xerox : prix exact en janvier 1995.

EN BREF

Surplus commercial de 5,6 milliards de dollars pour le Québec

Le Québec a terminé 1994 avec un surplus commercial de 5,6 milliards de dollars.

C'est le deuxième surplus consécutif; le surplus de 1993 avait été de 3,3 milliards.

Les exportations ont progressé de 20,8 % à 41 milliards, une première. Les États-Unis sont plus que jamais le principal client du Québec avec 82 % des ventes du Québec à l'étranger.

Les principaux produits exportés sont, dans l'ordre, les automobiles (9,5 % du total), l'aluminium, l'équipement de télécommunications, le papier journal, les avions et les moteurs d'avion, le bois d'oeuvre, la pâte de bois, le cuivre et les métaux précieux.

Les importations ont augmenté de 15,7 %, à 35,3 milliards.

Les États-Unis ont augmenté leur avance au premier rang des fournisseurs du Québec avec 45,6 % des importations internationales du Québec.

Les principaux produits importés sont, dans l'ordre, les automobiles, les semi-conducteurs, le pétrole, le matériel de télécommunications, les ordinateurs, les camions et châssis, les produits chimiques, les moteurs d'avion et les pièces d'avion.

Le Québec a réalisé un surplus commercial avec seulement sept de ses 25 principaux partenaires commerciaux : ce sont les États-Unis, les Pays-Bas, la Colombie, l'Arabie Saoudite, l'Iran, la Thaïlande et l'Inde. Le surplus commercial le plus important a été réalisé avec les États-Unis, soit 17,6 milliards, en hausse de 4,4 milliards sur 1993.

Les principaux déficits commerciaux ont été réalisés avec le Japon (1,2 milliard), le Royaume-uni (1,1 milliard), la Chine (941 M$), la France (800 M$), Taïwan (644 M$), l'Allemagne (500 M$), l'Italie (495 $) et le Mexique (440 M$).

La balance commerciale avec les pays autres que les États-Unis a été déficitaire de 12 milliards en 1994, en hausse de 21 % sur 1993.

Ce déficit s'accroît continuellement. (JPG)

Pour affronter une concurrence toujours plus vive et conserver sa place sur le marché, il est désormais averti d'avoir recours aux grands moyens. Les chefs d'entreprise comme vous n'hésitent donc plus à faire appel à des professionnels capables de les aider. À cet égard, les **services aux sociétés du Trust Général** vous seront d'une grande utilité. D'ailleurs, qu'il s'agisse de gestion de portefeuille, de transfert de valeurs mobilières, de régime d'acquisition d'actions, d'administration de caisse de retraite, de REER collectif, de régime de retraite simplifié, de diagnostic de programme d'avantages sociaux, de fiducies corporatives et autres services connexes, des milliers de sociétés de toutes tailles profitent déjà de nos connaissances.

Parlez-en à un de nos experts-conseils ou adressez-vous à un directeur de comptes ou de succursale de la Banque Nationale.

TRUST GÉNÉRAL

SERVICES AUX SOCIÉTÉS

Le succès se planifie au présent

Jean-François Munn chez Loranger Marcoux

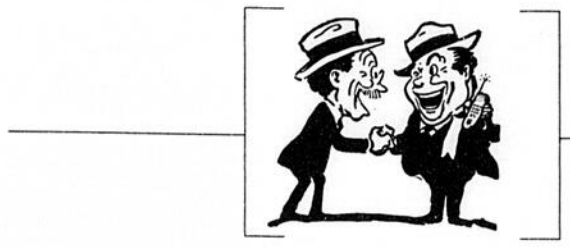
Jean-François Munn vient de joindre **Loranger Marcoux**, cabinet d'avocats de Montréal spécialisé en relations de travail.

Me Munn était auparavant secrétaire général adjoint, relations de travail, au **Conseil du trésor**, au gouvernement du Québec. (JPG)

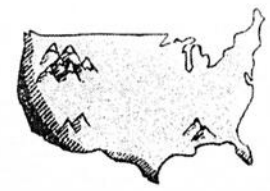
Formation en informatique

Depuis la publication du tableau des centres de formation en informatique dans le cadre de notre dossier sur la formation du 4 mars dernier, trois institutions nous ont fait connaître les détails de leurs programmes d'enseignement. Ce sont : **Cap Formation** : technologie orientée objet, technologie client-serveur, interface graphique, réseaux, technique de gestion de projets; durée : 12 à 30 heures; frais : 300 à 450 $; personne-ressource : **Jean-Michel Goutal**. Le **Centre de recherche informatique de Montréal** : informatique de pointe (*Internet*), réseaux informatiques, *UNIX*, approche orientée objet, langages *C* et *C++*, centre autorisé *Sun* et *Borland*; durée : 1/2 à cinq jours; frais : gratuit à 450 $/jour; personne-ressource : **Didier Clerc**. **Commission scolaire Le Royer** : logiciels pour la bureautique, logiciels d'application en usinage et soudage, administration et commerce (*DEP* et *ASP*); durée : de 15 à 60 heures; frais : 25 à 200 $ +; personne-ressource : **Andrea Cafaro**.

À noter que la plupart des commissions scolaires (que nous n'avons pu répertorier faute d'espace) ont mis sur pied un service aux entreprises qui offre de la formation aux adultes, sur mesure, dans leurs propres locaux ou sur place dans l'entreprise. (CB)

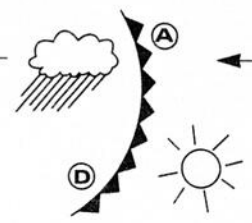


VOTRE TÉLÉPHONE
EST RELIÉ À L'AMÉRIQUE.



ET VOTRE MODEM.

COMME VOTRE ORDINATEUR.



LA MÉTÉOROLOGIE EST RELIÉE.

VOTRE TÉLÉCOPIEUR EST RELIÉ.

ET VOTRE COURRIER
ÉLECTRONIQUE.

VIA UN SATELLITE LUI AUSSI RELIÉ.

ET LE COURS DU PORC.

ET LE MARCHÉ DU BROCOLI.

ET LES OIES.

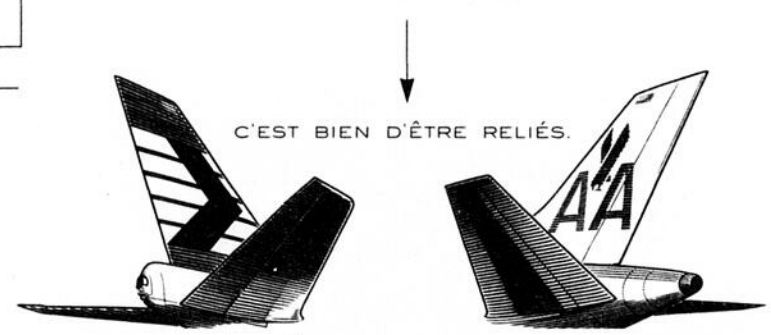
VOTRE MONNAIE EST RELIÉE.

LE BASEBALL EST RELIÉ.

ET LES FUSEAUX HORAIRES.

ET LA TÉLÉVISION.

ET LES MONTAGNES.



C'EST BIEN D'ÊTRE RELIÉS.

UNE ÉQUIPE. UN CONTINENT.

NOUS SOMMES LIÉS.

PENSEZ À UNE ÉQUIPE DESSERVANT PLUS DE 300 VILLES EN AMÉRIQUE DU NORD. À UNE ÉQUIPE RELIÉE À UN SEUL AÉROGARE POUR TOUS LES VOLS DE CANADIEN ET DE AMERICAN AIRLINES®. PENSEZ À UNE ÉQUIPE ORGANISANT SES HORAIRES DE FAÇON À RÉDUIRE L'ATTENTE ENTRE LES VOLS. À UNE ÉQUIPE VOUS PERMETTANT D'ACCUMULER ET D'ÉCHANGER VOS POINTS SUR N'IMPORTE QUELLE CARTE «GRANDS VOYAGEURS» DES DEUX COMPAGNIES. CELA FAIT BEAUCOUP DE LIENS. ET EN AFFAIRES, IL EST TOUJOURS BON D'EN AVOIR PLUS QUE MOINS. COMMUNIQUEZ AVEC CANADIEN OU AVEC VOTRE AGENT DE VOYAGES.

Canadien
LA VOLONTÉE D'ALLER ENCORE PLUS LOIN

Canadien EST UNE MARQUE DÉPOSÉE DES LIGNES AÉRIENNES CANADIEN INTERNATIONAL LTÉE.

Meloche Monnex se diversifie dans l'assurance des risques de santé et généraux des professionnels autonomes

Le groupe de courtage d'assurances **Meloche Monnex** se lancera, au cours des prochains mois, dans l'assurance des risques des professionnels autonomes. Les risques couverts touchent aussi bien les personnes elles-mêmes (vie, maladie, invalidité) que les biens de leur entreprise.

Les clientèles visées sont des sous-groupes de la banque de clients que sert déjà Meloche Monnex dans les secteurs de l'assurance automobile et l'assurance habitation.

Meloche Monnex se définit comme un courtier direct. L'entreprise vend ses produits par télémarketing aux membres d'une centaine de groupes d'affinité, qui sont, pour la plupart, des corporations et des ordres professionnels et des associations de diplômés universitaires.

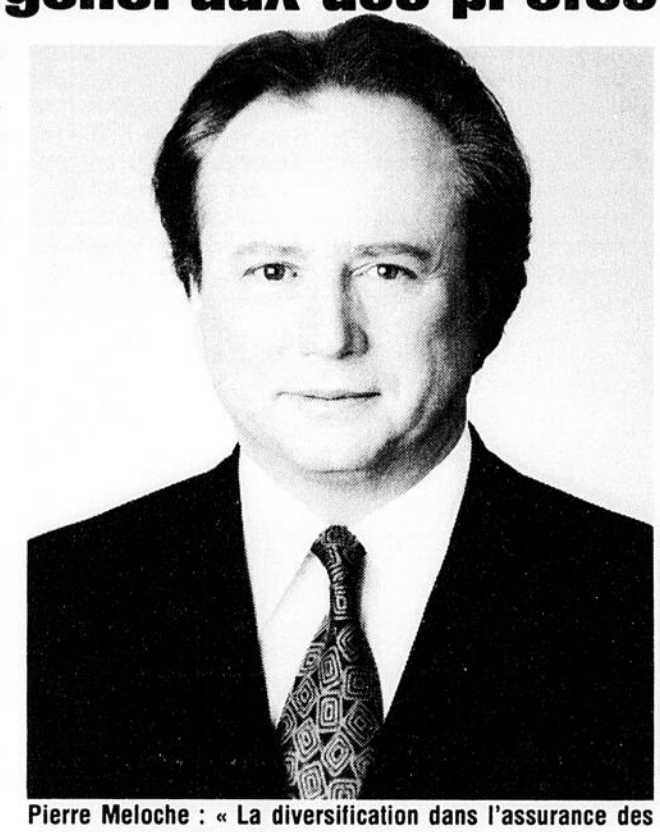
« Nous allons vendre nos nouveaux produits d'assurance aux professionnels autonomes de la même façon que nous vendons nos produits existants, c'est-à-dire par le télémarketing », a dit **Pierre Meloche**, vice-président du conseil et chef de la direction, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

M. Meloche a révélé que sa compagnie avait investi environ 1 M$ dans la préparation des produits et la mise en place de l'organisation et des systèmes de vente des produits d'assurances de personnes qui seront bientôt offerts.

Un actuaire, spécialisé en assurance de personnes, a été embauché à cette fin. Il s'agit de **Christian Cyr**, qui a oeuvré au Canada et en Europe, qui a travaillé à la fois pour de grandes entreprises (**Munich Re** et **La Maritime**), et comme consultant. Les risques d'assurance seront assumés par la **Croix Bleue** et **AXA**, de Montréal, et **Le Groupe Promutuel**, de Québec. C'est la Croix Bleue qui fera le travail d'émission des polices.

Meloche commencera par attaquer le marché québécois, après quoi l'entreprise compte exporter son concept dans les autres provinces, où elle vend déjà de l'assurance automobile et de l'assurance habitation.

Meloche avait, à la fin de 1994, 156 000 clients détenant 256 000 polices en vigueur : 94 000 en Ontario, 89 000 au Québec, 65 000 en Alberta et 8 000 dans les Maritimes. De façon à mieux servir les Maritimes, Meloche ouvrira au début de 1996 un bureau à Halifax.



Pierre Meloche : « La diversification dans l'assurance des personnes est notre plus important projet depuis 10 ans. »

Meloche Monnex a réalisé l'an dernier un bénéfice net de 7,2 M$, en regard de 6,9 M$ en 1993. Elle a souscrit pour 198,6 M$ de polices, en hausse de 10,8 %.

Meloche a terminé 1994 avec un avoir des actionnaires de 50 M$, en hausse de 10 %, et un actif de 238 M$, en augmentation de 14 %. Meloche Monnex a récemment injecté 8,5 M$ dans le capital de sa filiale d'assurance, **La Sécurité Nationale**, qui souscrit les contrats vendus par le courtier **J. Meloche inc.**, autre filiale de Meloche Monnex. J. Meloche inc. a été fondé par **Jean Meloche**, père de Pierre.

Alain Thibault, président et chef de l'exploitation, assurance et finance, de Meloche Monnex, a révélé que cet investissement avait été fait pour donner encore plus de sécurité aux assurés. Avec cette mise de fonds supplémentaire, La Sécurité Nationale dispose d'un excédent de capital de 24 M$ selon les normes minimales des autorités réglementaires.

Efficacité

Les frais d'exploitation de Meloche Monnex se sont élevés à seulement 23,6 %, incluant les dépenses associées au développement des produits, ce qui est parmi les taux les plus bas de l'industrie. M. Meloche a affirmé que sa compagnie travaillait sans relâche sur un abaissement de ses coûts d'exploitation.

Selon lui, le faible coût d'exploitation et la stabilité financière de La Sécurité Nationale expliquent pourquoi 93 % des assurés de Meloche ont décidé de renouveler leur police chez Meloche l'an dernier. Il n'existe pas de statistique sur le taux de renouvellement dans l'industrie, mais **Pierre Melançon**, vice-président, marketing, de Meloche Monnex, et autrefois vice-président, marketing, du **Groupe La Laurentienne**, l'estime à quelque 75 % en moyenne.

La direction de Meloche Monnex affirme que ses résultats de 1994 ont été meilleurs que ceux qu'elle avait anticipés grâce aux coûts des réclamations, qui ont été plus bas que prévu.

Pierre Meloche anticipe une hausse de 10 % des revenus primes et des bénéfices de la compagnie en 1995. Il n'écarte pas une baisse des primes « au Québec, où le marché est très concurrentiel ».

La compagnie a obtenu de bons résultats dans tous ses marchés, mais les meilleurs ont été ceux de l'Alberta, où l'économie est en forte progression, et de l'Ontario, où la plupart des assureurs disent que l'industrie est malade. « Nous sommes très satisfaits des affaires qu'on fait là-bas », a dit Pierre Meloche.

Le vol d'automobiles a diminué au Québec, mais il reste un fléau puisqu'il a coûté 4 M$ à Meloche Monnex en 1994. C'est plus de deux fois ce qu'il en a coûté en Ontario, où Meloche a plus d'assurés qu'au Québec.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Un bénéfice net exceptionnel pour le Groupe Estrie-Richelieu

Le **Groupe Estrie-Richelieu**, mutuelle d'assurance générale faisant surtout affaire dans la Montérégie, la Vallée du Richelieu, l'Estrie et les Bois-Francs, a réalisé l'an dernier la meilleure année de son histoire.

Son excédent net a atteint 4,15 M$ sur des primes directes souscrites de 13,9 M$ et des primes nettes gagnées de 10,1 M$, ce qui donne une marge nette de 41 % !

Ce résultat exceptionnel découle du fait que la mutuelle d'assurance a eu très peu de réclamations tout en ayant des revenus de placement très élevés. Les réclamations n'ont coûté à la mutuelle que 6,2 M$, alors qu'elles s'étaient chiffrées à 9,7 M$ l'année précédente. La mutuelle avait alors réalisé un excédent net de 1,4 M$.

Le Groupe Estrie-Richelieu possède une capitalisation exceptionnelle, soit 24,8 M$, ce qui veut dire qu'il pourrait souscrire beaucoup plus d'assurance selon les ratios courants de l'industrie.

Cette forte capitalisation a produit des revenus de placement de 2,5 M$, alors que l'excédent technique (revenus nets d'assurance) s'est élevé à 1,65 M$. En 1993, la société avait essuyé une perte technique de 825 000 $, alors que ses revenus de placement avaient atteint 2,2 M$.

Les années se suivent, mais ne se ressemblent pas pour la petite compagnie d'assurance agricole de la grande région du sud et de l'est de Montréal. (JPG)

Assurance Royale : hausse des primes, mais baisse du bénéfice

Le **Groupe Assurance Royale au Canada** a réalisé l'an dernier un bénéfice net de 37 M$, comparativement à 50 M$ en 1993. Ces bénéfices ont été réalisés sur des primes nettes de 912 M$ et 1994 et de 771 M$ en 1993, en baisse de 18 %.

La compagnie, qui avait réalisé une perte technique de 71 M$ en 1993, en a subi une autre de 53 M$ en 1994. Le résultat technique d'une compagnie d'assurance générale exclut les revenus de placement, qui ont été de 95 M$ en 1994 (99 M$ en 1993).

Les compagnies canadiennes du groupe ont terminé 1994 avec un actif de 2,2 milliards, en hausse de 17 %. Leur avoir propre était de 486 M$, en regard de 401 M$ un an plus tôt.

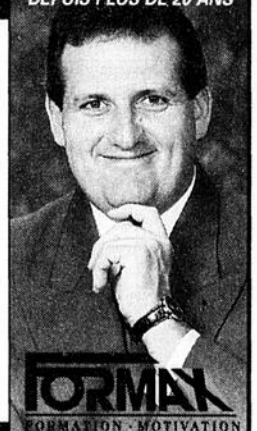
L'Assurance Royale a été fondée en Angleterre il y a 150 ans par des marchands et des citoyens de Liverpool. Le groupe compte aujourd'hui 122 compagnies faisant affaire dans 60 pays et employant 23 000 personnes dans 900 bureaux. Au Canada, le groupe emploie 2 150 personnes oeuvrant dans 17 centres régionaux et bureaux et fait affaire avec 1 700 courtiers indépendants. (JPG)

FORMATION MAXIMUM
3 CHOIX DE COURS SPÉCIALISÉS

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE	LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES	LE COACHING D'UNE ÉQUIPE
POUR MAXIMISER LE SERVICE EN MAGASIN	*POUR SOLLICITER EFFICACEMENT*	*POUR OBTENIR LE MAXIMUM DE VOTRE ÉQUIPE*
• L'accueil • L'écoute • L'analyse du besoin • La vente • La fidélisation du client • La gestion des plaintes • La réception des appels	• La motivation • La prospection • La prise de rendez-vous • La vente • Le closing et les objections • Le suivi	• La confiance en soi • Les relations humaines • Le code d'éthique des leaders • La motivation de l'équipe • Les décisions difficiles • Les conflits • Le stress
PROCHAINES SESSIONS	*PROCHAINES SESSIONS*	*PROCHAINES SESSIONS*
• *Montréal : 25 avril* • *Québec : 10 mai*	• *Montréal : 4 mai* • *Québec : 27 avril*	• *Montréal : 28 avril* • *Québec : 5 mai*

Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement : 119 $ (TAXES EN SUS • INSCRIPTION REQUISE)
Du nouveau pour mieux vous servir: cours de Télémarketing

Guy Bourgeois
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS



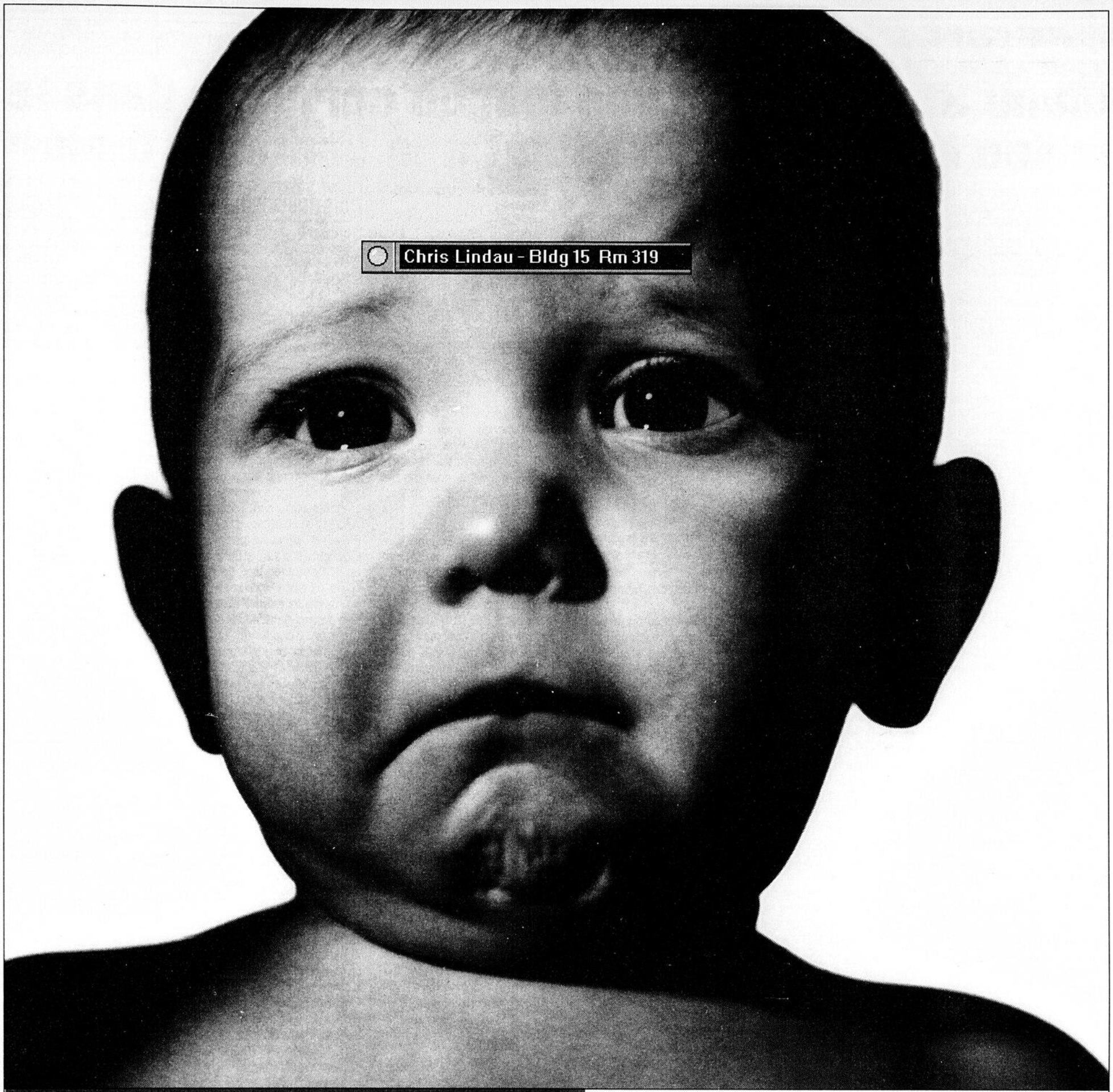
FORMAX
FORMATION · MOTIVATION
1-800-361-0666
514-774-0666
Fax : 774-2161

Si c'est bon pour le World Trade Center, pour le Tunnel sous la Manche et votre voiture japonaise, vous devriez peut-être vous y intéresser.

L'Analyse de la Valeur a été utilisée pour optimiser leurs produits et processus. Nouveau gadget de gestion ou nouvelle arme? Apprenez à mieux connaître et à vous servir de cet outil puissant lors de notre colloque annuel le 26 avril prochain à l'Hôtel Méridien de Montréal. Pour plus de renseignements communiquez avec Madame Manon Denis au 514 345.1655.

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'ANALYSE DE LA VALEUR

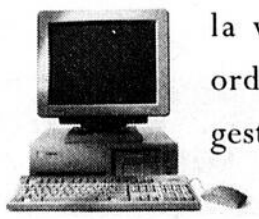
COLLOQUE ANNUEL DE LA SCAV



VOUS SAVEZ, CE SIXIÈME SENS QU'ONT LES MÈRES À L'ÉGARD DE LEURS ENFANTS ? EH BIEN, ON LE RETROUVE MAINTENANT DANS UN ORDINATEUR.

Étonnant, ce don qu'elles ont de deviner que quelque chose ne vas pas même quand tout paraît normal. Et puis de régler le problème avant même que quiconque n'en soupçonne l'existence.

Mais ce n'est pas des mères que nous voulons vous parler ici. C'est plutôt des gens qui ont la chance de travailler avec le nouveau Compaq Deskpro. Un ordinateur qui peut prévenir son utilisateur avant que l'irréparable n'arrive. Ce qui veut dire pouvoir s'occuper d'un disque dur défaillant avant que la situation ne devienne grave. Et aussi savoir précisément où tout se trouve grâce à COMPAQ la vigilance du Deskpro. Car avec lui, on peut dresser un inventaire complet des ordinateurs de table au simple toucher d'un bouton. C'est ce qu'on appelle la capacité de gestion intelligente, qui élimine pour ainsi dire les devinettes dans la gestion d'un ordinateur de table. Et qui les remplace par la tranquillité d'esprit.



Voici le nouveau Deskpro

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la famille complète d'ordinateurs de table Compaq, ou les coordonnées du revendeur agréé Compaq le plus près de chez vous, communiquez avec nous au 1-800-567-1616.
©1995 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Deskpro, marques déposées au *U.S. Patent and Trademark Office*. Certaines fonctions ne sont disponibles que dans l'environnement Windows 95.

Diane St-Germain : une longue carrière dans le milieu bancaire qui conduit à la vente de tapis

Après avoir évolué dans le milieu bancaire pendant 18 ans, **Diane St-Germain** voulait changer d'air et relever de nouveaux défis. « Je voulais réorienter ma carrière. J'ai pris du recul, je suis retournée aux sources, c'est-à-dire à la maison, pour faire le point. J'ai décidé que j'ouvrirais une boutique de vêtements de haut de gamme. »

Son mari, qui était en affaires, lui suggéra alors d'aller sur le plancher des vaches pour bien comprendre ce marché. « Je suis allée travailler dans une boutique huppée à 4,75 $ l'heure les jeudis soirs, les vendredis et les samedis. Au bout de six mois, en pleine récession, j'ai réalisé que ce n'était pas la bonne idée pour l'instant. »

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

L'ouverture d'une succursale à Québec a déjà permis à Diane St-Germain de décrocher trois contrats. De plus, elle a obtenu l'important contrat pour la nouvelle École des Hautes Études Commerciales, à Montréal.

Par accident

Son mari, **Marcel Melançon**, qui avait fondé **Distributeur Tapico** en 1970, lui a alors offert de venir travailler dans son entreprise de distribution de tapis en attendant de trouver autre chose. « Quand je suis entrée ici, je suis entrée avec les yeux d'une fille de banque, où le jus de citron est bien pressé, a lancé à la blague Mme St-Germain. Je voyais des choses qui ne fonctionnaient pas. Des employés qui ne donnaient pas leur maximum. Dans les années de vaches grasses, ça passe toujours, mais dans une récession, c'est autre chose. »

Au bout de quelques mois, son mari, qui voulait se consacrer davantage à la promotion immobilière, lui a offert d'acheter son entreprise. « Au début, je ne voulais pas. Le tapis, c'était loin des beaux vêtements pour dames. Puis j'ai réalisé que ce que j'aimais faire, c'était de diriger cette entreprise et que le tapis, je ne le voyais plus », a indiqué Mme St-Germain.

Six mois plus tard, après être entrée par accident chez Tapico, Mme St-Germain et **Sylvain Hervieux** ont décidé de plonger et d'acheter la compagnie. M. Hervieux était avec l'entreprise depuis déjà trois ans. « Nous sommes très fiers. Nous avons acheté Tapico en 1990, en pleine récession. Cependant, ce furent nos plus belles années de rentabilité. Nous avons vraiment coupé dans le gras. Nous avons refaçonné l'entreprise et l'équipe selon nos objectifs. »

Avoir des atomes crochus avec les employés, c'est très important pour Mme St-Germain. « Quand j'ai engagé les nouveaux employés, tous ceux que j'ai rencontrés avaient les compétences nécessaires. Alors, j'ai choisi ceux avec qui ça *cliquait*, avec qui je suis *tombée en amour* et avec qui je sentais la chimie. »

Mme St-Germain est une femme déterminée à réussir et qui aime relever des défis. « C'est probablement pour ça que je voulais avoir mon entreprise. Cependant, je ne connaissais rien aux affaires. J'ai pris des cours de perfectionnement en administration et en droit des affaires pour parfaire mes connaissances.

« J'ai constaté qu'il est facile de se lancer en affaires, mais de rester ouvert, c'est une autre chose. Tous les jours, j'ai la tête sur le billot et chaque fois que je mets la clé dans la porte le matin, ça me coûte une fortune et je n'ai pas eu une vente encore », a dit en riant l'entrepreneure de 44 ans.

Par ailleurs, son expérience dans le monde bancaire l'a aidée à négocier ses ententes et ses taux d'escompte avec son banquier. « Il est très difficile de négocier avec la banque. Cependant, je savais une chose : quand tu donnes l'heure juste à ton banquier, que tu développes une belle complicité et que tu établis un climat de confiance, ça va bien après. »

Les qualités entrepreneuriales de Mme St-Germain ont été honorées. En 1994, elle a reçu le titre de *Femme à l'honneur* du **Comité action femme d'affaires de la Chambre de commerce de Montréal.**

Virage

Tapico a effectué un virage de 360 degrés depuis que Mme St-Germain et son associé ont acheté l'entreprise. Après avoir chambardé le personnel et rebâti une nouvelle équipe, elle s'est attaquée à la mission de l'entreprise. « On a changé peu à peu la mission de l'entreprise quand on l'a achetée. Auparavant, elle vendait surtout aux consommateurs. On trouvait que le commercial était plus rentable et on a réaménagé l'entreprise en conséquence. Nous avons conservé quelques échantillons pour les consommateurs parce que nous avons des clients qui nous sont fidèles depuis plus de 25 ans. »

Tapico distribue maintenant des revêtements de plancher souples, soit du tapis, du linoléum et des tuiles. Elle s'adresse plus spécifiquement aux marchés institutionnel et commercial et fait affaire avec les entrepreneurs généraux, les architectes, les designers et les propriétaires d'édifices.

L'entreprise a ouvert une succursale à Québec au début de mars. « **Tapico Québec** facilitera la percée du marché là-bas et de celui de l'est du Québec. Cela faisait un an et demi qu'on essayait de pénétrer ce marché, mais c'était difficile de le faire de Montréal. C'est un gros défi, mais un beau défi », a souligné Mme St-Germain, qui n'exclut pas l'ouverture d'une autre succursale d'ici trois à cinq ans dans une région qu'elle préfère garder encore secrète.

Mme St-Germain est vice-présidente de Distributeur Tapico et présidente de la succursale de Québec. Elle s'occupe plus spécifiquement de l'administration, des ressources humaines et des relations publiques. C'est également elle qui négocie avec les fournisseurs.

Son associé, Sylvain Hervieux, est président à Montréal et vice-président à Québec. Il s'occupe majoritairement de l'aspect vente, de la clientèle et des soumissions.

Tapico compte 10 employés à Montréal et trois à Québec. Elle fait affaire actuellement avec une soixantaine de sous-traitants qui prennent en main l'installation des revêtements de sol.

Les fournisseurs de Tapico proviennent majoritairement du Québec et du Canada. « On essaie le plus possible de faire affaire avec les entreprises d'ici. On retire une fierté d'utiliser les produits québécois et canadiens parce qu'ils offrent une très belle qualité. »

En 1994, la société a réalisé un chiffre d'affaires qui dépasse les 4 M$. Cette année, Mme St-Germain est très optimiste : elle s'attend à accroître ses ventes d'environ 1 M$. « L'ouverture de notre succursale à Québec nous a déjà permis de décrocher trois contrats. Par ailleurs, nous avons obtenu l'important contrat pour la nouvelle **École des Hautes Études Commerciales**, en construction sur le chemin Côte-Sainte-Catherine, à Montréal. L'année 1995 commence avec vigueur. »

Les facteurs de succès de la société qui existe depuis 25 ans sont nombreux. « Outre la qualité et les prix des produits, ce qui distingue Tapico, c'est la fibre humaine.

« Par ailleurs, c'est la rapidité d'exécution qui nous a toujours différencié ainsi que le sens du professionnalisme de toute l'équipe de Tapico. Le recouvrement des planchers de six nouveaux magasins **Wal-Mart** en 10 jours fut une véritable course contre la montre. Mais, on a réussi à relever le défi. »

L'achat, en 1993, de l'actif d'un concurrent, **Tapis Tanguay**, a été un autre point tournant pour l'entreprise. « Dans cette transaction, on a également récupéré les personnes clés de cette entreprise. Ce sont des gens très compétents et très structurés. C'est aussi à eux qu'on doit notre expertise dans le linoléum parce qu'on ne distribuait pas ce genre de produits auparavant. »

Vie bien remplie

Mme St-Germain est une femme très active. Elle est directrice adjointe régionale au chapitre de l'Est de l'**Association des femmes d'affaires du Québec**. Elle participe également aux activités du *Chaînon*, un organisme d'aide aux femmes en difficulté.

« Je considère que je suis une femme privilégiée : j'ai réussi en amour et en affaires; j'ai quatre enfants, dont un petit-fils. Il y a des femmes qui n'ont pas eu cette chance. Je voulais les aider : Le Chaînon est ma façon. »

RENÉE CLAUDE SIMARD

DISTRIBUTEUR TAPICO EN UN COUP D'OEIL

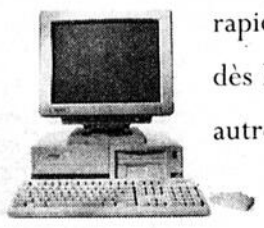
Activité	distribution de revêtements de plancher (tapis, linoléum, tuiles)
Siège social	Montréal
Marché	province de Québec
Chiffre d'affaires	au-delà de 4 M$
Effectif	13 permanents et 60 poseurs sous-traitants
Actionnaires	Diane St-Germain (50 %), Sylvain Hervieux (50 %)
Année de fondation	1970 (rachetée en 1990)

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

LE DERNIER PROLINEA EST DOTÉ D'UNE FONCTION D'ÉCONOMIE FORT IMPRESSIONNANTE : IL VOUS PERMET D'ÉPARGNER DU TEMPS, DE L'ARGENT ET VOS NERFS.

Le principe de base était simple : construire un ordinateur puissant, et pourtant abordable, sans tous les maux de tête qu'entraîne normalement le mot «valeur». Et en concevant le dernier Compaq ProLinea, nous nous sommes inspirés de ce principe – en démontant l'original. Nous l'avons examiné sous tous les angles pour trouver des moyens de l'améliorer, pour voir quelles nouvelles technologies nous pourrions y intégrer. En fin de compte, la quantité d'améliorations apportées ne s'est pas limitée à quelques-unes. Nous avons rendu le ProLinea encore plus difficile à différencier des appareils haut de gamme. Les processeurs les plus rapides. Une extensibilité facile. Une maintenance simplifiée. Des fonctions qui en facilitent l'utilisation dès le jour où vous l'installez, et pendant des années. Ensemble, ces qualités élèvent le ProLinea à un tout autre niveau. (Et, bien sûr, il vous est encore offert à un prix auquel vous vous attendez.) Voilà qui devrait vous assurer toute la tranquillité d'esprit dont vous avez besoin.

COMPAQ



Voici le nouveau ProLinea

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la famille complète d'ordinateurs de table Compaq, ou les coordonnées du revendeur agréé Compaq le plus près de chez vous, communiquez avec nous au 1-800-567-1616. ©1995 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et ProLinea, marques déposées au *U.S. Patent and Trademark Office.*

Contre l'impôt sur l'assurance groupe privée

L'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec (AIAPQ) demande au gouvernement du Québec d'abolir l'impôt sur les régimes collectifs privés d'assurance maladie et dentaire de leurs employés.

En vertu de ce régime, entré en vigueur il y a deux ans, les employés sont imposés sur la partie des primes payées par les employeurs pour le financement de ces régimes collectifs. En outre, les primes de ces régimes sont taxées au taux de 9 %.

L'AIAPQ affirme que l'impôt sur ces régimes amène des employés en bonne santé à refuser la protection offerte par ces régimes. Il s'en suit une montée des coûts pour ceux qui restent dans les régimes et une incitation supplémentaire à les abandonner. (JPG)

Canadian Tire cherche des fournisseurs québécois

Canadian Tire vient de lancer son *Programme Source Canada*, dans le but d'accroître le nombre de ses fournisseurs canadiens. Voici quelques exemples de produits québécois qui viennent de faire ou vont bientôt faire leur entrée dans des magasins Canadian Tire du Québec :

1. les thermopompes **Turcotte** sont distribuées dans six magasins à titre d'essai;

2. **Panorama**, producteur de cartes routières de Québec, vient d'avoir accès aux 89 magasins Canadian Tire du Québec pour une période de six mois, à titre d'essai pilote;

3. **Plastique AVS**, de Chibougamau, fabricant d'étuis de plastique pour protéger des papiers personnels, distribue déjà ses produits dans les magasins du Québec et les résultats semblent positifs.

Le programme Source Canada est dirigé au Québec par **Réjean Poitras**, directeur du marketing pour le Québec. Selon lui, un produit québécois qui sera bien reçu par la clientèle québécoise a ensuite de bonnes chances d'être accepté par d'autres magasins Canadian Tire au pays. Canadian Tire compte 331 magasins dans les autres provinces. (JPG)

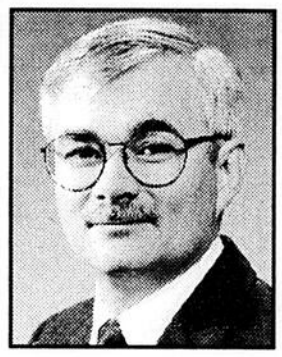
Alliance de Cadence Communications avec Dentsu

Cadence Communications, de Montréal et Toronto, vient de former une coentreprise avec **DCA Advertising**, de New York, filiale de **Dentsu Inc.**, de Tokyo. La nouvelle entreprise porte le nom de **Dentsu Cadence Advertising**.

Le réseau de Dentsu, qui a une facturation de 12 milliards de dollars US, est la plus importante agence de publicité au monde. Dentsu a été fondée en 1901, alors que Cadence existe depuis 15 ans. (JPG)

De gauche à droite, Albert Barbusci, président de Cadence Communications et de DCA Canada, Kiyoshi Eguchi, président de DCA New York, et Michael Vasquez, associé et directeur du bureau de Toronto de DCA Canada.

Le Conseil canadien des ingénieurs



Daniel Verreault

Dr. Garland Laliberte, P.Eng., Président du conseil d'administration du Conseil canadien des ingénieurs, a le plaisir d'annoncer la nomination de Daniel Verreault, P.Eng., au poste de Président du CCI.

Avant de se joindre au CCI, M. Verreault a travaillé au Conseil canadien de l'entretien des aéronefs à titre de directeur exécutif, et a joué un rôle de premier plan dans la formulation de la vision et des plans stratégiques du Conseil. M. Verreault a 17 ans d'expérience dans les domaines de l'entretien des aéronefs, de l'ingénierie et de la réglementation. M. Verreault est titulaire d'un baccalauréat en génie mécanique et d'une maîtrise en administration publique de l'Université Carleton à Ottawa.

Le CCI est la fédération d'organismes provinciaux et territoriaux qui supervisent la pratique des quelque 156 000 ingénieurs que compte le Canada.

FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE

SERGE GOUIN LANCE LA CAMPAGNE DE FINANCEMENT DE LA FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE

M. Serge Gouin, Président et chef de l'exploitation du Groupe Vidéotron, présidera la campagne de financement annuelle de la FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE qui se tiendra sous le thème «Le travail l'intégrateur d'une vie». La Fondation agit comme intervenant privilégié pour traiter des diverses dimensions de l'employabilité des jeunes et de leur intégration au marché du travail. Parce que le chômage des jeunes présente des risques considérables pour la prospérité économique et sociale de plusieurs générations. M. Gouin invite les gens d'affaires et les entreprises à agir maintenant et à donner généreusement.

Remise des prix d'excellence dans la fonction publique

L'Association des diplômés et diplômées de l'École nationale de l'administration publique (ENAP) vient de remettre son *Prix carrière 1995* à **Thomas J. Boudreau**, professeur de l'ENAP depuis 1991.

Médecin de formation, M. Boudreau a été tour à tour directeur de la recherche de recherche de la **Commission sur la santé** (**Castonguay-Nepveu**), sous-ministre adjoint, **Santé et Bien-être Canada**, sous-ministre adjoint au ministère québécois de la **Santé et des services sociaux**, sous-ministre du **Travail, de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu**, secrétaire du comité des priorités du gouvernement et sous-ministre de l'**Éducation**.

De leur côté, **Nicole Fontaine**, **Marjolaine Loiselle** et **Bruno Maheu**, du **Curateur public**, ont reçu le *Prix Réalisation, Fonction publique*, pour l'instauration d'un guichet unique. **Michel Saint-Pierre**, qui a transformé l'**Office du crédit agricole** en **Société de financement agricole**, était finaliste au Prix Réalisation, Fonction publique.

Quant au *Prix Réalisation, réseau de l'éducation*, il a été attribué à **Roger Carette**, concepteur et responsable de la mise sur pied du **Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière**, école-usine intégrant toutes les facettes de la conception à la fabrication d'équipements de production et située dans la Beauce. (JPG)

Jacques Ménard reçoit le Prix Scopus

L. Jacques Ménard, vice-président du conseil de **Nesbitt Burns** et président du conseil des **Expos**, recevra le *Prix Scopus*, décerné par l'**Association des amis canadiens de l'Université hébraïque**, de Jérusalem. Ce prix, accordé à des personnes qui se sont illustrées dans des causes humanitaires, réfère au Mont Scopus, sur lequel est érigé l'Université.

M. Ménard sera honoré au cours d'un dîner d'honneur placé sous la coprésidence honoraire de **Charles R. Bronfman**, coprésident de **Seagram**, et **Paul Desmarais**, président du conseil de **Power Corporation**, et qui sera tenu à la congrégation Shaar Hashomayim, de Montréal. Les coprésidents du dîner seront **Bernard Shuster**, vice-président de l'Association, et **Louis Tanguay**, président et chef de la direction de **Bell Canada** (services locaux). M. Ménard et l'Association profiteront de l'occasion pour annoncer la création de la *Chaire Centraide-L. Jacques Ménard*, qui se consacrera à l'étude des organismes de charité et sans but lucratif. Cette chaire sera rattachée à l'Université hébraïque.(JPG)

GALA DES DIPLÔMÉS

L'Association des diplômés de l'Université Laval (région de Montréal) tiendra son prochain gala annuel

le vendredi, 28 avril 1995 au Palais des Congrès, nouvelle salle panoramique.

Sous la présidence d'honneur de monsieur Charles Sirois, président du conseil et chef de la direction de Téléglobe inc.

LE GALA REGROUPE PLUS DE 500 DIPLÔMÉS DE L'UNIVERSITÉ LAVAL RÉSIDANT DANS LA GRANDE RÉGION DE MONTRÉAL

Admission: 125 $ (taxes incluses)

Réservation: Nicole Larouche (514) 426-0134

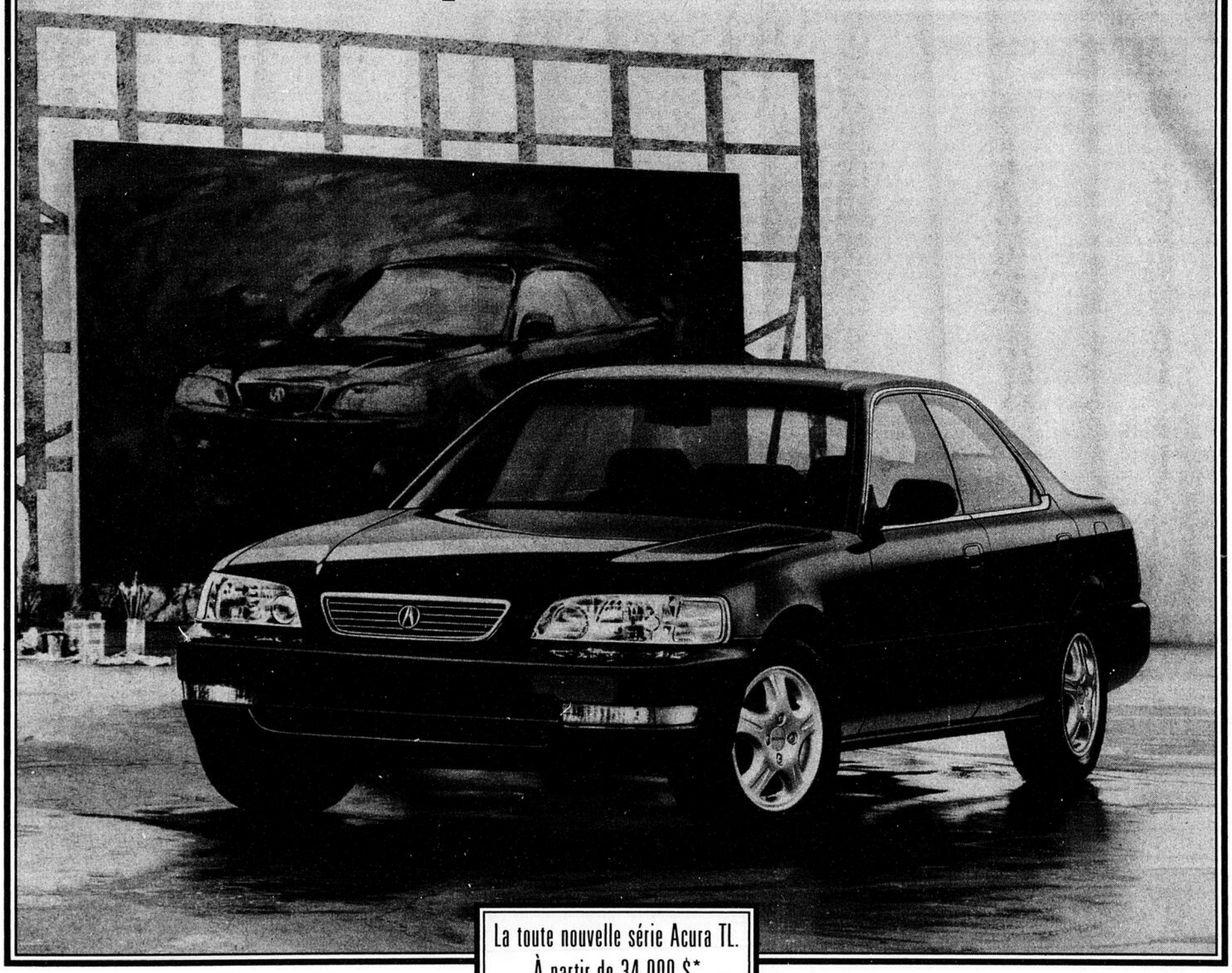
Merci à nos commanditaires de prestige:

Bell · Canadien · Caron Bélanger Ernst & Young · SOGROUP Consultants · Martineau Walker Avocats · Meloche Courtiers d'assurances · Molson O'Keefe La Brasserie Molson O'Keefe · Société des alcools du Québec · Téléglobe Systèmes d'information d'assurances

Soyez des nôtres !

L'ASSOCIATION DES DIPLÔMÉS DE L'UNIVERSITÉ LAVAL
RÉGION DE MONTRÉAL

La renaissance de l'expressionnisme.



La toute nouvelle série Acura TL.
À partir de 34 000 $*.

Inspirés par la conviction que le design n'a nul besoin d'être froid et cérébral, mais plutôt passionné et envoûtant, les ingénieurs d'Acura ont atteint l'expression la plus pure de leur art. La série Acura TL vous procure cette conduite fougueuse et cette superbe tenue de route héritées de notre expérience en course automobile, en plus de freins ABS conçus par Acura pour votre sécurité. À l'intérieur, vous serez choyé par toute une gamme de caractéristiques raffinées, incluant des sièges assistés réglables en 8 sens, un système de contrôle automatique de la température, une chaîne stéréo de 8 haut-parleurs avec lecteur laser de série et un volant gainé de cuir. Et vous pourrez rouler l'esprit en paix, grâce au Plan de sécurité prolongée et à l'Assistance routière Acura. Venez découvrir une nouvelle façon de voir les berlines, avec la série Acura TL, chez un concessionnaire Acura près de chez vous. Une vision qui inspire un élan de passion.

ACURA

*Le concessionnaire peut vendre moins cher. Le prix ne comprend pas le transport, la préparation, l'immatriculation, les assurances ni les taxes.

Notre valeur personnelle vient de ce que l'on est, non de ce que l'on fait

On vous envoie en pré-retraite ? Ne vous isolez pas

Pour qu'une retraite soit agréable, il faut trois choses : premièrement la vouloir, deuxièmement avoir la santé pour en jouir pleinement et troisièmement avoir des moyens financiers d'en profiter.

Toutefois, on nous annonce pratiquement toutes les semaines que des milliers de personnes, qu'ils soient des fonctionnaires fédéraux, des gens de **Radio-Canada**, du **Canadien National** ou dernièrement de **Bell** devront prendre une retraite anticipée.

Ce sont beaucoup de personnes qui se retrouvent soudainement placées devant le fait et, la plupart du temps, sans vraiment l'avoir prévu. Dans la majorité des cas, le moins que l'on puisse dire, elles ne se qualifient pas pour deux des trois conditions ci-haut mentionnées.

Bien sûr, ces employeurs ne procèdent pas à des mises à pied de manière sauvage et feront bénéficier leurs loyaux collaborateurs nouvellement déchus de divers services destinés à faciliter leur réembauche ailleurs. Le problème, c'est qu'il y en a de plus en plus de ces « ailleurs » qui « rationalisent leurs effectifs » !

Les experts qui les conseilleront les aideront à plusieurs niveaux, en commençant par les aider à se rebâtir un curriculum vitae, que plusieurs ne croyaient plus nécessaire de garder à jour. Puis, on les encadrera dans les démarches pour se trouver un nouvel emploi en les incitant à communiquer avec tous leurs contacts personnels et à tirer profit de ces références, qui ont infiniment plus de poids qu'une démarche anonyme.

On ira même jusqu'à les conseiller sur les meilleures façon d'investir leurs primes de séparation.

Les véritables besoins

Mais, au-delà du choc financier, il y a un ébranlement de l'équilibre personnel, de la confiance en soi et, bien souvent aussi, une rage contre le système (beaucoup plus fréquemment que contre l'ex-entreprise), rage dont il est rarement question, car on préfère souvent l'esquiver au lieu de l'exorciser, ce qui monopolise malencontreusement une partie des énergies de l'individu, alors qu'il aurait avantage à libérer son dynamisme pour être proactif.

C'est un choix de valeurs qui a eu préséance dans certains milieux tant et aussi longtemps qu'on a privilégié la fonction sur la personne. Mais, à mesure que les fonctions disparaissent, on sera bien obligé de reconnaître qu'à la base du travail il y a l'individu et qu'autant pour son épanouissement que sa survie, il est urgent de replacer la mesure de l'humain au coeur du travail.

Pour plusieurs, il serait salutaire de se rappeler à l'occasion que notre *valeur personnelle* vient de *ce qu'on est*, et non de ce qu'on fait.

On vous aime

Au delà de la colère, les états d'âme successifs des personnes visées peuvent varier d'un certain vent de panique passager (crainte de ne pas se trouver un autre emploi, etc.) à une grande tristesse (occasionnée par une chute d'adrénaline et des incertitudes au niveau de l'estime de soi).

Dans bien des cas, l'individu aura tendance à *l'isolement* et au *mutisme*. C'est une réaction tout à fait normale et foncièrement humaine qu'il faut reconnaître comme telle, ce qui n'implique aucunement qu'on encourage l'individu à s'y complaire, et on devra l'exhorter à s'en sortir. Mais il y arrivera d'autant plus rapidement qu'on n'aura pas dénié et encore moins condamné cette attitude.

Combien de cadres se sont ajouté énormément de pression en essayant de cacher leurs préoccupations à leur entourage immédiat, voire même à leur conjoint ?

Sous prétexte qu'on veut lui épargner des soucis, on pense pouvoir être assez bon menteur (excusez ma franchise) pour camoufler notre nervosité et les insomnies, sans compter les sautes d'humeur bien normales qui s'ensuivent.

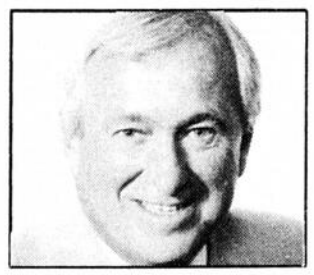
Dans votre intérêt et celui de tous ceux qui vous entourent, mettez vos proches au courant de ce qui vous arrive. Ce n'est pas vous qui avez causé cela, alors pourquoi vous en cacher ? Vous aurez l'occasion de ressentir qu'on vous aime bien pour la personne que vous êtes, pas seulement pour ce que vous faites.

Et ensuite, renégociez avec vos proches les *changements temporaires*, mais non moins nécessaires à vos *habitudes de vie* durant cette période. Car il y aura des ajustements à faire pour tout le monde, ne serait-ce qu'à cause du temps que vous passerez dans la maison alors qu'auparavant, vous étiez au bureau.

Cela risque de perturber les habitudes de ceux qui vous entourent. Il n'y a rien de dramatique et tout le monde pourra s'ajuster, mais il vaudrait mieux en parler que d'attendre que les choses se tassent d'elles-mêmes.

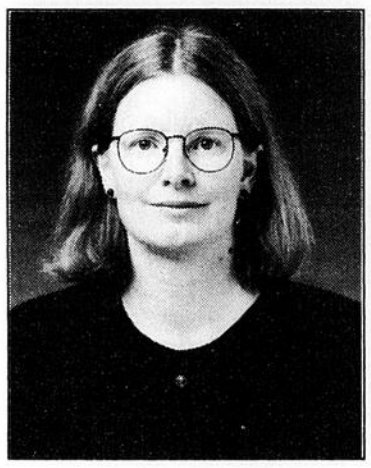
J'ai entendu des gens raconter avec émotions comment ce support avait contribué à maintenir leur moral et aussi comment ils avaient réaménagé la répartition des tâches, toujours sur une base temporaire, de telle sorte que personne n'avait éprouvé de fardeau durant cette période. Vous verrez, ça en vaut vraiment le coup !

ANDRÉ GAREAU



André Gareau est consultant en ressources humaines.

PRATT & WHITNEY CANADA



WENDY CONN

Pratt & Whitney Canada a le plaisir d'annoncer la nomination de Wendy Conn, C.A., au poste de trésorière de la compagnie.

Titulaire d'un baccalauréat spécialisé en sciences commerciales de l'Université Queen's à Kingston (Ontario) et membre de l'Institut canadien des comptables agréés, M^me^ Conn est entrée au service de Pratt & Whitney Canada en 1990 et a occupé plusieurs postes de direction. Dans ses nouvelles fonctions, elle sera responsable de la trésorerie de la compagnie, notamment du financement des ventes, des assurances et de la gestion des régimes de retraite et d'épargne.

Pratt & Whitney Canada, filiale de United Technologies Corporation de Hartford (Connecticut), est un chef de file mondial dans la fabrication de moteurs pour l'aviation civile. Son siège social est situé à Longueuil (Québec) et l'entreprise possède également des établissements en Ontario, en Nouvelle-Écosse et en Alberta.

Au coeur des Laurentides

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

• **Activités à l'hôtel :** salle d'exercices, terrains de squash, piscine intérieure, sauna, bain tourbillon…

À partir de 52 $ par personne, par nuit en occ. double

La vie à Saint-Sauveur

HÔTEL Manoir Saint-Sauveur

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

1 800 361-0505

DOSSIER LES AFFAIRES

LA TOURNÉE des régions

Ne manquez pas à chaque semaine UN DOSSIER COMPLET sur une région du Québec

DANS L'ÉDITION DU 22 AVRIL

LE BAS-SAINT-LAURENT

Avec la collaboration de nos commanditaires

Gouvernement du Québec
Ministère du Conseil exécutif
Secrétariat au développement des régions

Inter-Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU

BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale

Comptables agréés du Québec

Le Groupe Mallette Maheu
Comptables agréés
Conseillers en gestion

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Hydro Québec

DOSSIER LES AFFAIRES

LA TOURNÉE des régions

LA SALUT DE LA GASPÉSIE : AJOUTER DE LA VALEUR À SES RESSOURCES NATURELLES

Pour survivre, la région devra transformer ses ressources elle-même **p. 27**

GASPÉSIE/ ÎLES-DE-LA-MADELEINE

Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine : la plus forte création d'emplois au Québec en 1994

De janvier 1994 à janvier 1995, la région de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine a abaissé son taux de chômage de 25,6 % à 18,9 %. Cette baisse de 6,7 % représente la meilleure performance dans la province. Pendant la même période, le taux de chômage a reculé de seulement 0,9 % au Québec.

La Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine ont créé 2 000 emplois nets en 1994, soit 2,5 % des 81 000 nouveaux emplois au Québec. Pourtant, la population de cette région ne représente que 1,5 % de la population du Québec.

Bien sûr, le taux de chômage en Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine demeure l'un des plus élevés au Québec, tout comme les revenus de sources publiques (assurance chômage, assistance sociale, etc.).

Le taux d'activité de la population est probablement encore le plus faible, à 45 % (62 % au Québec).

Cependant, comme les chiffres précédents l'indiquent, les choses sont en train de changer. L'assurance chômage a subi des coupures, il y a eu le moratoire sur la morue, la fermeture de la pêche au sébaste et à la merluche blanche de même que la réduction des transferts aux provinces.

Les Gaspésiens et les Madelinots savent que les choses n'iront pas en s'améliorant et qu'ils ne peuvent plus compter que sur eux-mêmes. On sent chez eux une profonde remise en question.

On entend déjà les Québécois des autres régions ironiser : « Les Gaspésiens et les Madelinots vont être obligés de travailler !» Toutefois, les gouvernements sont en partie responsables de cette image de parasites.

Prenons l'exemple du programme de subventions au transport des marchandises, dont a profité la Gaspésie pendant près de 100 ans et qui a été aboli lors du dernier budget fédéral. Son but de dédommager les Gaspésiens pour les coûts de transport plus élevés était louable en soi.

Cependant, en rendant artificiellement rentable l'exportation des ressources naturelles, cette mesure a empêché l'éclosion d'une industrie de transformation dont la Gaspésie et les Îles auraient bien besoin aujourd'hui.

Sur ce point, faut-il faire porter tout le blâme au gouvernement canadien ?

Non, car il faut bien l'admettre, cette mesure faisait l'affaire de tout le monde, puisqu'elle a permis aux centres urbains d'attirer les usines de transformation. Pendant un siècle, il y a eu une entente tacite qui a fait le bonheur de tous ; les emplois manufacturiers dans les villes, les chèques d'assurance chômage dans les régions éloignées.

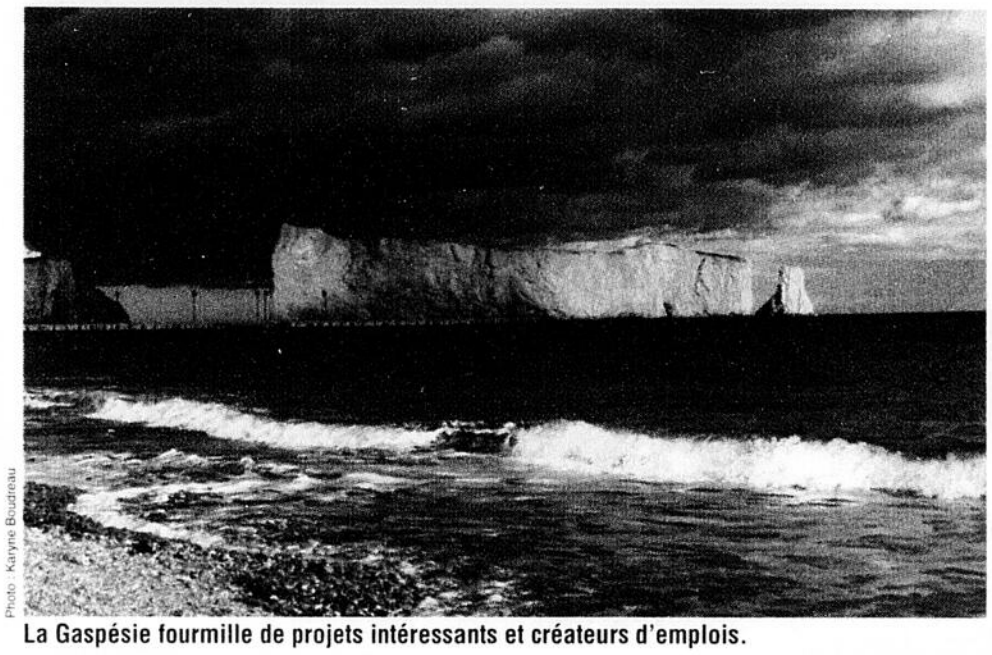


Photo : Karyne Boudreau

La Gaspésie fourmille de projets intéressants et créateurs d'emplois.

Développement régional

À l'heure où les chantres du village global ne cessent de répéter que la technologie a amené le Japon, Taïwan, Hong-Kong et les autres à nos portes, il faudrait arrêter de se comporter comme si la Gaspésie, l'Abitibi et le Bas-Saint-Laurent se trouvaient au bout du monde.

Certains spécialistes du développement régional sont même allés jusqu'à suggérer de mettre la clé dans la porte de la Gaspésie, devenue, disaient-ils, un poids pour l'ensemble du Québec.

Les régions doivent, bien sûr, se prendre en main ; personne ne le fera à leur place. Toutefois, il ne faut pas sous-estimer l'importance des gouvernements dans cette réorganisation. En fin de compte, c'est à eux que reviendra la décision de faire des régions un passif ou un actif. Et, même en supposant que les gouvernements choisiront la seconde option, le plus grand défi de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine au cours des prochaines années sera de lutter contre les préjugés des fonctionnaires et des politiciens.

Quand une entreprise manufacturière veut s'établir au Québec, que les fonctionnaires qui pensent à l'amener en Gaspésie se lèvent.

Encore aujourd'hui, pour eux, les choses sont claires : les régions ont des ressources naturelles, qu'elles laissent les emplois manufacturiers aux villes.

Le cas suivant montre leur insensibilité envers les régions. Les Gaspésiens ont réussi un bon coup en attirant chez eux **Spielo**, société du Nouveau-Brunswick fabriquant des appareils de loterie-vidéo, la seule au Québec dans ce domaine.

Quarante-cinq des 51 employés de Spielo étaient sans emploi. Avec un succès remarquable, l'entreprise a *recyclé* dans des emplois technologiques des gens qui n'avaient connu jusque là que la pêche et le sciage. Malgré tout, **Loto-Québec** a trouvé le moyen d'accorder plus de 50 % du contrat à des sociétés américaines, privant la Gaspésie de 25 emplois.

La mentalité des Gaspésiens et des Madelinots est en train de changer. Leurs enfants quittent la région, incapables d'y trouver un emploi convenable. La population vieillit. Ils ont compris que s'ils continuent à laisser aux autres le soin d'ajouter de la valeur à leurs ressources, les lendemains seront bien sombres. Et ils réagissent ; les exemples de prise en main ne sont pas spectaculaires mais nombreux, comme en témoignent les pages qui suivent.

Avec le temps, le dynamisme nouveau des régions dites éloignées les rendra moins dépendantes des régions centrales. C'est ce que tous souhaitent d'ailleurs.

Mais, qu'on se le dise : les emplois que créeront les Gaspésiens et les Madelinots seront perdus pour les villes. On ne peut pas tout avoir ! Les Montréalais entendent dire depuis des années que la concurrence vient de partout dans le monde. Cependant, ils ne se doutaient peut-être pas qu'elle viendrait d'aussi loin que de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine...

DOMINIQUE FROMENT

« 2 VOLS QUOTIDIENS DE MONTRÉAL ET DE QUÉBEC *vers* LA GASPÉSIE »

Inter-Canadien est le seul transporteur aérien qui permet aux gens d'affaires de rejoindre directement la région de la Gaspésie deux fois par jour à partir de Montréal et de Québec. Nos nombreux vols quotidiens relient entre elles 26 villes de toutes les régions du Québec et nos horaires facilitent vos correspondances avec les vols de Canadien et de American Airlines vers le Canada et le reste du monde.

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

Montréal · Gaspé	**10h00, 17h50**	*Québec · Gaspé*	**11h10, 18h55**
Gaspé · Montréal	**7h05, 16h00**	*Gaspé · Québec*	**7h05, 16h00**

* *Horaire différent les fins de semaine.*

QUÉBEC 2002 *Partenaire*

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

Inter·Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU

Au diable Brigitte Bardot ! Les Madelinots relancent l'abattoir

Maintenir les humains dans la dèche pour assurer le confort des phoques, c'est assez ! Les Madelinots ont relancé leur abattoir, fermé depuis quatre ans, que ça plaise à **Brigitte Bardot** ou pas.

« On mange bien du poulet, du boeuf, du porc, du canard et de l'orignal. Pourquoi est-ce qu'on fait toute une histoire autour de la consommation de phoque ? » se demande **Louis Diament**, coordonnateur de l'**Abattoir des Îles-de-la-Madeleine**.

On compte plus de 4 M de phoques dans le secteur, des loups-marins, comme on les appelle ici. L'espèce est loin d'être menacée. Chaque phoque adulte mange 1,5 tonne de poissons par année, une catastrophe pour l'industrie de la pêche.

Actuellement, l'abattoir s'approvisionne en phoques du Groënland. Cependant, cinq des sept investisseurs étant propriétaires d'un bateau, ils pourraient prochainement chasser eux-mêmes le phoque autour des Îles et sur la Côte-Nord. Trente-cinq emplois seraient ainsi créés sur les bateaux seulement. « La relance du phoque pourrait créer 100 emplois pendant 20 semaines par année », estime **Jean-Guy Arseneau**, le promoteur du projet.

On pourrait commercialiser toutes les parties du phoque : la chair pour la consommation, la peau pour le cuir, le gras pour les huiles, le poil pour les mouches à pêche et même le pénis, très en demande en Chine où on le considère comme aphrodisiaque. Un représentant de l'abattoir doit d'ailleurs se rendre en Chine prochainement, où l'on apprécie également la chair du phoque.

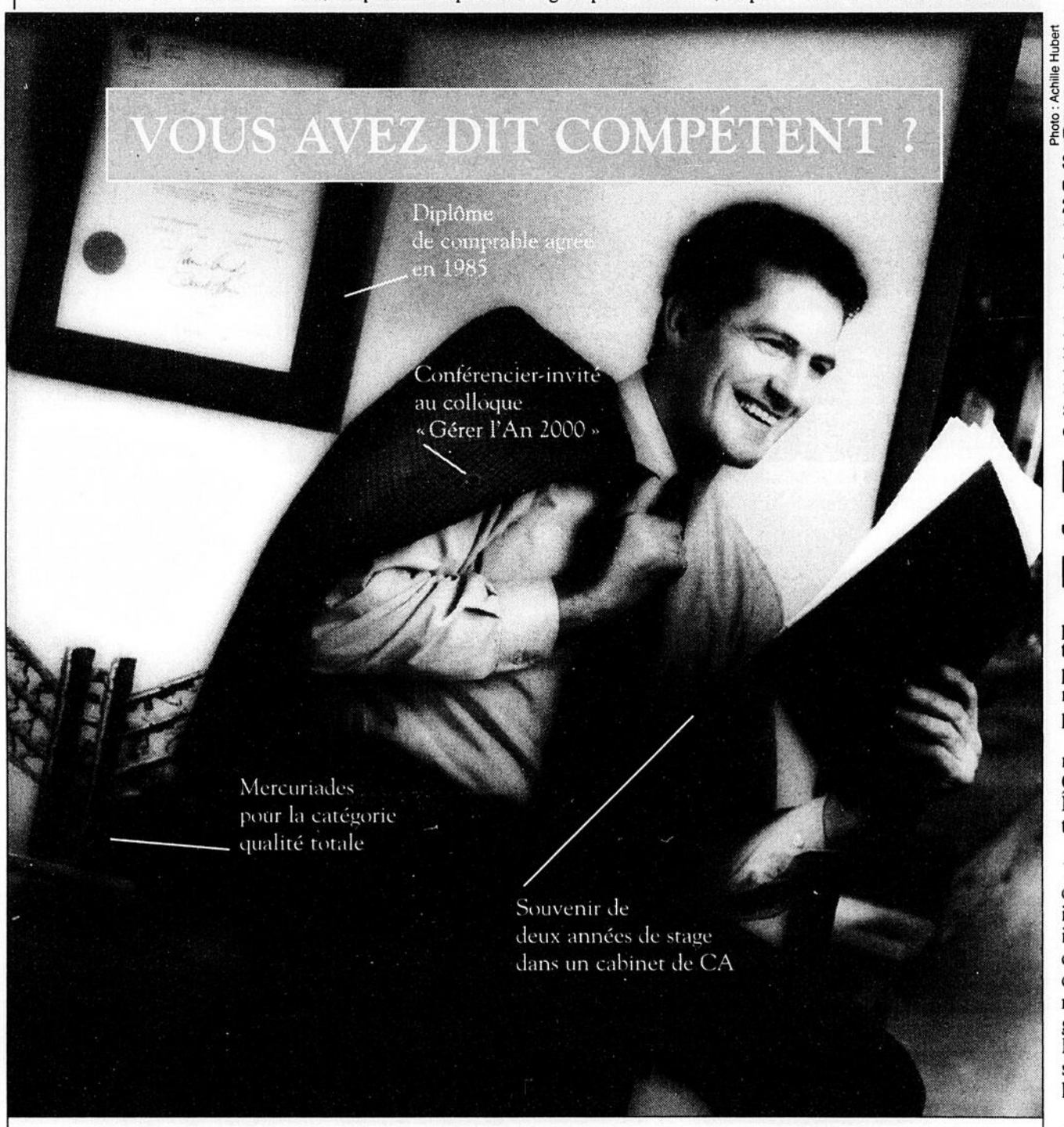
En outre, l'abattoir a un projet de recherche avec l'**Université Laval** : la graisse de phoque contient la substance *Oméga 3*, qui aurait la propriété de réduire le taux de cholestérol chez les humains. Il y aurait sans doute un marché mondial pour un tel produit.

De plus, l'abattoir a obtenu une exemption de quotas qui lui permettra de commercialiser la viande d'autres animaux, comme le poulet, le sanglier, le lapin, l'agneau, etc. Par conséquent, les sept actionnaires, dont MM. Diament et Arseneau, investiront 200 000 $ cet été pour agrandir leur abattoir.

« En plus des 10 emplois saisonniers que l'on a déjà pour le loup-marin, cet investissement créera 10 emplois annuels », a déclaré M. Arseneau. (DF)

Photo : Achille Hubert

Selon Louis Diament (à gauche) et Jean-Guy Arseneau, la relance de l'industrie du phoque pourrait créer 100 emplois pendant 20 semaines par année dans une région qui en a bien besoin.



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

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

Partenaires en affaires

Héli-Madeleine : les Japonais paient 5 000 $ pour voir des phoques

André Bourque n'est pas un admirateur de **Brigitte Bardot**, mais elle serait peut-être fière de lui quand même. Au lieu de chasser les phoques, il les observe.

M. Bourque est actionnaire majoritaire du luxueux hôtel **Château Madelinot**, aux Îles-de-la-Madeleine, construit par ses parents.

Quand il a pris la relève en 1980, l'hôtel n'avait que 12 chambres. Il en comptait 101 il y a 18 mois, avant qu'un incendie ne ravage une partie de l'établissement. Il reste 72 chambres, mais M. Bourque reconstruira les autres progressivement. Le Château Madelinot emploie 70 personnes durant six mois et 35 le reste de l'année.

L'arrêt de la chasse au phoque ayant réduit le taux d'occupation de son hôtel, M. Bourque, 37 ans, a cherché un produit de remplacement.

Il a fait construire un héliport à côté de son hôtel, puis a acheté un hélicoptère et en a loué quelques-uns et a embauché des guides. L'an dernier, il a fait construire des *igloos* en fibre de verre, chauffés par un poêle à granules. Les hélicoptères vont déposer ces *igloos* sur la glace, à plus de 50 kilomètres des côtes. Huit personnes, payant 700 $ chacune, peuvent y passer la nuit. Les phoques viennent les observer (!). Le coucher et le lever du soleil sont indescriptibles.

Les Américains, les Japonais, les Allemands, les Italiens et les Français, tous de fervents amateurs de photo, n'en reviennent pas, si l'on peut dire. Ils sont plus de 400 cette année à avoir eu l'impression de se réveiller sur une autre planète, du 1er au 20 mars. Pour prolonger la saison, M. Bourque a loué le Rocher aux Oiseaux et fait rénover l'unique maison qui s'y trouve. Les amateurs d'ornithologie peuvent y observer une quinzaine d'espèces d'oiseaux.

Pour attirer les touristes du Cap Breton, M. Bourque prévoit acquérir l'an prochain un gros hélicoptère (12 places) pour amener les passagers sur l'île dite d'entrée des Îles-de-la-Madeleine. Ce service est offert à partir de Cap-aux-Meules, aux Îles, depuis 1994. M. Bourque a investi 500 000 $ pour construire l'héliport et rénover la maison du Rocher aux Oiseaux. Il a ainsi créé 10 emplois au mois de mars et cinq ou six durant l'été.

« Des *tours opérateurs* dans 15 pays offrent notre produit. La clientèle japonaise est en forte croissance et devrait doubler et même tripler d'ici trois ans. » (DF)

Le salut de la Gaspésie : ajouter de la valeur à ses ressources naturelles

« On envoie nos boeufs à Montréal et ils nous reviennent sous forme de steak. Notre autosuffisance agroalimentaire n'est que de 6 %. Ça ne peut plus continuer comme cela. »

Ce cri du coeur de **Gilbert Scantland**, directeur général du **Conseil régional de concertation et de développement de la région de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine**, démontre bien la prise de conscience des gens du milieu.

Les ressources naturelles (lire l'assurance chômage) aux régions et les emplois manufacturiers aux centres urbains, ce n'est plus acceptable. « Pour survivre, la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine devront transformer leurs ressources chez elles pour leur ajouter de la valeur. »

Cependant, l'enfer pour les régions dites éloignées, ce sont les normes élaborées dans les tours de bureaux de Québec et d'Ottawa.

« Quand les fonctionnaires conçoivent un programme, ils pensent toujours à Montréal et à Québec. Les critères de ces programmes conviennent rarement à une région comme la nôtre. Il faut continuellement se battre pour les sensibiliser à nos réalités propres. »

Prenons l'exemple de la carte des options professionnelles et techniques que Québec est en train de revoir. Dans l'esprit des fonctionnaires, s'il y a 40 options disponibles dans une ville d'un million de population comme Montréal, il est équitable qu'il n'y en ait que quatre dans une région comme la Gaspésie, 10 fois moins populeuse. Toutefois, avec seulement quatre options, le message aux jeunes Gaspésiens est clair : si vous voulez vous instruire, il faut quitter votre région.

« Les normes nationales vont carrément à l'encontre du développement régional. Pour les fonctionnaires, si un homme porte un complet de taille 40 et un autre, de taille 44, l'équité, c'est de leur acheter chacun un complet de taille 42.

Photo : Bernard Bélanger

Gilbert Scantland : « Faire transformer nos ressources dans les centres urbains ne fait plus notre affaire ; on veut nous aussi des emplois à l'année. »

« Cette vision est notre plus sérieux handicap. Nous, on est en train de changer notre mentalité. Si elle change aussi à Québec et à Ottawa, ça va marcher. »

Des quelque deux milliards de dollars de *chiffre d'affaires* de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine, autrement dit l'argent qui entre dans la région, 600 M$ proviennent du secteur de la forêt, 600 M$ des mines, 500 M$ des paiements de transfert aux individus (assistance sociale, assurance chômage, etc.), 150 M$ des pêches, 150 M$ du tourisme et 15 M$ de l'agriculture.

Comme les paiements de transfert, qui représentent 25 % du *chiffre d'affaires*, sont appelés à baisser en raison de la mauvaise situation financière des gouvernements, la région devra compenser.

Quelques exemples de prise en main

La solution est claire : il faut construire des usines qui fourniront du travail à longueur d'année aux Gaspésiens et aux Madelinots. La Gaspésie n'est pas à la veille de rivaliser avec la Beauce, mais, comme le démontrent les nombreux exemples dans ce dossier, le virage est amorcé. M. Scantland cite en preuve les 6 M$ investis depuis deux ans par le *Conseil régional de concertation et de développement*, qui ont permis la création de 415 emplois et entraîné des investissements de 60 M$. Cette somme provient de l'enveloppe de 21 M$ sur cinq ans accordée en vertu de l'entente cadre.

Il n'y a qu'un seul commissariat industriel pour six municipalités régionales de comté (MRC).

C'est que la population de 12 000 à 22 000 habitants par MRC est trop faible pour soutenir financièrement un commissariat. Seulement cinq des 96 MRC au Québec n'ont pas de commissariat industriel, toutes cinq en Gaspésie et aux Îles.

Aussi, le Conseil régional a-t-il dû convaincre Québec d'adapter son programme d'aide au développement économique régional pour lui permettre de mettre sur pied un guichet unique dans chacune des MRC. Le projet est sur le point d'aboutir.

Un autre exemple de prise en main du milieu est la création, en janvier 1994, du **Fonds d'investissement jeunesse de la Gaspésie et des Îles**. Ce fonds de 3 M$ sur trois ans permet au Conseil régional d'acheter des actions dans de jeunes entreprises pour favoriser leur expansion. « On veut retenir nos jeunes et, même, faire revenir ceux qui ont quitté », a lancé M. Scantland.

Les distances sont considérables en Gaspésie et aux Îles, mais jamais personne ne s'était demandé s'il n'y aurait pas un moyen de réduire les coûts de transport. Le Conseil régional réalisera une étude sur la question.

En outre, Québec vient de lancer un nouveau programme de 25 M$ pour le développement minier. « Le programme a été conçu sur mesure pour l'Abitibi ; aucune société d'exploration gaspésienne n'est admissible, a souligné M. Scantland. Il faudra donc négocier avec le ministre **François Gendron** une entente spécifique. »

Enfin, parmi les projets en cours, mentionnons la création d'un secrétariat de mise en marché, dont le mandat sera d'aider les entreprises à faire la promotion et à exporter leurs produits.

DOMINIQUE FROMENT

LES PRINCIPAUX PROJETS EN GASPÉSIE/ÎLES-DE-LA-MADELEINE

- Implantation d'un lien maritime entre la Gaspésie et les Îles ;
- Construction par la Compagnie Gaspésia d'une usine de pâte PMT (100 M$) et d'une usine de désencrage (40 M$) ;
- Construction d'une cimenterie à Port-Daniel (307 M$) ;
- Création d'une agence de développement forestier ;
- Agrandissement du Golf de Prével (1,2 M$) ;
- Implantation d'un centre de la faune et de la flore gaspésienne (3,3 M$) ;
- Création d'un centre d'expertise et de consultation en tourisme (280 000 $) ;
- Création d'un fonds d'exploration minière (2 M$) ;
- Préparation d'un plan quinquennal de développement du Parc de la Gaspésie ;
- Reboisement des Îles-de-la-Madeleine (600 000 $) ;
- Maintien et prolongation du programme de création d'emplois en forêt (4 M$ sur cinq ans) ;
- Mise sur pied d'une banque régionale de quotas pour relancer la production avicole (350 000 $) ;
- Création d'un secrétariat de mise en marché des produits (300 000 $) ;
- Création d'une société de promotion et de développement agroalimentaire ;
- Construction d'un centre de villégiature de haut de gamme dans les Chic-Chocs (11 M$) ;
- Construction de trois usines de taille de diamants ;
- Réouverture de l'usine de pêche de Newport ;
- Construction ou modernisation d'une usine de Madelipêche pour transformer les résidus de poisson en farine ou en huile (6 M$) ;
- Création d'un parc d'éoliennes (190 M$).

Trois promoteurs en lice pour un parc d'éoliennes : 200 emplois

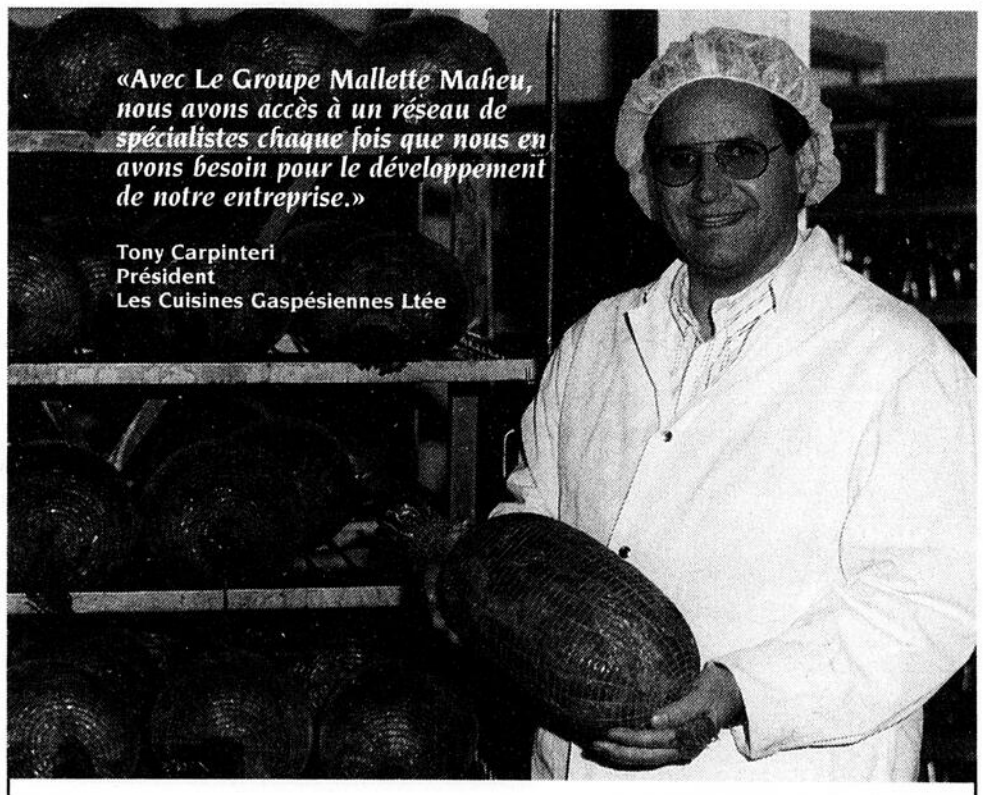
Trois promoteurs sont en lice pour construire un parc et une usine d'éoliennes, des machines à capter l'énergie du vent. Cette ressource naturelle abonde en Gaspésie.

Le projet pourrait être réalisé à Val-d'Espoir, municipalité qui a été fusionnée à Percé. On parle d'un projet de 200 à 250 M$ qui créerait 200 emplois annuels.

Un des promoteurs que nous avons joint et qui nous a demandé de ne pas l'identifier a indiqué qu'il ne demande pas un sou aux gouvernements. Ce promoteur est associé à une société internationale spécialisée en énergie éolienne.

Toutefois, certains pensent que c'est **Kenetech**, un des deux autres promoteurs en lice, qui a les meilleures chances de réaliser le projet.

Kenetech détiendrait une longueur d'avance du fait qu'elle vient de signer un contrat avec **Hydro-Québec** pour lui fournir de l'énergie. (DF)



La puissance du partenariat

Le Groupe Mallette Maheu met à votre disposition une vaste équipe dont les conseils rendront votre entreprise plus concurrentielle, localement ou à l'étranger. Ses vérificateurs et ses conseillers en fiscalité et en gestion conjuguent leurs efforts et travaillent avec vous en ayant un objectif clair : vous aider à gagner sur tous les plans.
C'est ça la puissance du partenariat!

Le Groupe Mallette Maheu

Associé à ARTHUR ANDERSEN
ARTHUR ANDERSEN & Co. SC

Comptables agréés
Conseillers en gestion

Présent dans plus de 30 villes au Québec.

LA TOURNÉE des régions

GASPÉSIE/ ÎLES-DE-LA-MADELEINE

Spielo *recycle* 45 pêcheurs et scieurs en techniciens

Quarante-cinq des 51 employés embauchés par **Spielo Gaming International** étaient sans emploi. D'une moyenne d'âge inférieure à 30 ans, ils ne connaissaient pour la plupart que la pêche et la forêt.

Pourtant, 1 850 heures de formation ont fait d'eux des techniciens très performants. « Ils sont remplis de bonne volonté et ouverts d'esprit. Leur progression a été spectaculaire », a en effet affirmé **Gaston Dubé**, directeur de l'usine de Sainte-Anne-des-Monts.

Incidemment, d'ici la fin de l'année, Spielo deviendra probablement la première usine d'anciens pêcheurs à obtenir la norme *ISO 9001*.

Fondée en 1990 à Moncton, au Nouveau-Brunswick, par **Jon Manship**, Spielo fabrique des terminaux de vidéo-loterie.

L'usine de Sainte-Anne, qui a ouvert ses portes en juin 1994, est responsable des trois quarts de la production totale de la société.

Depuis la création de la société, la croissance du chiffre d'affaires a été phénoménale : 400 % par année. Spielo a fourni 45 % des contrats de **Loto-Québec** pour les appareils de vidéo-loterie, que l'on retrouve dans les bars et les restaurants.

À ceux qui pensent que les Gaspésiens ne veulent pas travailler, M. Dubé, un ingénieur de 30 ans, répond qu'il a reçu plus de 450 demandes d'emploi pour les 51 postes disponibles et qu'il continue à en recevoir chaque semaine.

Mais pourquoi avoir choisi la Gaspésie ? avons-nous demandé à M. Dubé. « Premièrement, parce que nous avons pu acheter un ancien hangar d'avions de très bonne qualité pour un prix ridicule. Deuxièmement, pour la fidélité du personnel. Nous savions que si nous les formions, nous ne nous les ferions pas *voler* par un concurrent. Et troisièmement, parce qu'il est plus facile de s'assurer de l'intégrité et de l'honnêteté du personnel ici que dans les centres urbains. Et cet aspect est très important dans notre industrie. »

Un peu plus tard dans l'entrevue, M. Dubé a ajouté une quatrième raison : originaire du Nouveau-Brunswick, le propriétaire de Spielo n'avait pas de préjugé envers les régions dites éloignées.

Photo : Allen Cormier

Gaston Dubé : « Les gens des pêches ont particulièrement bien réussi les tests manuels. »

DOMINIQUE FROMENT

Les pêcheurs versent 1,5 M$ par année au CSP pour de la recherche

« Les Gaspésiens et les Madelinots n'ont jamais cru à la fin de la pêche à la morue, mais là, ils l'ont en plein visage. Il faudra de cinq à sept ans pour renouveler les stocks et les pêcheurs savent que le gouvernement ne les paiera pas à ne rien faire tout ce temps. On est en train de prendre tout un virage dans le coin. »

Celui qui parle ainsi est **Richard Loiselle**, directeur du **Centre spécialisé des pêches**, à Grande-Rivière, une composante du **Cégep de la Gaspésie et des Îles**.

Le centre collégial de transfert de technologie reçoit annuellement pour 1,5 M$ de mandats de recherche d'entreprises privées. La seule école de pêche au Québec ne reçoit que l'équivalent de 175 000 $ en subventions. Le Centre a adapté une technologie norvégienne, la grille sélective *Normore*, qui permet de pêcher la crevette sans ramasser en même temps les poissons de fond, qui représentaient 35 % des prises.

Le Centre cherche aussi une recette pour commercialiser le caviar de lompe, beaucoup moins dispendieux que les oeufs d'esturgeons. « Nous avons fait des études de marché et notre caviar devrait arriver sur le marché du Québec l'an prochain. »

De plus, le Centre a réuni 15 restaurateurs gaspésiens l'été dernier pour lancer les *Gourmandises marines*, la version fruits de mer des *Fêtes gourmandes* de Montréal. Le but de cet événement était de faire connaître des espèces de poissons délicieuses mais méconnues, comme le chien de mer, la lompe, l'oursin, le calmar et le buccin. L'expérience s'étant avérée un succès, elle sera reprise cette année, du 29 juin au 2 juillet, à Percé.

Par ailleurs, les pêcheurs se sont dit que si on engraissait les poulets, on pouvait en faire autant avec les morues. À leur demande, le Centre spécialisé des pêches a donc élaboré une alimentation pour les morues juvéniles dont les résultats ont dépassé les espérances.

Cependant, comme il n'y a pas suffisamment de jeunes morues actuellement pour pousser l'expérience plus loin, le Centre songe à une écloserie, où se mêleraient joyeusement femelles et poissons géniteurs.

Chose certaine, les travaux du Centre des pêches constituent une preuve évidente que la nécessité est la mère de l'invention. (DF)

LA GASPÉSIE ET LES ÎLES-DE-LA-MADELEINE : UN ENVIRONNEMENT PROPICE AUX OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

OPPORTUNITÉS ÉCONOMIQUES

Un produit touristique exceptionnel à développer

- *Un demi-million de visiteurs en 1994;*
- *Un produit hivernal en pleine expansion;*
- *Des attraits naturels uniques;*

Une agriculture à redécouvrir

- *Le bon goût frais de la Gaspésie et des Îles;*
- *Une industrie agro-alimentaire en devenir;*
- *Un milieu favorable à l'établissement d'entreprises agricoles;*

Une aquiculture avec des possibilités insoupçonnées

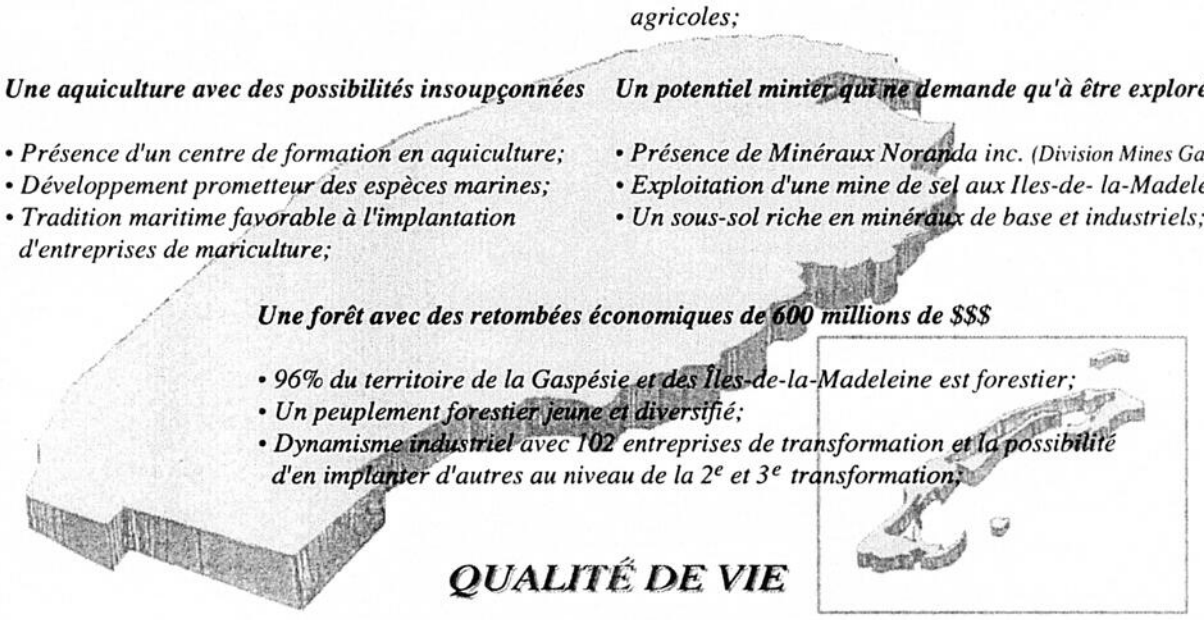
- *Présence d'un centre de formation en aquiculture;*
- *Développement prometteur des espèces marines;*
- *Tradition maritime favorable à l'implantation d'entreprises de mariculture;*

Un potentiel minier qui ne demande qu'à être exploré

- *Présence de Minéraux Noranda inc. (Division Mines Gaspé);*
- *Exploitation d'une mine de sel aux Iles-de- la-Madeleine;*
- *Un sous-sol riche en minéraux de base et industriels;*

Une forêt avec des retombées économiques de 600 millions de $$$

- *96% du territoire de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine est forestier;*
- *Un peuplement forestier jeune et diversifié;*
- *Dynamisme industriel avec 102 entreprises de transformation et la possibilité d'en implanter d'autres au niveau de la 2e et 3e transformation;*



QUALITÉ DE VIE

- *Des services à la population adéquats et personnalisés;*
- *Une richesse du patrimoine culturel;*
- *Un environnement de qualité;*

DES OUTILS FINANCIERS DISPONIBLES EN RÉGION

- *Fonds d'aide à l'entreprise (FAE);*
- *Mesure de soutien à l'entrepreneurship (MSE);*
- *Fonds d'interventions régionales (FIR);*
- *Fonds d'investissement locaux (FIL);*
- *Mesure d'investissement jeunesse (MIJ);*
- *Fonds décentralisé de création d'emplois (FDCE);*
- *Société d'investissement Gaspésie / Îles-de-la-Madeleine;*
- *Autres fonds disponibles.*

Gouvernement du Québec
Ministère du Conseil exécutif
Secrétariat au développement des régions Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine

220, rue Commerciale Est, C.P. 1360
Chandler (Québec) G0C 1K0
Tél. : (418) 689-2019
Téléc. : (418) 689-4108

C.R.C.D. *DE LA GASPÉSIE ET DES ÎLES-DE-LA-MADELEINE*

153, rue de la Reine
C.P. 310, Gaspé (Québec)
G0C 1R0
Téléphone : (418) 368-6171
1-800-463-6178
Télécopieur : (418) 368-6052

Projet de cimenterie à Port-Daniel : 200 emplois directs

Une cimenterie de 307 M$ pourrait être construite à Port-Daniel dans le but d'exploiter les importants gisements de calcaire de bonne qualité de l'Anse-à-McInnis.

« Le projet est sérieux », a affirmé **Betty Smith**, commissaire industrielle à la **Commission de développement économique de Port-Daniel/Percé**, à Chandler.

« Je fais du développement économique en Gaspésie depuis sept ans et c'est la première fois cette année que je sens une telle volonté de se sortir du marasme », a confié Mme Smith, qui a précisé que la Municipalité régionale de comté (MRC) de Pabok est la deuxième plus pauvre au Québec, derrière celle de Denis-Riverin (Sainte-Anne-des-Monts), elle aussi en Gaspésie.

Pour ne pas concurrencer les cimenteries établies au Québec et qui doivent conjuguer avec un marché saturé, **Cimbec Canada** exporterait la majorité de sa production sur la côte est des États-Unis.

Des études ont déjà confirmé la quantité et la qualité des gisements. Une autre étude a également établi que la technologie utilisée permettra à la cimenterie d'être concurrentielle sur les marchés internationaux.

Il reste pour 2,8 M$ d'études à terminer, des études d'ingénierie, d'impact sur l'environnement, des études de marché complémentaires, etc. De ce montant, il reste 900 000 $ à trouver.

LES AFFAIRES ont joint le promoteur de ce projet, **Guy Rousseau**, propriétaire de **Sablinex**, société de Rimouski spécialisée dans l'entretien et la restauration de structures d'acier et de béton. Sablinex emploie une soixantaine de personnes.

M. Rousseau, 36 ans, s'est montré peu loquace, mais nous a tout de même précisé que la construction de la cimenterie fournirait du travail à 5 000 personnes-année pendant 30 mois.

Une fois en exploitation, elle créerait 200 emplois directs, dont la moitié à l'usine même, en plus de 500 à 600 emplois indirects.

Lorsque nous avons demandé à Guy Rousseau quelles étaient les chances que son projet se réalise, il a laconiquement répondu : « Dans ma tête, 100 % ! » (DF)

Vingt-neuf producteurs vont transformer leur lait

Vingt-neuf producteurs ont décidé d'investir 8 000 $ chacun pour mettre sur pied la **Laiterie Baie-des-Chaleurs**, à New Richmond. L'usine coûtera 2,15 M$ et sera en production cet automne.

« Le *GATT* et les autres changements qui se produisent sur la scène internationale inquiètent les producteurs laitiers. Ils ont donc décidé de sécuriser leur marché et, en même temps, de créer des emplois », a expliqué aux AFFAIRES **Jacques Veillette**, directeur général de la laiterie.

La future laiterie créera huit emplois à temps plein, plus deux ou trois à temps partiel. De plus, la distribution du lait créera sept ou huit emplois à temps plein. « Créer 15 emplois à temps plein ici, c'est énorme », a lancé M. Veillette, ex-vice-président administration de **Radiomutuel**, à Montréal.

Les Gaspésiens et les Madelinots consomment 12 M de litres de lait par année, alors que les producteurs de la région n'en produisent que 8 M. La Gaspésie est l'une des rares régions du Québec à ne pas avoir d'usine de transformation du lait.

« Il y en a eu dans le passé, mais c'était des coopératives. Pour devenir plus puissantes, elles se sont regroupées au niveau régional, puis au niveau provincial. Par conséquent, les emplois sont partis dans les grands centres. »

La Laiterie Baie-des-Chaleurs, une société à capital-actions, produira 3,9 M de litres de lait la première année, ainsi que du fromage. Même si le prix du lait est réglementé et que les Gaspésiens devraient opter pour un produit local, M. Veillette s'attend à ce que les producteurs de Montréal et de Québec, qui occupent déjà le marché, ne se laissent pas faire. « Les gros producteurs ne pourront pas vendre leur lait moins cher aux épiciers pour noyer notre bébé, mais ils ont leurs trucs pour contourner la réglementation. Ils accordent des escomptes de volume, *louent* de l'espace sur les tablettes, etc.

« C'est déjà commencé d'ailleurs, mais on va aller de l'avant quand même. Si les grandes chaînes d'alimentation ne veulent pas de notre lait, on va le faire distribuer par des laitiers. » (DF)

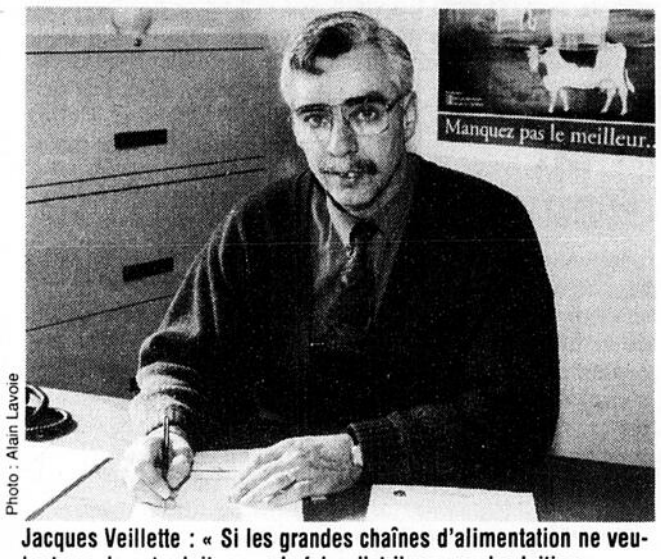


Photo : Alain Lavoie

Jacques Veillette : « Si les grandes chaînes d'alimentation ne veulent pas de notre lait, on va le faire distribuer par des laitiers. »

GASPÉSIE

«Dans les salles de cinéma CINÉ-RO INC., Hydro-Québec nous en met plein la vue.»

M. Louis Roy,
Président de CINÉ-RO INC.
Chandler, Gaspésie.

«Avant même d'avoir construit les deux salles de cinéma commerciales PARADISO, j'étais entièrement convaincu de l'efficacité de la bi-énergie. C'est pourquoi, le moment venu, je n'ai pas hésité à contacter mon représentant commercial Hydro-Québec. Il a su me conseiller intelligemment et m'a aidé à négocier l'équipement qui convenait le mieux à mes besoins. Aujourd'hui, je suis totalement satisfait de l'installation de la thermopompe à contrôle. Grâce à cet équipement, je peux faire d'importantes économies de chauffage en hiver ou encore de climatisation en été. Vraiment, dans ma région, Hydro-Québec est un partenaire économique indispensable.»

Pour bénéficier de nos conseils, contactez votre représentant commercial ou composez le 1 800 ÉNERGIE.

Hydro Québec

Le meilleur de nous-mêmes

LA TOURNÉE des régions

GASPÉSIE/ ÎLES-DE-LA-MADELEINE

Michel Thibault travaille sur trois projets de tailleries de diamants

La **Société de développement économique Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine** tente d'amener en Gaspésie trois tailleries de diamants. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **Michel Thibault**, directeur général de l'organisme.

La Société, dont le conseil d'administration est formé de neuf gens d'affaires, a pour mission d'attirer en Gaspésie et aux Îles des entreprises étrangères oeuvrant dans des secteurs non traditionnels. C'est d'ailleurs elle qui a amené **Spielo** (voir page 28) à Sainte-Anne-des-Monts.

En 1991, elle a créé la **Société d'investissement Gaspésie/les Îles**, en partenariat avec le gouvernement canadien, **Investissement Desjardins**, le **Fonds de solidarité de la FTQ** et la **Caisse de dépôt et placement**. Ce fonds de 5,4 M$ investit dans des entreprises en démarrage et dans de jeunes entreprises en croissance.

Quant aux diamants, M. Thibault a convaincu trois importantes sociétés, une d'Israël, une d'Afrique du Sud et l'autre d'Europe, de former un consortium pour mettre en commun leur technologie et leur réseau de distribution. Chacune d'elles pourrait construire une taillerie de diamants employant 150 personnes. Cependant, il reste encore au moins 12 mois de négociations avant que le projet n'aboutisse. M. Thibault travaille aussi sur un projet visant à aménager dans les monts Chic-Chocs un centre de villégiature.

En outre, **Loto-Québec** doit accorder prochainement un contrat pour 3 000 à 4 000 appareils de vidéo-loterie. M. Thibault a affirmé que, si Spielo obtient ce contrat, une entreprise de Drummondville fabricant des boîtiers pour ces appareils viendra s'installer à Cap-Chat, créant 25 emplois annuels dans la municipalité régionale de comté (MRC) la plus pauvre au Québec (Denis-Riverin). (DF)

Les Gaspésiens ont repris en main le centre de ski Pin Rouge

Les Gaspésiens ont repris en main le **Centre de ski Pin Rouge**, situé à New Richmond, dans la Baie-des-Chaleurs. Construit en 1990 par **Raymond Malenfant** au coût de 4 M$, dont 2 M$ provenaient de la **Société de développement industriel**, le Centre a été repris par le syndic à la suite de la faillite de l'homme d'affaires.

Le syndic avait planifié de le démanteler, mais les skieurs gaspésiens ne l'entendaient pas ainsi.

Cinq cents d'entre eux ont formé une coopérative ; la veille de la vente aux enchères, en octobre 1993, ils ont proposé aux créanciers 324 000 $, soit 0,30 $ par dollar de dettes, une offre qu'ils n'ont pu refuser.

Les membres de la coopérative ont investi 100 000 $, emprunté 200 000 $ et reçu une aide d'Ottawa de 200 000 $. Puis, ils ont embauché, comme directeur général, **François Bélanger**, ancien employé de M. Malenfant, pour élaborer un plan de relance.

« Nous prévoyons investir 3 M$ sur 10 ans, incluant le coût d'acquisition du Centre, pour le développer », a expliqué M. Bélanger, 34 ans.

Les nouveaux exploitants ont dépensé 1,25 M$ depuis 18 mois, notamment pour créer un fonds de roulement, acheter une dameuse et installer un système à fabriquer de la neige sur 35 % des pentes. La première année d'exploitation s'est soldée par un déficit de 55 000 $; cette année, le centre atteindra le seuil de rentabilité (environ 24 000 jours/ski).

Pin Rouge a aussi conçu les plans d'un village alpin dans lequel il a vendu 20 des 25 terrains destinés à recevoir des chalets. Soixante terrains seront ajoutés d'ici l'automne. Au cours de l'été, on prévoit de plus construire une douzaine d'unités d'hébergement destinées à la location. (DF)

Télémétrie : Ohméga ramène trois ingénieurs en Gaspésie

En se diversifiant dans la télémétrie, il y a deux ans, **Le Groupe Ohméga** a permis à trois ingénieurs gaspésiens qui avaient dû s'exiler de revenir chez eux.

Et, comme cette technologie est en forte croissance, Ohméga pourrait bien offrir prochainement la chance à quelques autres de revenir à la maison.

Évangéliste Bourdages, 42 ans, était électricien et entrepreneur en construction commerciale et institutionnelle. Comme le marché immobilier n'est plus ce qu'il était, il lui a fallu trouver un autre créneau pour continuer à prospérer : l'automatisation et, par extension, la télémétrie, qui consiste à acquérir et à traiter de l'information à distance.

De son bureau, l'équipe de M. Bourdages contrôle 24 stations de pompage et deux réservoirs d'eau potable situés aux Îles-de-la-Madeleine. « La nappe phréatique étant fragile aux Îles, il faut faire très attention quand on puise de l'eau. »

Ohméga, de Gaspé, peut poser un diagnostic à distance et prendre les actions qui s'imposent. Elle fait le design, la conception et l'implantation de tous ses systèmes.

Ses clients peuvent lui laisser l'entière responsabilité des opérations ou s'en charger eux-mêmes s'ils ont le savoir-faire voulu à l'interne. Ohméga peut même former ses clients pour les rendre autonomes.

Depuis l'automne dernier, Ohméga ne suffit plus à la demande et devra agrandir ses locaux prochainement. D'ici deux ans, elle devra embaucher au moins un ingénieur et quatre ou cinq techniciens. (DF)

Les PME de la Banque Nationale 1994

« Félicitations à ces PME qui gagnent à entreprendre! »

PME
Les PME de la Banque Nationale

Trois entreprises ont su se démarquer dans la région Bas St-Laurent/Gaspésie grâce à leur compétence et leur sens de l'innovation. La Banque Nationale, dans le cadre de son programme de reconnaissance des PME, honore ces artisans de notre force économique.

PME d'or
Daniel Marquis, président fondateur
Marquis Pontiac Buick inc.

PME d'argent
Georges Lebel, président
Boutique l'Ensemblier inc.

PME de bronze
Renaud Berger, président
Centre GRS Logic inc.

BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale

CHNC AM 61 NEW-CARLISLE

CHGM AM 1150 GASPÉ

est fier d'appuyer la tournée des régions du journal Les Affaires

CHNC/CHGM
La radio régionale

Gilles Jean ne rate pas une occasion de créer un emploi

Gilles Jean, de la société **Set Ha**, est partout à Percé. Il est notamment actionnaire du restaurant **La Maison du pêcheur**, il possède un petit centre commercial et il est le câblodistributeur de l'endroit. De 80 à 100 personnes travaillent pour lui, ce qui est énorme en Gaspésie.

« Je n'ai plus besoin de travailler pour vivre. Mon rêve est de créer des emplois annuels. Parce que les emplois saisonniers, c'est le chômage institutionnalisé.

« Si le gouvernement avait consacré l'argent de l'assurance chômage à créer des emplois, ça irait bien mieux ici. Ce ne sont pas les Gaspésiens qui ont inventé le système de 10 semaines de travail pour 42 semaines d'assurance chômage.

« Le chômage est une société d'État. La subvention au transport de nos ressources vers l'Ouest n'était rien d'autres qu'une subvention aux centres urbains pour créer des emplois manufacturiers. Le gouvernement ne voulait pas que l'on transforme la Gaspésie pour ne pas concurrencer Montréal et Québec. Qui a vidé le fonds marin ? Le gouvernement finançait à 95 % les pêcheurs pour acheter des dragueurs qui ont saccagé nos fonds marins parce que les usines de Montréal et de Québec avaient besoin de poissons pour maintenir leurs emplois.

« Le gouvernement a haussé de 10 à 12 le nombre de semaines de travail pour être admissible à l'assurance chômage. Mais c'est de la foutaise. Par en arrière, il donne de l'argent aux municipalités pour faire travailler les gens le temps qu'il leur manque pour que ça fasse 12 semaines. Le gouvernement veut absolument nous garder à ne rien faire ! »

Heureusement, M. Jean passe son amertume à réaliser des choses fort positives. Son dernier fait d'armes est d'avoir réuni un groupe de 28 restaurateurs et hôteliers locaux pour construire, à Paspébiac, au coût de 1,65 M$, un catamaran à vision sous-marine, le seul du genre en Amérique. Les 250 passagers peuvent voir au fond de l'eau, comme s'ils faisaient de la plongée sous-marine. La construction a occupé 38 personnes pendant six mois.

« Si l'on garde les touristes à Percé une journée de plus, on va récupérer notre investissement rapidement. »

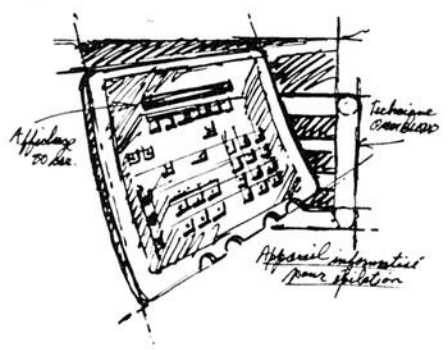
L'été dernier, 44 600 passagers ont pris le *Capitaine Duval*. Le succès est tel que le bateau ne suffit plus à la demande. Un deuxième bateau, le *Capitaine Duval II*, sera donc construit à Gaspé. Douze emplois seront ainsi créés pendant 3,5 mois. L'investissement se chiffrera à 900 000 $; le bateau prendra la mer en juillet prochain. En plus des emplois pendant la construction, les deux bateaux auront permis de créer quatre emplois annuels et 21 emplois saisonniers de quatre mois par année. (DF)

ALMA • SEPT-ÎLES • DRUMMONDVILLE • HULL • TROIS-RIVIÈRES • MONTRÉAL • VAL-D'OR • QUÉBEC • RIMOUSKI • SHERBROOKE • NORD DU QUÉBEC • LAVAL - MONTÉRÉGIE

Nos ressources au service des PME de la Gaspésie

L'innovation technologique, le développement des marchés et l'entrepreneurship représentent la clé du développement des PME et sont au coeur du développement économique des régions.

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec) fournit aux PME qui veulent innover, exporter ou accéder à des renseignements d'affaires, l'appui stratégique qu'il leur faut pour devenir encore plus concurrentielles.



Le BFDR(Q) connaît bien les besoins des PME manufacturières pour avoir cheminé avec elles dans leurs activités de développement. En Gaspésie, Les Cuisines Gaspésiennes de Matane ltée, une entreprise spécialisée dans la fabrication de jambons et autres produits de charcuterie, a profité des renseignements et de l'appui stratégique du BFDR(Q) en vue d'accroître la productivité de ses installations et de s'attaquer aux marchés d'exportation.

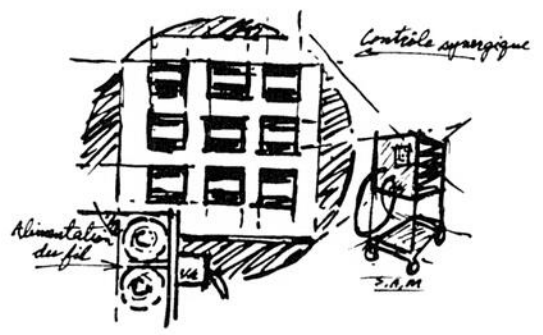
À Rivière-au-Renard, le BFDR(Q) a soutenu les efforts de Gastronomie Gaspésienne inc. visant à mettre sur le marché des crêpes de différentes saveurs dont celles à base de fruits de mer et de poisson.

En matière d'innovation et de R&D, Les Pêcheries Marinard ltée a mis sur pied, en partenariat avec le BFDR(Q), une usine-pilote d'extraction de chitine/chitosan à partir de résidus de crevettes. La chitine et le chitosan sont des polymères naturels qui trouvent leur application notamment dans le traitement des eaux usées, la production de papier, les cosmétiques, la conservation des aliments et certains produits chirurgicaux.

Aujourd'hui, le BFDR(Q) cible encore plus ses interventions sur la PME en fournissant aux entreprises les renseignements d'affaires et des services dans les domaines suivants :

- exportation
- innovation
- design
- R & D
- marchés publics
- transfert de technologie
- commercialisation
- données sectorielles

Grâce à des ententes de partenariat établies avec des ministères fédéraux, le gouvernement du Québec et le secteur privé, de nombreuses PME profitent des personnes-ressources du BFDR(Q), des renseignements stratégiques et d'un accès au réseau de contacts du BFDR(Q).



En communiquant avec le BFDR(Q), les PME de la Gaspésie peuvent compter sur les services d'un personnel aguerri qui leur fournira les éléments d'information nécessaires à leur croissance.

Le BFDR(Q) met ses ressources et celles de ses partenaires au service des PME de la région.

Gaspésie
212, rue Belzile
Bureau 200
Rimouski (Québec) G5L 3C3
(418) 722-3282 / 1 800 463-9073

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

Canada

Cossette veut associer davantage le client dans la démarche marketing

Le **Groupe Cossette**, le plus important groupe de communication canadien (chiffre d'affaires de 288 M$), recentre son action marketing sur le client.

« Auparavant, tout gravitait autour de l'agence (de publicité). Dorénavant, le client est au centre de la roue. Cela demandera un changement de mentalité et plus de flexibilité chez nos employés, mais aussi chez le client, à qui nous demandons de participer au processus », a récemment affirmé **Claude Lessard**, président et chef de la direction du Groupe Cossette, au cours d'une rencontre avec quelques journalistes. M. Lessard venait alors de communiquer cette approche aux employés de Montréal, regroupés dans le même édifice, rue Drummond. Cossette compte un total de 525 employés.

« Nous instaurons une nouvelle structure de travail que j'aime illustrer en donnant l'exemple d'un rayon laser : tous les faisceaux convergent vers un même point », a expliqué M. Lessard. C'est de cette image que les différentes compagnies du Groupe devront s'inspirer en utilisant la synergie de membres de chacune d'elles en visant un même but.

Le client au centre de l'action

Cette nouvelle philosophie implique qu'un client qui, pour une raison ou une autre, se sent plus à l'aise avec l'une ou l'autre des filiales du Groupe pourra s'adresser à celle de son choix, sans passer par l'agence de publicité, peu importe le service recherché.

« Notre mission initiale était d'avoir la passion de réinventer jour après jour, pour nos clients, les solutions de communication les plus remarquables (avoir de l'impact et influencer) et les plus performantes. Nous disons maintenant que nous devons avoir la passion et le courage - car ce n'est pas toujours évident et c'est très ardu - de réinventer *avec* plutôt que *pour* nos clients. »

Un document, *Cossette-Notre vision*, expose la mission, le positionnement et les engagements de l'entreprise pour les cinq prochaines années. Ce concept, baptisé la *communication convergente*, a même été enregistré. M. Lessard estime que ce concept aidera son groupe à obtenir une facturation de 400 M$ en l'an 2000. Il affirme que 40 % de cet objectif proviendra de nouveaux clients.

Maillage des entités

Le défi du groupe, a dit M. Lessard, est de favoriser les maillages entre les différentes compagnies. « Nous avons commencé l'expérience de la communication convergente à notre bureau de Toronto avec l'un de nos clients, la **Banque Scotia**. Des gens de chacune de nos compagnies travaillent ensemble, sur un même étage. Il n'y a plus une filiale qui a la chasse-gardée sur le dossier. Nous évaluons le processus. »

M. Lessard estime qu'à titre de précurseur en vision communication-marketing, le Groupe Cossette se devait, pour maintenir sa position de leader, de se redéfinir. « Il est certain que tout ceci aura un impact sur notre façon de travailler, mais également sur toute l'industrie qui a souvent suivi nos traces. »

Cossette entend investir 100 000 $ par année dans la recherche et développement (R&D) pour se doter d'outils lui permettant de mesurer ses résultats et à en arriver, dans certains cas, à lier sa rémunération en fonction des résultats de ses actions. Ce contrat sera réalisé par **Impact Recherche**, filiale de recherche marketing du Groupe.

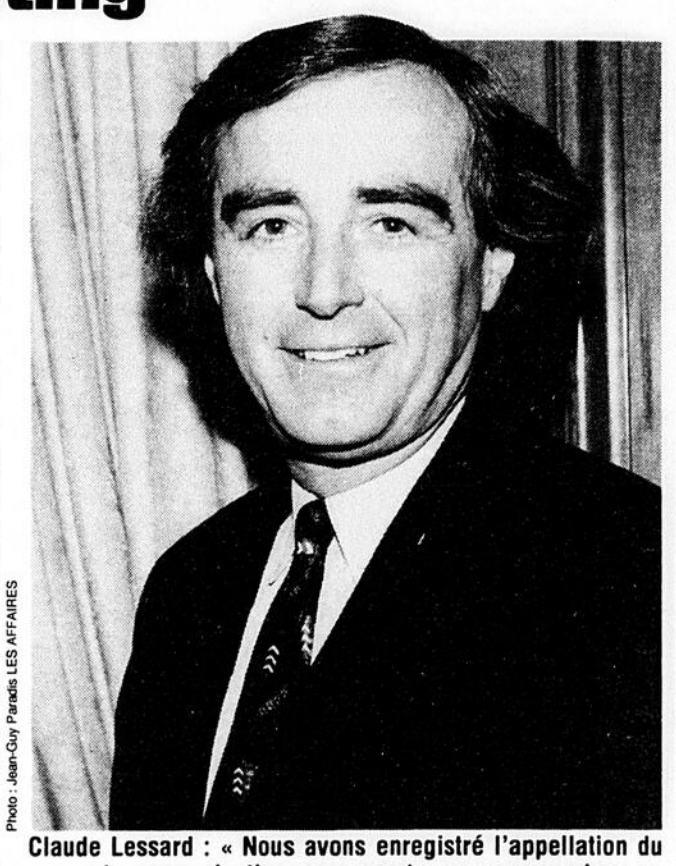


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Claude Lessard : « Nous avons enregistré l'appellation du concept *communication convergente*, car nous voulons en être le titulaire. Nous aurions peut-être dû en faire autant avec l'expression *communication-marketing*, qui a été copiée maintes fois par nos concurrents. »

Offrir plus avec moins

« Nos forces ont toujours été la créativité, l'imagination, l'inédit et l'audace. Nous voulons des gens capables d'anticiper l'avenir, d'avoir de l'instinct. Nous devons faire preuve d'une intelligence supérieure », a réitéré M. Lessard.

Une caractéristique de ce concept est d'arrêter la multiplication des filiales pour ajouter de nouvelles disciplines : elles devront être insérées dans les compagnies existantes.

« Nous devons apprendre à faire mieux avec moins; l'effectif est moins nombreux : pour 1 M$ de facturation, nous avions, dans le milieu des années 1980, 2,9 employés; aujourd'hui, on en a 1,8. Nous ne pouvons leur demander de travailler plus; nous devons plutôt établir des mécanismes et des outils leur permettant de travailler plus intelligemment », a soutenu M. Lessard.

C'est dans cette optique que Cossette a lancé le programme de formation *Phénix*. En 1993-94, tous les employés ont suivi en moyenne 50 à 60 heures de formation générale, technologique et linguistique.

Les nouvelles technologies et les télécommunications sont également au coeur de la croissance de Cossette. « Nous avons conçu à Toronto notre propre salle **Internet** afin d'initier nos clients. L'impact de ces nouveautés est bien réel et il nous faut réagir, mais pas à n'importe quel prix ! »

Des groupes technologiques ont été implantés, notamment à Toronto, et des investissements majeurs ont été injectés tant dans l'équipement qu'en formation.

Scène internationale

Cossette s'est taillée la première place au Canada en misant sur la régionalisation des services intégrés en publicité, relations publiques, design graphique, promotion des ventes, marketing direct, recherche, *branding* de produits et services d'entreprises tout en maintenant les mêmes valeurs, standards et méthodes de travail.

« Il n'est pas dans nos plans d'avenir d'ouvrir d'autres bureaux à l'extérieur du Canada. Nous développerons les alliances stratégiques, comme nous le faisons déjà depuis 1993 avec notre partenaire, **BDDP**, 13e groupe de communication mondial.

« BDDP nous permet d'avoir accès à un réseau à l'échelle de l'Amérique du Nord, de l'Europe et de l'Asie et, ainsi, de servir nos clients partout dans le monde. En contrepartie, nous sommes leur porte d'entrée au Canada pour leurs clients internationaux », a affirmé M. Lessard.

MARTINE FRÉGEAU

Cette annonce est publiée a titre d'information seulement

Décembre 1994

CF Cable tv

CF CABLE TV INC.

250 000 000 $

Crédit à terme renouvelable

Montage et syndication effectués par

Banque Toronto Dominion

Financement

La Banque Toronto-Dominion
Banque Canadienne Impériale de Commerce
La Banque de Nouvelle-Écosse
Banque Nationale du Canada

Agent

TD LA BANQUE TORONTO-DOMINION

Offrez-vous un pur-sang pour le prix d'un poney !

Mustang GTS 95 avec V8 de 5 L

19 995 $*

Ce pur-sang vous offre en équipement de série :

- Suspension avant et arrière avec éléments « tenue améliorée »
- Freins assistés à disque aux 4 roues
- Direction assistée à crémaillère
- Colonne de direction réglable
- Essieu arrière « Traction-lok »
- Sacs gonflables
- Jantes de 16 po en aluminium coulé
- Pneus toutes saisons hautes performances
- Échappement double en acier inoxydable
- Indicateur de vitesses de 240 km/h

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS : Certificat rabais de 750 $ valable pour tous les modèles neufs de voitures et de camionnettes Ford et Mercury. Voyez votre concessionnaire pour les détails.

Chez vos concessionnaires Ford du Grand Montréal

ENCORE PLUS POUR VOUS !

FORD

VENTE AU DÉTAIL DES MODÈLES 1995 À PARTIR DES STOCKS DES CONCESSIONNAIRES SEULEMENT. *SELON LE P.D.S.F. DE LA FORD MUSTANG GTS 1995 AVEC OPTION A8X, REMISE FORD INCLUSE. LA TPS ET LA TVQ SONT PAYABLES SUR LE PLEIN PRIX D'ACHAT AVANT DÉDUCTION DE LA REMISE FORD. TRANSPORT, IMMATRICULATION ET TAXES APPLICABLES EN SUS. LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE À PRIX MOINDRE. VOYEZ LE CONCESSIONNAIRE POUR OBTENIR TOUS LES DÉTAILS.

Que les 12 sociétés québécoises les mieux gérées au Canada se lèvent !

BRAVO!

Bois Clo-Val inc.
CIMA +
Cité Électronique Vidéo inc.
EXFO E-O Engineering
Groupe Deschênes et Fils inc.
Imprimerie Gagné Ltée
Laniel Canada inc.
L'Équipe Spectra
Lunetterie New Look inc.
Métro Canada Logistique inc.
MBS Bearing Service inc.
Supremex inc.

Douze entreprises québécoises font partie du groupe sélect et prestigieux des cinquante sociétés privées les mieux gérées au Canada en 1994. Elles se sont distinguées par l'excellence de leurs produits et services, le dynamisme de leurs employés, la qualité de leur service à la clientèle et l'efficacité de leurs stratégies d'affaires.

Le concours menant au titre d'une des 50 sociétés privées les mieux gérées au Canada est un événement annuel organisé conjointement par *The Financial Post*, les lignes aériennes Canadien et les cabinets associés de comptables agréés et de conseillers en gestion Le Groupe Mallette Maheu et Arthur Andersen.

Soulignons le succès de ces entreprises québécoises.

LES 50 AU CANADA
SOCIÉTÉS PRIVÉES LES MIEUX GÉRÉES

DOSSIER LES AFFAIRES

L'AGROALIMENTAIRE

OTTAWA RÉAGIT CONTRE L'IMPORTATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES NON CONFORMES
En novembre 1993, une étude montrait que 65 % des produits importés ne se conformaient pas à la réglementation canadienne. Le gouvernement fédéral a pris des mesures pour contrôler le phénomène **p. 39**

APV
Votre partenaire au Québec depuis plus de 60 ans
Téléphone : (514) 737-0006
APV Canada Inc.
6555 Côte de Liesse Montréal, Québec H4T 1E6
Télécopieur : 514-737-1310

Exporter, c'est aussi une question d'étiquette

Pour percer à l'exportation, il ne suffit pas d'avoir un bon produit et de bien connaître son marché, encore faut-il être en mesure de se conformer scrupuleusement aux exigences réglementaires d'importation.

« Ce n'est pas si simple, affirme **Nour Sayem**, présidente de **Sayem Belleau & associés**, une firme de consultants en agroalimentaire.

« Par définition, ce type de réglementation est en évolution constante. Il faut se tenir informé, prévoir les changements. Malgré cela, on n'est pas à l'abri de certaines décisions arbitraires. »

Selon Mme Sayem, les expériences amères sont fréquentes lors des opérations douanières. Les Américains, notamment, se montrent particulièrement pointilleux. Leurs exigences portent sur l'étiquette nutritionnelle, la traduction des ingrédients et même la répartition des mots et la grosseur des lettres.

« Pour résumer, on pourrait dire que plus un produit exporté est à valeur ajoutée et plus il rentre en concurrence directe avec un article américain équivalent, plus les vérifications risquent d'être méticuleuses. »

L'incontournable marché américain

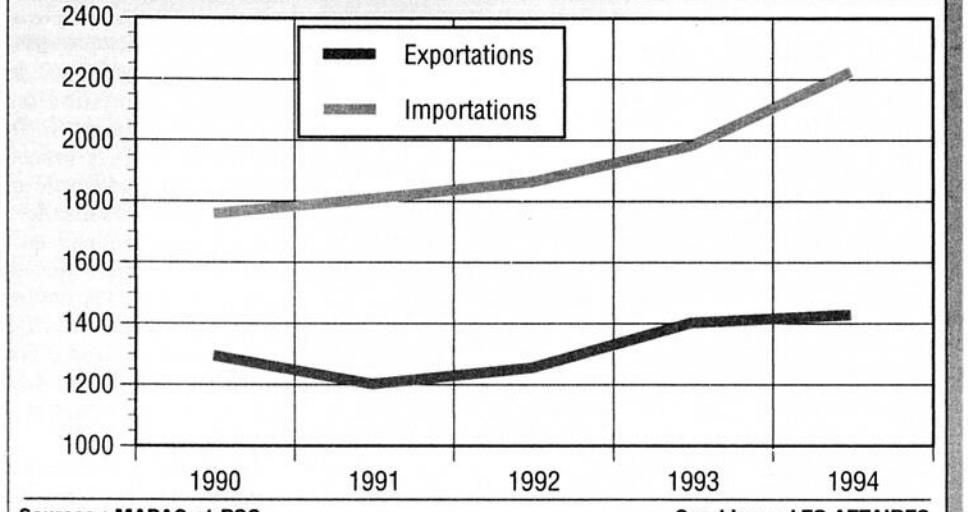
Or, force est de constater que, pour les entreprises québécoises exportatrices, le marché américain constitue leur *pain et leur beurre*.

L'an passé, 71,7 % des ventes internationales de produits alimentaires québécois ont pris le chemin de nos voisins du Sud.

Selon **Paul-Arthur Huot**, directeur de *Club Export Agro-alimentaire du Québec*, une composante de l'**Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec** (AMPAQ), la vigueur de nos exportations vers les États-Unis est une constante qui ne cesse de s'affirmer au fil des ans.

« Chaque année, notre portion s'accroît de 1 % en moyenne sur l'ensemble des exportations québécoises partout dans le monde. Mais, ce qui est encore plus significatif, c'est que 70 % de nos exportations américaines sont constituées de produits à valeur ajoutée. « C'est exactement l'inverse de ce qu'on peut observer pour les provinces de l'Ouest dont 70 % des exportations vers les États- Unis se rattachent à des denrées de base. »

COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS AGROALIMENTAIRES AU QUÉBEC (EN M$)



Sources : MAPAQ et BSQ — Graphique : LES AFFAIRES

Deux exemples

Exporter des produits à forte valeur ajoutée peut s'avérer un véritable casse-tête, surtout depuis que, au printemps de 1994, les Américains rendaient obligatoires l'étiquette nutritionnelle.

Michel Lachapelle, vice-président des **Plats du Chef** en sait quelque chose. « Nous fabriquons des hors-d'oeuvre cuisinés variés qui sont ensuite conditionnés dans un même boîte. Pour chacun d'eux, je suis obligé de faire figurer une étiquette nutritionnelle différente.

« Vous imaginez la grosseur du conditionnement pour faire mention de toute cette *littérature*. En plus, les composantes nutritives peuvent connaître de légères variations d'une cuisson à l'autre. »

En comparaison, **Peter McAuslan**, président de **Brasserie McAuslan**, qui exporte près de 10 % de sa production aux États-Unis, peut dormir sur ses deux oreilles, enfin presque... « Pas besoin d'étiquette nutritionnelle pour mes bières.

« Par contre, je suis obligé de faire imprimer une mention du genre de celles que l'on retrouve sur les paquets de cigarettes, pour mettre en garde les consommateurs sur les dangers de l'alcool pour leur santé. »

Pour M. Huot, ces deux exemples démontrent à l'évidence qu'il est suicidaire, comme le font pourtant encore certaines entreprises agroalimentaires, de se présenter à un point d'entrée du territoire américain sans avoir, au préalable, pris toutes les précautions possibles pour s'assurer de la conformité à l'importation de ses produits.

« À moins d'avoir la possibilité de recourir à ses ressources internes, il est indispensable de s'assurer de la conformité de son produit et de son étiquetage en passant par un service de consultation en agroalimentaire.

« Je conseille toutefois de se livrer à un peu de magasinage avant de se décider, car j'ai noté que pour l'examen d'un même produit, les coûts peuvent varier de 200 $ CA à 800 $ US. »

Améliorer la rentabilité

Si elles veulent maintenir des performances exportatrices somme toute honorables sur le marché américain, les firmes agroalimentaires québécoises ne devront cependant pas s'endormir sur leurs lauriers.

De fait, une étude récente réalisée par la firme **Deloitte & Touche LLP** portant sur 193 entreprises agroalimentaires américaines et canadiennes démontre que nos voisins du Sud affiche une rentabilité moyenne deux fois supérieures à la nôtre.

L'enquête, qui inclut 40 entreprises canadiennes, parmi lesquelles se retrouvent **Industries Lassonde**, **Natrel, Culinar** ou encore **Vins Andrès**, fait notamment ressortir que la marge bénéficiaire avant impôt sur les capitaux propres des entreprises canadiennes est passée de 18,2 % en 1988, à 12,5 %, en 1993. Une tendance inverse à celle de leurs consoeurs américaines qui se maintenaient, bon an mal an, entre 25 % et 29 % durant cette même période.

Constat identique pour les marges bénéficiaires enregistrées sur les ventes des entreprises canadiennes. En 1993, ces dernières s'établissaient en moyenne à 4,2 % contre 8 % pour les firmes américaines. Il est à noter que cet écart substantiel est observable déjà depuis les cinq dernières années.

Pour **Jean Picard**, associé chez **Samson Bélair Deloitte & Touche**, qui a participé à l'enquête, il est urgent pour l'industrie agroalimentaire canadienne de modifier certaines habitudes de gestion si elle ne veut pas perdre un certain nombre d'atouts concurrentiels par rapport aux entreprises américaines.

« On pourrait suggérer à nos compagnies d'être plus innovatrices. Par exemple, en pratiquant davantage l'impartition.

« Les sociétés canadiennes devraient également se doter d'outils plus performants pour calculer leurs coûts. Ainsi, plutôt que de pratiquer une comptabilité traditionnelle, auraient-elles avantage à gérer leurs dépenses en décortiquant le fonctionnement de l'entreprise par secteur d'activité. Elles obtiendraient, en plus, plein d'informations stratégiques sur leur fonctionnement interne. »

Une autre menace, réglementaire celle-là, pourrait également obscurcir le paysage canadien de l'exportation. À la fin de l'année dernière, le **Food and Drug Administration** des États-Unis a fait connaître son intention d'aller de l'avant avec son projet de généraliser la norme *HACCP* sur l'innocuité des produits alimentaires à l'ensemble de l'industrie.

Un dossier à suivre puisque, si ce règlement est adopté, il touchera également les produits importés aux États-Unis.

MICHEL DE SMET

DES QUESTIONS ?
Nous avons les réponses...

SAYEM BELLEAU ET ASSOCIÉS

Le cabinet conseil pour l'industrie alimentaire

- Mesure de la compétitivité ☑
- Développement de nouveaux produits ☑
- HACCP ☑
- Crédit d'impôt à la R&D ☑

Sayem Belleau et associés inc., un partenaire indispensable dans le développement et la performance de votre entreprise de transformation agro-alimentaire.

840, rue Sainte-Thérèse, bureau 102, Québec, Qc G1N 1S7
Tél.: (418) 681-1312 • Fax: (418) 681-1279

Dans plusieurs pays, le sirop d'érable du Québec

Les Arabes le versent sur leur yogourt ; les Belges, dans leur café ; les Japonais l'utilisent comme glaçage pour les légumes. Le produit le plus québécois qui soit, notre légendaire sirop d'érable, voyage comme jamais.

Quelques chiffres éloquents : en 1994, les producteurs de sirop d'érable québécois ont recueilli 54,5 M de livres, c'est-à-dire 61,3 % de la production mondiale du précieux liquide, le reste étant attribuable aux États de la Nouvelle-Angleterre et aux provinces atlantiques canadiennes. Fait remarquable, 70 % de notre production a été exportée hors de nos frontières provinciales.

Pourtant, dans un passé récent, certaines récoltes ont eu des saveurs plutôt acides. Ainsi, en 1987, les producteurs décidèrent de constituer des réserves pour parer aux risques de pénurie.

Ironie du sort, les années suivantes furent marquées par de fortes récoltes. Les stocks se sont alors accumulés et les prix ont chuté.

Depuis trois ans, le montant des ventes du sirop d'érable québécois a doublé sur des marchés d'exportation non traditionnels, comme le Japon, la Suisse et la France.

VALEUR TOTALE DES EXPORTATIONS DE SIROP DU QUÉBEC (M$ CA)

	1991	1992	1993	1994
	36,3	38,9	46,6	58,0
États-Unis	30,1	33,0	38,5	49,6
Japon	1,2	1,5	2,1	2,5
Allemagne	1,8	1,3	1,4	1,5
France	0,6	0,6	1,0	1,1
Grande-Bretagne	0,5	0,7	1,1	0,9

Source : Statistique Canada — Tableau : LES AFFAIRES

Forcés d'exporter

« À quelque chose malheur est bon ! Cela nous a contraint à explorer de nouveaux marchés », a lancé **Claude Lussier**, secrétaire général de la **Fédération des producteurs acéricoles du Québec** (FPAQ).

Jusqu'à tout récemment encore, la demande extérieure provenait presque exclusivement de l'ensemble de l'est canadien et de l'est américain, là où le sirop d'érable représente un produit connu.

Toutefois, ce qui est nouveau, c'est que, au cours de ces trois dernières années, le montant des ventes du fameux sirop a doublé sur des marchés d'exportation non traditionnels, comme le Japon, la Suisse et la France, voire même quadruplé au Danemark et en Thaïlande.

M. Lussier reconnaît qu'il s'agit là, exception faite du Japon, de marchés encore très marginaux, mais qui prouvent que le sirop d'érable est en train de se tailler une véritable renommée mondiale.

« On ne vendra jamais des quantités énormes dans des contrées lointaines. Le sirop d'érable, c'est notre *caviar national*. En d'autres termes, c'est un produit de luxe qui doit le rester. »

Et c'est sous cet angle que les marchés étrangers présentent un attrait particulier pour nos acériculteurs. M. Lussier a noté, par exemple, que le petit contenant de 375 ml qui se détaille environ 4 $ chez le dépanneur du coin se vend 20 $ à Tokyo !

Le sirop d'érable, cet inconnu

Pour l'heure, c'est indiscu-

→

Lassonde

A. Lassonde Inc.: une force de l'industrie alimentaire québécoise résolument tournée vers l'avenir.

Filiales:
LES JUS GREATVALLEY INC.
ORANGE MAISON INC.

Divisions:
ALIMENTS MONT-ROUGE
PRODUITS RONALD
LASSONDE TECHNOLOGIE

A. Lassonde Inc.
Filiale de Industries Lassonde inc.

DALE-PARIZEAU
AU SERVICE
DE L'INDUSTRIE
AGRO-ALIMENTAIRE

En tant que courtier, notre rôle consiste à étudier les différentes protections reliées à votre domaine d'activité et à vous conseiller.

De nombreux intervenants du milieu agro-alimentaire ont recours à nos services et notre expertise en matières de gestion de risques.

Nous ne vendons pas de l'assurance, nous l'achetons pour vous.

Avec plus de 125 ans d'expérience, Dale-Parizeau est le plus important courtier d'assurance à intérêts canadiens.

Dale-Parizeau inc.
courtiers d'assurances
1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3H1
282-1112 ou 1 800 282-5693

est devenu un produit de luxe recherché

tablement aux États-Unis que le sirop d'érable québécois a fait les percées les plus étonnantes. Entre 1991 et 1994, les ventes y sont passées de 30,1 M$ à 49,6 M$. « Pour réaliser une telle progression, les grands producteurs québécois se sont organisés pour conquérir une clientèle américaine peu habituée à consommer le produit. De fait, la percée s'est principalement produite dans des États comme la Californie et la Floride », a ajouté M. Lussier.

Pour en arriver à séduire des marchés lointains, il a fallu faire connaître notre sirop, et pas de n'importe quelle manière.

« Il était important dans les campagnes de promotion de ne pas associer le sirop avec la sempiternelle crêpe. Dans chaque pays, les exportateurs ont dû trouver une façon de marier le sirop avec un produit alimentaire de grande consommation nationale », a indiqué **Yves Ruel**, analyste à la FPAQ.

Il faut noter qu'**Agriculture et Agro-alimentaire Canada** a investi 3,5 M$ au cours des deux dernières années dans la promotion du précieux élixir. L'une des approches privilégiées pour faire connaître le produit consiste à organiser des dégustations et des remises de recettes à base de sirop dans les magasins d'alimentation spécialisés en importation.

Production plus diversifiée

M. Ruel estime toutefois que l'exportation ne constitue pas l'unique voie à privilégier pour assurer l'avenir des acériculteurs québécois.

« Il est tout aussi important d'innover, de rechercher à commercialiser des produits à valeur ajoutée. À cet égard, je note l'apparition récente de nouveaux venus qui se distinguent par leur dynamisme et leur créativité. »

Bonbons, pastilles, sucre granulé, gelée, le sirop est l'objet d'une foule de mutation à **L'Érablière La Coulée d'Abbotsford**. Cette entreprise agricole familiale, qui compte des décennies d'existence, a décidé, il y a cinq ans, de concentrer ses activités exclusivement dans les produits de l'érable.

« Notre marque distinctive, c'est aussi l'emballage. Nous réalisons nous-mêmes des conditionnements particulièrement soignés, à base de bois et de cuir notamment, qui plaisent autant à une clientèle japonaise qu'à des compagnies pour leurs cadeaux », a déclaré **Sylvie Chagnon**, directrice des ventes de l'entreprise.

Parmi ses clients, L'Érablière La Coulée d'Abbotsford, qui commercialise ses produits sous la marque *Héritage Yamaska*, compte également plusieurs sociétés organisatrices de campagne de financement : « Les gens sont un peu *tannés* des éternelles barres de chocolat. Nous, on propose de l'érable. Après tout, du cacao, on n'en produit pas au Québec, alors que de l'érable... »

Du côté de Plessisville, à la **Coopérative des producteurs de sucre d'érable du Québec**, c'est également le désir de créer un produit à l'image distinctive, haut de gamme, qui prime.

Acteur majeur de l'industrie, en affaires depuis 70 ans, la Coopérative regroupe 2 700 membres, sociétés et producteurs individuels. Au Québec, le sirop est commercialisé sous la marque de commerce *Citadelle*. Ailleurs, sur les marchés anglophones, européens et asiatiques, le nectar porte les dénominations de *Camp* ou *O'Canada*.

« Une marque, cela garantit un standard constant de qualité. Dans l'esprit des gens, nous avons remarqué que cela agit un peu à la manière d'une appellation contrôlée pour les vins », soutient **Éric Lessard**, secrétaire général de la Coopérative. Outre ses marques de commerce, les dirigeants de la Coopérative aimeraient prochainement mettre en vente des contenants de sirop qui feraient mention de la région d'origine de la récolte. Pour M. Lessard, cela constituerait un outil promotionnel supplémentaire.

MICHEL DE SMET

ASSOCIATION CANADIENNE DU MARKETING DIRECT

LE MARKETING EST MESURABLE...

Conférencier : Max Roujeon, vice-président Allard Direct Marketing

Quand : Vendredi, le 21 avril 1995, de 8h15 à 12h00

Où : Salle John-Molson
située au 1670, rue Notre-Dame Est
Un déjeuner continental sera servi

Réservez dès maintenant par téléphone : (514) 523-2263

Coût :
- 50 $ pour les membres de l'ACMD ou si vous avez déjà assisté à un séminaire.
- 70 $ pour les non-membres.
- Rabais de 10 % sur le prix régulier si paiement reçu avant la date du séminaire.
- Remboursement si annulation reçue 48 heures à l'avance.

L'agroalimentaire : un champ d'expertise que nous cultivons

Notre équipe de spécialistes en agroalimentaire vous offre des conseils sur les différents aspects touchant votre industrie et vous aide à soutenir le développement de votre entreprise, au Québec comme à l'étranger.

Plus que jamais, les dirigeants d'entreprise, comme vous, sont appelés à composer avec de nombreux enjeux : la rationalisation des coûts, l'élargissement des marchés internationaux, la qualité totale, la spécialisation ainsi que le développement de nouveaux produits et marchés.

Conscients de cette réalité, nous élaborons des solutions d'affaires afin que vous puissiez aller toujours plus loin dans l'atteinte de vos objectifs : améliorer votre efficacité et poursuivre une croissance rentable dans une industrie en constante mutation.

Samson Bélair Deloitte & Touche

Comptables agréés et conseillers en management

Des *gens* de **solutions** MC

DOSSIER SPÉCIAL

Des Québécois au secours de l'industrie agroalimentaire russe

En février 1994, six consultants québécois en agroalimentaire se retrouvaient à Moscou avec, pour mission, d'évaluer les processus de distribution agroalimentaire dans la métropole russe.

Le mandat, soutenu financièrement par le ministère des **Affaires étrangères et du commerce international** dans le cadre de son programme d'aide spéciale à la Russie adopté par le gouvernement **Mulroney** il y a trois ans, visait à satisfaire les besoins en approvisionnement alimentaire de 2 M de Moscovites sur les 7 M que compte la capitale russe.

« Le projet comportait deux volets. L'aspect strictement distribution était assumé par la firme de consultants montréalais **Kom International**, a indiqué **Serge Bergeron**, directeur du **Groupe Coopers & Lybrand Conseil**, à Montréal.

« Quant à nous, nous étions en charge, avec l'appui logistique de notre bureau de Toronto, de l'approche transformation alimentaire. » Rapidement toutefois, les consultants québécois se sont trouvés confrontés à une multitude de tracasseries administratives et politiques.

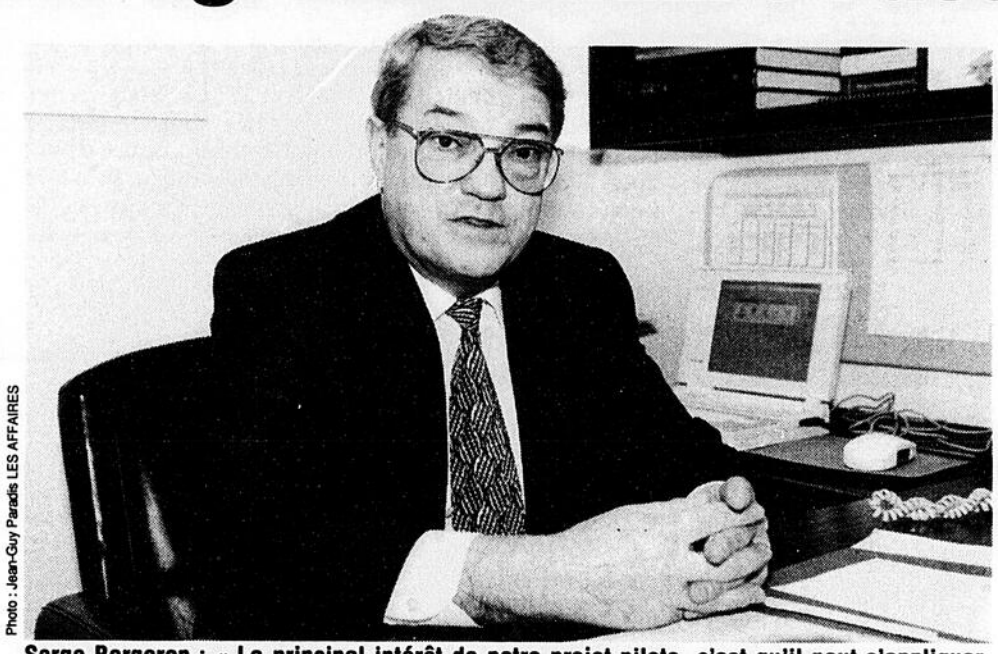


Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Serge Bergeron : « Le principal intérêt de notre projet pilote, c'est qu'il peut s'appliquer sans modification aucune dans d'autres grands centres urbains de Russie. »

« On a trouvé un environnement de travail difficile à Moscou et nous progressions péniblement dans notre évaluation. C'est alors que nous avons reçu une demande directe du maire de Saint-Pétersbourg qui avait entendu parler de notre mission. »

Les dirigeants de la deuxième ville de Russie ont manifesté, dès l'arrivée des consultants canadiens dans leur ville, la volonté d'aller au-delà d'une simple étude d'évaluation.

Avec l'assentiment du ministère fédéral canadien, les consultants ont alors entrepris une ronde de rencontres politiques, de visites d'usines, de fermes collectives, de magasins d'État et de centres de transport.

« Cela nous a permis de tracer le profil d'un projet pilote.

« Cela nous a amené à concevoir un centre de distribution de gros avec, sous le même toit, divers magasins de détail et des petites entreprises de transformation alimentaire », a expliqué M. Bergeron.

Projet pilote

Le bâtiment multifonctionnel comportera notamment un centre d'embouteillage de lait, une boulangerie, une boucherie spécialisée dans les coupes de viande et une unité de préparation et d'emballage de fruits et légumes. Fait à signaler, toutes ces activités se dérouleront à la vue de tous afin que les visiteurs puissent se rendre compte de la salubrité des lieux et des procédés de manipulation.

Le projet pilote est prévu pour satisfaire les besoins en approvisionnement de 1,5 M d'habitants.

« Si on tient compte de la population totale de Saint-Pétersbourg, trois autres centres comme celui-là suffiraient à servir l'ensemble de l'agglomération urbaine. »

Il reste à Ottawa à donner le feu vert pour la construction du centre de distribution : « Évidemment, l'enveloppe budgétaire a considérablement grossi depuis le début de notre intervention, puisque nous sommes passés d'un processus d'évaluation à la réalisation d'un projet pilote.

« Cependant, ce qui devrait convaincre le gouvernement fédéral de débloquer des fonds supplémentaires, c'est que le projet est applicable tel quel ailleurs dans d'autres grandes villes de Russie. »

Dans l'immédiat, une délégation russe est attendue à Montréal. Pilotée par les deux firmes de consultants québécois, elle visitera pendant deux à trois semaines une brochette d'entreprises représentatives de notre industrie agroalimentaire afin de se familiariser davantage avec les pratiques nord-américaines de transformation et de distribution.

MICHEL DE SMET

La Société canadienne de Sel, Limitée

windsor

LE SEL DE LA TERRE®

Siège social
755, boulevard St-Jean, bureau 700
Pointe-Claire (Québec)
H9R 5M9
Téléphone: (514) 630-0900

Bureau régional des ventes
10701, boulevard Parkway
Ville d'Anjou (Québec)
H1J 1S1
Téléphone: (514) 352-7490
Sans frais: 1-800-361-5765

Snyder
Paula
Saveurs d'Asie
MANNE BLEUE
ARCTIC GARDENS
Carrière
MAP-O-SPREAD
CARAMEL-O

Notre souci de qualité n'a cessé de nous transformer

Aliments Carrière Inc.
Siège social : (514) 787-3411

Ottawa réagit contre l'importation de produits alimentaires non conformes

Depuis plus d'an an, **Agriculture et Agro-alimentaire Canada** a pris un certain nombre de mesures afin de s'assurer que les règlements canadiens en matière d'importation d'aliments et de produits agricoles soient mieux respectés que par le passé.

Ottawa a voulu ainsi donner suite à une étude rendue publique, en novembre 1993, par l'**Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec** (AMPAQ) qui faisait état d'une quantité anormalement élevée d'infractions aux réglementations fédérales en matière d'importation de produits alimentaires.

La recherche, confiée à une entreprise spécialisée en sondages et marketing sur le commerce de détail, **Stat-Opex**, concluait que, sur 175 magasins visités, 128, soit 73 %, avaient des produits importés non conformes à l'étiquette figurant sur le contenant. Sur 369 produits importés achetés pour les besoins de l'enquête, 65 % se sont avérés non conformes à la réglementation.

« On avait fait le même exercice en 1992, à une échelle plus petite, avec des résultats similaires. Il faudrait renouveler l'expérience aujourd'hui, car je ne suis pas persuadé que les choses ont changé de manière significative », a déclaré le président de Stat-Opex, **Daniel Chailler**.

Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Nour Sayem : « Il est important de noter que la non-conformité de ces importations alimentaires n'est pas synonyme de danger pour la santé des consommateurs. »

Contrôles renforcés

Le point de vue de M. Chailler n'est toutefois pas partagé par le ministère fédéral, même si on ne peut évaluer par des chiffres précis si la situation a réellement évolué. « Nous avons mis en place une procédure plus efficace aux points d'entrée des produits. Par ailleurs, nous avons maintenant des équipes qui réalisent des interventions-surprises à la cadence d'une par semaine dans tout le Canada », a affirmé **Yvon Bertrand**, directeur, inspection des aliments pour le Québec, à Agriculture Canada.

Le ministère a identifié les ports d'entrée les plus importants des produits alimentaires au Canada et, avec la collaboration de **Revenu Canada**, un fonctionnaire spécialisé en réglementations d'importations alimentaires fournira dans chacun d'entre eux tous les renseignements nécessaires aux importateurs. Ces informations peuvent être obtenues directement au poste frontalier ou, encore, par téléphone ou télécopieur.

Par ailleurs, des *Groupes d'interventions en importation d'Agriculture et Agro-alimentaire Canada* (GIIAC), constitués d'équipes mobiles d'inspecteurs, effectuent désormais des interventions éclair aux points d'entrée principaux, tels que Lacolle, Mirabel et le port de Montréal.

« Les contrôles durent au moins une demi-journée. C'est très efficace. Dans les jours et les semaines qui suivent, on constate une nette chute des importations non conformes, a indiqué M. Bertrand. De plus, cela nous a appris plein de choses sur les importateurs eux-mêmes. Nous avons même pu en identifier certains qui étaient complètement inconnus de nos services. »

Règles du jeu équitables

Pour **Nour Sayem**, présidente de **Sayem, Belleau & associés**, un cabinet-conseil pour l'industrie alimentaire qui a participé, en 1993, à l'étude sur la conformité des produits alimentaires importés, un resserrement des contrôles aux postes frontières constitue une très heureuse initiative.

« Il est crucial de s'assurer que les importations soient conformes à la réglementation canadienne en matière de santé et de qualité. Cependant, en plus, ces vérifications accrues et une meilleure conscientisation des importateurs sont d'un grand secours pour notre propre industrie agroalimentaire. »

À cet égard, M^me^ Sayem a souligné qu'il est primordial que les importations soient soumises aux mêmes règles de conformité que les produits nationaux afin que les principes de libre concurrence puissent s'exercer pleinement, c'est-à-dire sur une base totalement égalitaire.

Pour compléter sa panoplie d'outils de contrôle, Agriculture Canada vient de proposer une formule de partenariat à l'AMPAQ selon laquelle chacun des deux organismes assumerait le salaire d'un inspecteur qui enquêterait directement dans les différents points de vente de détail où se retrouvent des produits alimentaires.

« Ce serait plus efficace de mettre nos énergies là-dessus plutôt que de renouveler l'exercice d'une étude sur la conformité à la réglementation, estime M. Bertrand.

MICHEL DE SMET

Agriculture et Agroalimentaire Canada
Agriculture and Agri-Food Canada

UN COUP DE *POUSSE* pour...

- **LE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS**
  Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) vous donne accès à un réseau d'information commerciale sur les marchés interne et externe. Pour plus de renseignements, demandez les Services à l'industrie et aux marchés à...
  Montréal: **(514) 283-8888**
  Québec: **(418) 648-4775**

- **LA QUALITÉ ET LA SALUBRITÉ DES ALIMENTS**
  De la qualité des semences à celle des fruits et légumes frais ou transformés, en passant par la viande et les produits laitiers, AAC veille au grain. Pour informations:
  Montréal: **(514) 283-8888, poste 253**

- **LA R.-D.**
  Par son *Programme de partage des frais pour l'investissement en R.-D.*, le ministère couvre la moitié des coûts pour tout projet de recherche effectué en collaboration avec l'industrie privée. Pour informations:
  Lennoxville: **(819) 565-9171**
  Saint Hyacinthe: **(514) 773-1105**
  Sainte-Foy: **(418) 657-7980**
  Saint-Jean-sur-Richelieu: **(514) 346-4494**

Canada

BIEN MANGER. BONNES IDÉES.
Les Cuisines
KRAFT

FISCALITÉ

Dans le cadre d'un plan de relève, il faut bien

La survie d'une entreprise au-delà d'une génération représente pour les propriétaires un élément de fierté important. Ce symbole de réussite d'un propriétaire est aussi, pour plusieurs personnes, leur principale source de revenu.

Le choix de la relève au sein d'une entreprise doit donc être pris au sérieux et planifié longtemps à l'avance. Dans la plupart des cas, la relève est d'abord synonyme de passation de l'entreprise à la génération suivante. Il n'est cependant pas toujours dans les meilleurs intérêts de l'entreprise et de ses propriétaires qu'elle soit transférée aux enfants, soit parce qu'ils ne sont pas suffisamment intéressés, soit parce qu'ils n'ont pas les connaissances et les qualifications nécessaires ou simplement parce qu'il n'y a pas d'héritier à qui tendre le flambeau.

La dure décision de ne pas procéder à un transfert en faveur des enfants est immédiatement suivie d'un nouveau problème : la planification de la vente.

Deux notions en apparence opposées doivent être combinées. Du point de vue économique, on doit maximiser la valeur de l'entreprise afin d'en tirer le plus possible lors de la vente. Cette partie de la planification doit être mise en marche longtemps avant le moment de la vente, avant même qu'un acquéreur potentiel ne soit identifié.

D'un autre coté, afin de minimiser les incidences fiscales découlant du profit réalisé lors de la vente, on doit soit diminuer la valeur de l'entreprise pour en réduire le prix de vente, soit augmenter le coût de l'entreprise pour le propriétaire.

L'évaluation de l'entreprise

L'évaluation de l'entreprise est le point central des négociations avec un acheteur éventuel.

Les évaluateurs professionnels utilisent certains critères précis dans le cadre d'une évaluation d'entreprise. La connaissance de ces critères permet de gérer l'entreprise de façon à en maximiser la valeur. Ces critères permettent du même coup une gestion plus saine de l'entreprise et incitent le propriétaire-dirigeant à conserver une vue globale des facteurs économiques ayant un effet sur son entreprise.

Les antécédents financiers de l'entreprise et les prévisions pour les années suivant la vente sont parmi les principaux points retenus.

L'analyse des éléments d'actif de l'entreprise, de leur âge, de leur état, de leur degré de désuétude, de l'effet de l'agencement sur leur efficacité n'est certes pas à négliger.

Les dépenses en immobilisations qui seront nécessaires au cours des prochaines années ont un impact sur la valeur de l'entreprise. Il en va de même du stade d'évolution des produits de l'entreprise sur le marché.

Les ressources humaines sont souvent le principal actif d'une entreprise. La qualité des employés, leur loyauté, de même que leur indépendance fonctionnelle du propriétaire-dirigeant actuel augmentent considérablement la valeur de l'entreprise.

Il est possible de structurer la vente d'une entreprise de différentes façons. La vente des éléments d'actif utilisés dans le cadre de l'exploitation de l'entreprise engendre souvent des impacts fiscaux importants pour la société vendeuse, tels que la récupération d'amortissement et un gain en capital imposable.

La vente d'éléments d'actif étant généralement avanta-

→

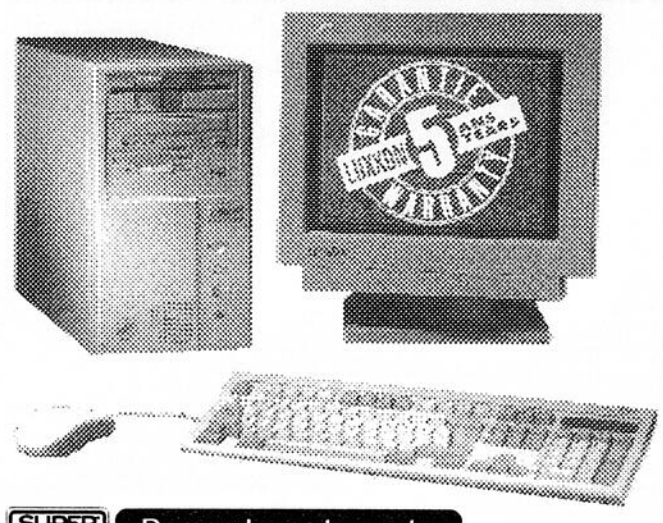
SUPER® MICRO
CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE

La bannière informatique du futur

LUXXON SPHINX 480v
Micro-ordinateur pour le bureau

- Processeur 486 dx2-80 mhz avec 128k cache
- (Possibilité d'expansion avec Pentium Over Drive (P24T)
- **Mémoire vive de 8 meg (possibilité de 64 meg maximum)**
- Lecteur de disques souples 1.44 meg
- **Disque rigide de 730 meg, 11 ms**
- Carte contrôleur IDE VESA SUPER MIO
- Carte vidéo SuperVga VESA 1 meg (possibilité de 2 meg)
- Clavier LUXXON DeLuxe
- **Modem/Fax 14400 bauds + logiciel de communication**
- MS Dos 6.22 - Windows 3.11 pour Workgroup
- Garantie limitée LUXXON de 5 ans
- **Souris MICROSOFT avec tapis LUXXON**

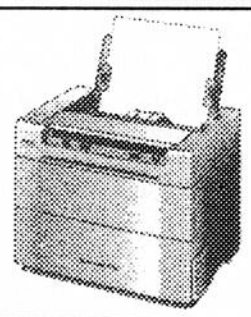
* Moniteur en sus



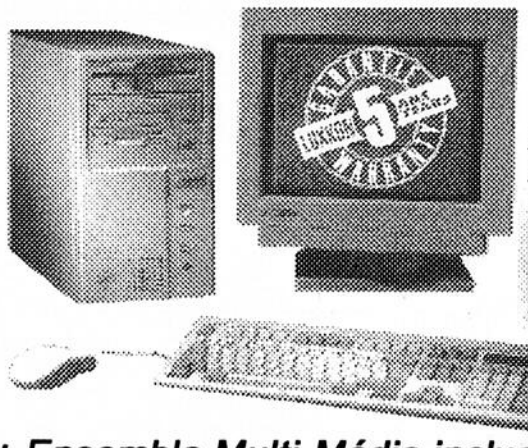
1999.00$
Prix sugg. 2799.00$

Demandez votre carte de crédit SUPERMICRO

EPSON®
Imprimante LASER 4ppm
ACTION LASER 1100
4 pages par minute (ppm) 300 dpi
Compatible HP (PCL 5),
1 meg, Garantie 2 ans



649.95$



LUXXON SPHINX 466i MM
Micro-ordinateur pour la maison
MultiMédia

ÉDITION LIMITÉE !

- Processeur 486 de 66 mhz avec 128k cache
- **Mémoire vive de 4 meg**
- Lecteur de disques souples 1.44 meg
- **Disque rigide de 365 meg, 11 ms**
- Carte vidéo SuperVga VESA 1 meg (possibilité de 2 meg)
- Clavier LUXXON DeLuxe
- Souris LUXXON avec tapis
- Modem/Fax 14400 bauds & logiciel de communication
- **MS Dos 6.22**
- **Windows 3.11 pour Workgroup**
- **Logiciel CLARIS WORKS**
- Garantie limitée LUXXON de 5 ans

* Moniteur en sus

1799.00$
Prix sugg. 2699.00$

+ Ensemble Multi-Média incluant:

- Lecteur CD ROM double vitesse, 320 ms - Carte de son compatible *SOUNDBLASTER*
- *10 titres CD (incluant DOOM et KING QUEST)* ***Haut-parleurs amplifiés INCLUS !!!***

Le plus important regroupement de spécialistes en micro-informatique au Québec.

Alma (418)669-0666 - **Amos** (819)732-8263 - **Baie Comeau** (418)2942448 - **Beloeil** (514)464-6809 - **Dolbeau** (418)276-5510 - **Drummondville** (819)478-0994 - **Iles-de-la Madelaine** (418)989-4090 - **Joliette** (514)752-1904 - **Lachute** (514)562-2488 - **La Malbaie** (418)665-2023 - **La Tuque** (819)523-6115 - **Matane** (418)566-2160 - **Mont-Joli** (418)775-2211- **Mont-Laurier** (819)623-5938 - **Montréal** (514)879-9664 - **Québec** (418)687-2489 - **Repentigny** (514)657-0246 - **Rimouski** (418)723-2230 - **Rivière du Loup** (418)862-5020 - **Roberval** (418)275-0275 + (418)275-7525 - **Rouyn-Noranda** (819)764-9415 - **Sept-Îles** (418)962-0855 - **St-Eustache** (514)491-5010 - **St-Félicien** (418)679-1033 - **St-Jérôme** (514)438-3543 - **St-Marc des Carrières** (418)268-6000 - **St-Michel-des-Saints** (514)883-6313 - **Ste-Thérèse** (514)430-7930 - **Terrebonne** (514)961-2220 - **Thetford Mines** (418)338-3526 - **Trois-Rivières** - (819)378-1799 - **Val-d'Or** (819)874-3873 - **Valleyfield** (514)371-7310

* Sujet à approbation de crédit et applicable sur certains produits seulement. Cette publicité ne peut lier que le membre-détaillant SUPERMICRO identifié. Supermicro est une marque déposée du Groupe Supermicro inc. Les marques de commerce ci-haut mentionnées sont des marques déposées des manufacturiers respectifs. Les prix sont sujet à des changements sans pré-avis. Certains produits peuvent différer des illustrations.

Le Service de placement HEC

Un service efficace, attentif et gratuit auquel les entreprises avisées font appel.

Les étudiants, finissants et diplômés avec expérience des HEC : des candidats de premier choix pour combler des postes de tous les niveaux, dans tous les secteurs d'activité et tous les types d'entreprises, actives ici ou à l'étranger.

Comptabilité
Économie appliquée
Finance
Gestion des opérations et de la production
Gestion internationale
Management
Marketing
Ressources humaines
Systèmes d'information

Service de placement
École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6169

HEC
L'esprit d'entreprise

structurer la vente d'une entreprise

geuse pour l'acheteur, tant au niveau fiscal qu'au niveau de la responsabilité, ce dernier sera habituellement prêt à payer un prix plus élevé pour que la transaction se déroule de cette façon.

La vente d'actions s'effectue, quant à elle, directement par le particulier-actionnaire. Le gain en capital en résultant pourra, dans la plupart de cas, faire l'objet d'un traitement fiscal particulier.

Exonération sur les gains en capital

Le budget fédéral du 22 février 1994 a éliminé l'exonération générale de 100 000 $ sur les gains en capital. L'exonération de 500 000 $ est, quant à elle, toujours disponible à l'égard des gains en capital réalisés à la disposition d'actions d'une société privée exploitant une entreprise active. L'admissibilité à cette exonération est toutefois sujette à plusieurs conditions spécifiques.

Afin de diminuer les incidences fiscales de la vente de l'entreprise, il est possible de considérer une réduction de sa valeur juste avant la transaction.

Ainsi, en versant une allocation de retraite au vendeur, on diminue la valeur de l'entreprise d'autant et, conséquemment, le produit de disposition pour fins fiscales.

Le vendeur peut, en général, transférer à son REER un montant égal à 2 000 $ par année au cours desquelles il a travaillé dans l'entreprise. Ce montant pourrait être de 3 500 $ pour certaines années à l'égard desquelles il ne bénéficiait pas d'un régime de retraite auquel l'employeur contribuait.

Cette planification simple permet de transformer un gain en capital imposable immédiatement en un revenu imposable seulement au moment où un retrait sera effectué du REER.

Revenu protégé

Il est habituellement possible de verser un dividende libre de tout impôt de la société en exploitation à une société holding détenue par le propriétaire, jusqu'à concurrence du revenu protégé de la société.

Le revenu protégé est l'équivalent, en quelque sorte, des bénéfices non répartis et accumulés seulement depuis l'acquisition des actions par le propriétaire actuel.

Comme dans le cas de l'allocation de retraite, cette planification diminue la valeur de l'entreprise immédiatement avant la vente et diminue ainsi le gain en capital qui en découle sans effet négatif pour l'acheteur qui bénéficiera d'une diminution correspondante du prix d'achat.

Afin de faciliter la vente, le prix de vente peut dépendre en partie des profits réalisés par l'entreprise au cours des premières années suivant la vente.

Le traitement fiscal d'une telle clause n'est toutefois pas toujours à l'avantage du vendeur puisque les sommes reçues en vertu de cette clause pourront être considérées comme étant un revenu plutôt qu'une partie du prix de vente.

Vente à des employés

Les employés clés de l'entreprise sont souvent les mieux placés pour assurer la rentabilité de l'entreprise, surtout s'ils en deviennent propriétaires.

Ces acheteurs potentiels n'ont cependant que très rarement les capacités d'emprunt nécessaires au financement de l'achat de l'entreprise.

Afin de faciliter le transfert de l'entreprise aux employés, il est possible de les rémunérer en partie par le biais d'actions ou d'options d'achat d'actions.

Cette méthode permet le transfert progressif de l'entreprise tout en permettant au propriétaire actuel de conserver son emprise sur celle-ci tant qu'une proportion suffisante de ses actions n'aura pas été rachetée.

La longue période de transition est la principale caractéristique de cette solution.

La vente d'une entreprise à une personne non liée doit être examinée avec soin. Plusieurs pièges doivent être évités. Les idées mentionnées ci-dessus ne le sont qu'à titre indicatif.

Le recours à vos conseillers d'affaires habituels s'avérera indispensable, surtout si la vente de votre entreprise s'effectue en vue de votre retraite.

RICHARD WILSON

Richard Wilson, c.a., est associé au bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche.
Cet article a été écrit avec la collaboration de Jean-Louis Laliberté, c.g.a.

Les entreprises qui connaissent du succès doivent bien placer la barre un peu plus haut!

Les succès de demain se bâtissent sur le management d'aujourd'hui! Voilà pourquoi votre entreprise doit compter parmi ses principaux décideurs un comptable en management accrédité comme Marcel Carrier, par exemple.

Marcel Carrier, C.M.A., est contrôleur de l'une des usines de la Compagnie des produits laminés Alcan. Sa formation de C.M.A. le rend particulièrement qualifié pour jouer un rôle clé dans la prise de décision.

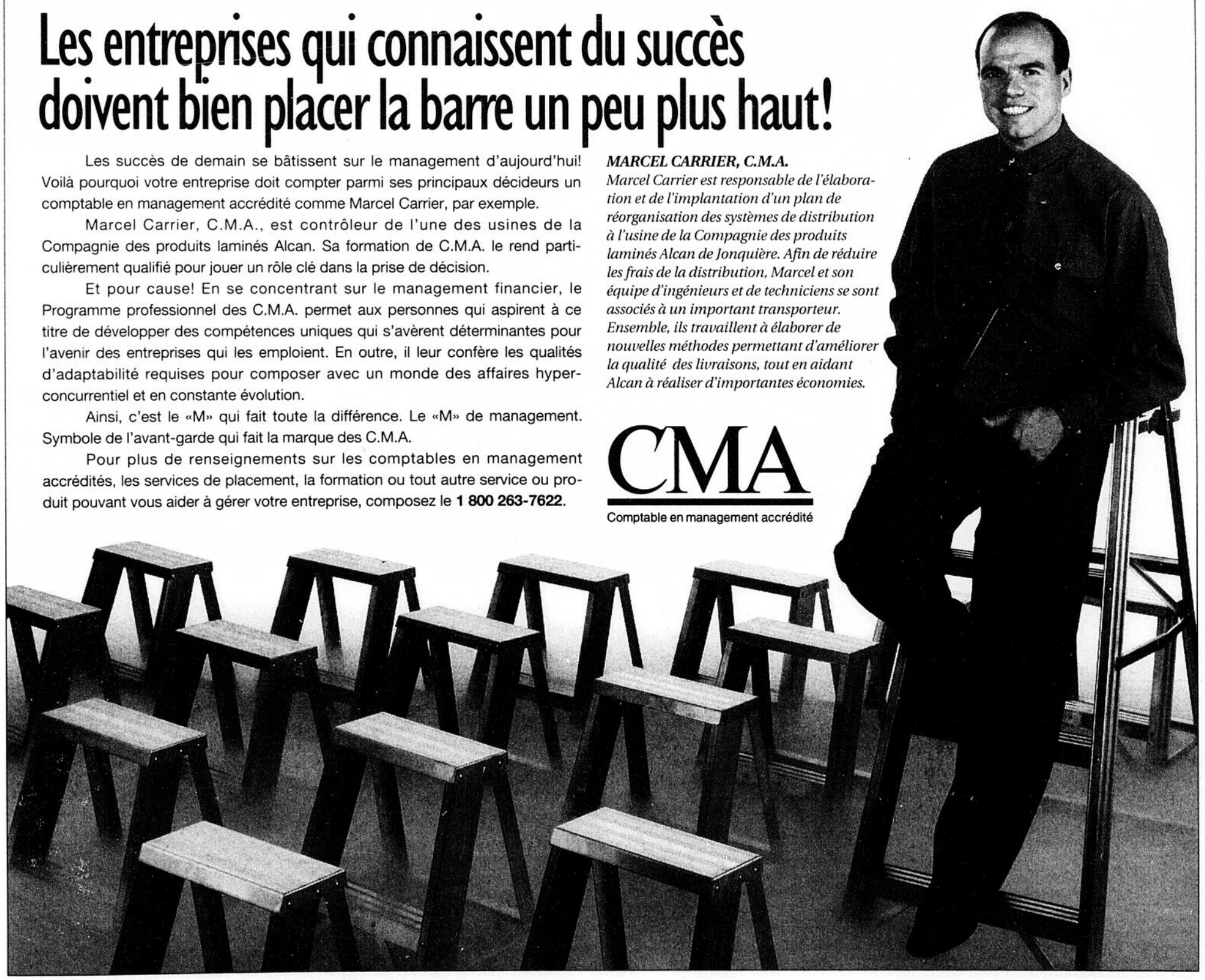
Et pour cause! En se concentrant sur le management financier, le Programme professionnel des C.M.A. permet aux personnes qui aspirent à ce titre de développer des compétences uniques qui s'avèrent déterminantes pour l'avenir des entreprises qui les emploient. En outre, il leur confère les qualités d'adaptabilité requises pour composer avec un monde des affaires hyperconcurrentiel et en constante évolution.

Ainsi, c'est le «M» qui fait toute la différence. Le «M» de management. Symbole de l'avant-garde qui fait la marque des C.M.A.

Pour plus de renseignements sur les comptables en management accrédités, les services de placement, la formation ou tout autre service ou produit pouvant vous aider à gérer votre entreprise, composez le **1 800 263-7622**.

MARCEL CARRIER, C.M.A.
Marcel Carrier est responsable de l'élaboration et de l'implantation d'un plan de réorganisation des systèmes de distribution à l'usine de la Compagnie des produits laminés Alcan de Jonquière. Afin de réduire les frais de la distribution, Marcel et son équipe d'ingénieurs et de techniciens se sont associés à un important transporteur. Ensemble, ils travaillent à élaborer de nouvelles méthodes permettant d'améliorer la qualité des livraisons, tout en aidant Alcan à réaliser d'importantes économies.

CMA
Comptable en management accrédité



ENTREPRISE

Précision : sociétés-conseil spécialisées en réingénierie

Le 4 mars dernier, nous avons publié un répertoire des sociétés-conseils offrant une expertise en réingénierie des processus d'affaires au Québec.

Ce tableau était tiré de notre base de données LES AFFAIRES-500.

À notre grand regret, en raison d'une faute de mise en page, le tableau publié était incomplet.

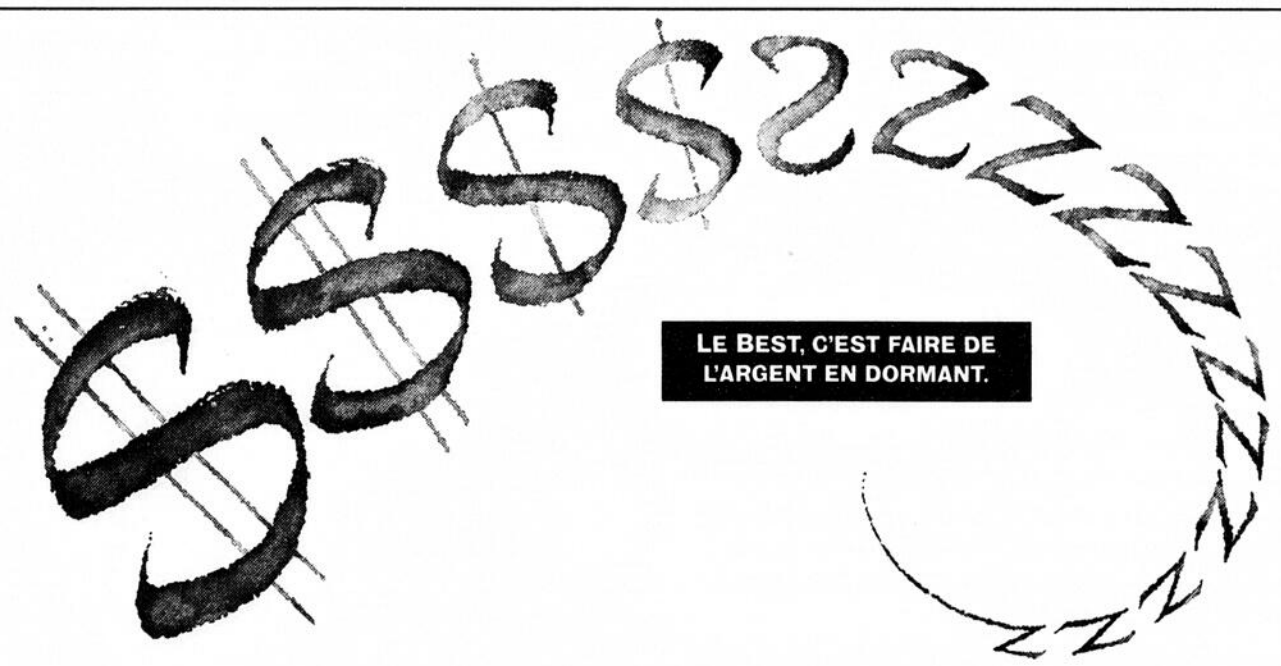
Voici donc ce tableau dans sa version intégrale, tel qu'il aurait dû figurer.

Nos excuses.

LES AFFAIRES — SPÉCIALISTES DE LA RÉINGÉNIERIE

Rang/employés au Québec	Employés Québec / Total	NOM DE L'ENTREPRISE / Principaux marchés	fin d'exercice	professionnels Québec / Total	associés Québec / Total	Revenus bruts dernier exercice M$ Variation % Canada	Québec	Rang/revenus bruts au Québec
1	850	**Groupe DMR**		760	—	270,7	57,0	1
	2 600	Cda, USA, Europe, Australie, N.-Zélande	*31/05/94*	2 350	—	1,3	14,0	
2	700	**CGI**		650	650	91,3	49,7	2
	1 200	Canada, USA, Mexique	*30/09/94*	1 125	1 125	19,8	23,0	
3	340	**Systematix**		313	5	32,5	23,5	4
	473	Québec, Ontario, Alberta, C.-B.	*31/05/95*	433	7	14,0	9,3	
4	300	**Cabinet Conseil APG**		290	9	30,0	22,0	6
	420	Mtl, Québec, Ottawa, Toronto, USA	*31/12/94*	402	12	7,1	10,0	
5	270	**SHL Systemhouse/Div. SHL Québec**		175	—	1 160,6	24,7	3
	5 200	Cda, USA, Amér/Sud, Europe, Asie	*31/08/94*	4 700	—	27,1	124,6	
6	212	**Raymond, Chabot, Martin, Paré**		153	22	24,5	23,1	5
	222	71 villes/Québec, Ottawa, Europe	*31/01/95*	163	22	- 6,8	- 6,9	
7	175	**Groupe Conseil KPMG**		120	21	n.d.	n.d.	—
	1 000	Canada	*31/12/93*	650	225	n.d.	n.d.	
8	160	**Mallette Major Martin**		135	9	13,0	13,0	8
	160	6 villes au Québec	*31/01/94*	135	9	-13,9	-13,9	
9	130	**Samson Bélair/Deloitte & Touche**		80	17	n.d.	n.d.	—
	840	Réseau mondial	*31/08/94*	560	99	n.d.	n.d.	
10	125	**Roy, Bourassa & Associés**		114	6	7,0	6,8	10
	130	Montréal, Québec, Ottawa	*31/05/94*	123	6	7,7	7,9	
11	119	**Progestic**		112	17	11,4	6,8	10
	194	Mtl, Ottawa, Pinawa, Winnipeg, Toronto	*30/09/94*	188	30	22,6	38,8	
12	110	**Towers Perrin**		62	13	77,8	16,0	7
	501	Canada	*31/12/93*	245	59	1,5	5,9	
13	100	**Andersen Conseil**		90	2	105,0	n.d.	—
	1 082	Réseau mondial	*31/12/93*	853	34	40,1	n.d.	
14	97	**Price Waterhouse (Canada)**		81	10	n.d.	n.d.	—
	541	Réseau mondial (26 bureaux au Canada)	*30/06/94*	459	69	n.d.	n.d.	
15	95	**Groupe Informission**		89	14	6,3	6,3	14
	95	Québec, Montréal, international	*30/11/94*	89	14	28,6	28,6	
16	85	**MLLA & Associés**		80	—	8,0	8,0	9
	85	Montréal, Québec, international	*31/12/94*	80	—	n.d.	6,7	
17	84	**Groupe CFC**		50	21	7,7	6,8	10
	84	Province de Québec	*31/08/94*	50	21	-10,0	- 9,3	
18	75	**Coopers Lybrand/Laliberté Lanctôt**		35	9	n.d.	n.d.	—
	243	Réseau mondial	*31/03/95*	198	30	n.d.	n.d.	
19	59	**Groupe RDS**		48	5	3,6	3,2	16
	59	Québec, USA, Europe, Asie	*30/04/94*	48	5	12,5	n.d.	
20	45	**Groupe Conseil B.G.W.**		35	3	7,0	6,5	13
	50	Canada	*31/05/94*	38	4	27,3	30,0	
21	40	**CGO**		33	7	3,6	3,3	15
	40	Qué., Ont., N.-B., Grand Nord	*31/03/95*	33	7	- 7,1	0,8	
21	40	**KOM International**		20	5	n.d.	n.d.	—
	42	Québec, USA, Europe/Ouest, Russie	*31/08/94*	30	5	n.d.	n.d.	
23	30	**Isogroup**		20	5	n.d.	n.d.	—
	37	Canada, USA, Europe	*31/12/93*	23	5	n.d.	n.d.	
23	30	**CRC Sogema**		12	3	10,5	0,2	19
	125	Québec, Afrique, Caraïbes, Amér. centrale	*31/07/95*	80	3	50,0	33,3	
25	27	**Gr. cons. Parisella Vincelli Mousseau**		21	2	4,4	2,4	17
	34	Québec, Ontario, Maritimes, USA	*30/08/94*	28	2	175,0	84,6	
26	25	**PCA Conseil**		18	3	n.d.	n.d.	—
	25	Montréal	*30/01/95*	18	3	n.d.	n.d.	
27	22	**Productivité Plus**		15	5	n.d.	n.d.	—
	22	Est du Canada	*30/09/95*	15	5	n.d.	n.d.	
28	20	**Cose**		16	5	2,2	2,0	18
	20	Province de Québec	*31/01/95*	16	5	-12,0	-13,0	

Source : LES AFFAIRES-500. Renseignements colligés par Céline Gélinas (514) 392-2005. © LES AFFAIRES.



BEST WESTERN BestRates Vous ne pourriez mieux vous détendre que dans une chambre confortable et pas chère. C'est exactement ce qui vous attend au Best Western partout au Canada et aux États-Unis quand vous profitez de nos tarifs *Best Rates*.

Et vous ne bénéficiez pas seulement de notre tarif le plus bas pour votre chambre, mais vous avez droit en plus à toutes les commodités et à tout le confort de la plus grande chaîne d'hôtels au monde. Une chaîne qui a investi plus d'un milliard de dollars en améliorations de toutes sortes afin de vous assurer le meilleur séjour à l'hôtel qui soit.

Alors, pour bien dormir tout en faisant de l'argent, réservez une chambre en vertu des tarifs *Best Rates*. Pour réserver, composez le 1 800 528-1234.

Best Western
SOYEZ À VOTRE BEST PARTOUT DANS LE MONDE.
1 800 528-1234

	1 pers./2 pers.	
Alberta		
CALGARY		
Best Western Port o'Call	72 $	72 $†
CANMORE		
Best Western Green Gables Inn	68 $	68 $
KANANASKIS		
Best Western Kananaskis Inn	75 $	85 $
Colombie-Britannique		
VANCOUVER		
Best Western Motor Inn	50 $	55 $
VANCOUVER près de l'aéroport (Richmond)		
Best Western Abercorn Inn	79 $	79 $
VANCOUVER région (Burnaby)		
Best Western Kings Inn & Conference Center	78 $	78 $
VICTORIA		
Best Western Carlton Plaza Hotel	57 $	57 $
VICTORIA région (Sidney)		
Best Western Emerald Isle Motor Inn Ltd.	67 $	75 $

	1 pers./2 pers.	
Ontario		
BANCROFT		
Best Western Sword Motor Inn	70 $	75 $
BELLEVILLE		
Best Western Belleville	64 $	64 $†
BRANTFORD		
Best Western Brant Park Inn	53 $	60 $
GUELPH		
Best Western Carden Place Hotel	59 $	69 $
KITCHENER		
Best Western Walper Terrace Hotel	79 $	79 $
NIAGARA FALLS		
Best Western Cairn Croft Hotel	52 $	55 $
NORTH BAY		
Best Western North Bay	65 $	75 $
OTTAWA		
Best Western Victoria Park Suites	75 $	75 $ ‡
PEMBROKE		
Best Western Pembroke Inn	72 $	80 $

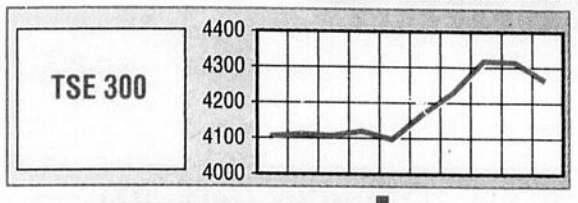
	1 pers./2 pers.	
TORONTO région (Mississauga)		
Best Western Sunset Inn Toronto West	55 $	60 $
WELLAND		
Best Western Rose City Suites	55 $	55 $
Québec		
MONTRÉAL		
Best Western Europa Centre-ville	59 $	59 $
MONTRÉAL (Dorval)		
Best Western Hôtel International Dorval	78 $	85 $
QUÉBEC région (Ste-Foy)		
Best Western Hôtel L'Aristocrate	59 $	59 $†
ÉTATS-UNIS	**$US**	
Georgia		
ATLANTA près de l'aéroport (Hapeville)		
Best Western Airport East	55 $	65 $
Massachusetts		
BOSTON		
Best Western Terrace Motor Lodge	62 $	72 $

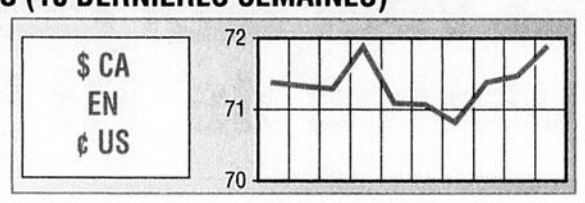
	1 pers./2 pers.	
Michigan		
HILLMAN		
Best Western Thunder Bay Golf Resort	68 $	68 $
New York		
LAKE PLACID		
Best Western Golden Arrow Hotel	50 $	60 $**
TULLY		
Best Western Marshall Manor	48 $	53 $
Texas		
CORPUS CHRISTI		
Best Western Corpus Christi Inn	45 $	51 $
Washington, D.C.		
WASHINGTON région (Laurel, MD)		
Best Western Maryland Inn	69 $	75 $

©1995 Best Western International, Inc. Chacun des Best Western est autonome et exploité de façon indépendante. *Téléphoner aux divers hôtels pour connaître les tarifs courants. Tarifs pouvant changer sans préavis. Certaines conditions peuvent s'appliquer. Des réservations d'avance peuvent être requises. Les tarifs figurant sur la liste sont valides jusqu'au 5 mai 1995. Ces tarifs sont ceux en vigueur pour une chambre et une nuitée et sont sous réserve de la disponibilité aux propriétés participantes. Passage à une chambre de niveau supérieur et usage de lits pliants moyennant supplément. Cette offre ne s'applique pas aux groupes. Taxes en sus. Liste des hôtels participants. Pour obtenir la liste complète des Best Western, consultez le *Best Western Road Atlas and Travel Guide*. **Tarifs en vigueur les jours de semaine seulement. ‡Tarifs en vigueur le week-end seulement.

FINANCE

INDICATEURS DES MARCHÉS (10 DERNIÈRES SEMAINES)





TRIS COFFIN OPTICIENS
Acuvue MD verres de contact jetables.
Offre exceptionnelle!
Stationnement d'une heure gratuit avec «VALET».
1241, ave. McGill College 861-5588

LES AFFAIRES

Le Groupe a créé une série d'actions subalternes

Forex prépare le terrain au financement d'autres grands projets

Le **Groupe Forex** (Mtl, *FOX*, 15 $) prépare le terrain à une éventuelle émission d'actions.

L'année 1994 a été exceptionnelle pour **Jean-Jacques Cossette** et son entreprise. En investissant ses deniers dans la fabrication de panneaux à fibres orientées, son équipe et lui-même ont visé juste. Avec ses deux usines de panneaux, celle de Saint-Michel (**Forex St-Michel**) et celle de Chambord (**Panneaux-Chambord**), ainsi que ses scieries (produisant des gaufres et du bois de sciage) à Saint-Michel et à Maniwaki, Forex a plus que doublé ses ventes, les faisant passer de 90,5 M$, en 1993, à 210,5 M$, en 1994.

Une vraie mine d'or

Ces usines sont très rentables. Le bénéfice net est passé de 14,2 M$ (1,86 $ par action), en 1993, à 33 M$ (4,37 $ par action), en 1994. Le fonds de roulement de la compagnie a littéralement explosé, atteignant 41,9 M$, en 1994, contre 16,6 M$, pour l'exercice précédent.

Si on ajoute à ces chiffres, les intérêts minoritaires - **Rexfor**, **Amisk** (Mtl, *AS.A*, 2,15 $) et **Pan-O-Lac** ont des participations minoritaires dans les deux usines -, Forex a réalisé, en 1993 et en 1994, des fonds autogénérés de 25,7 M$ et 82,6 M$ respectivement.

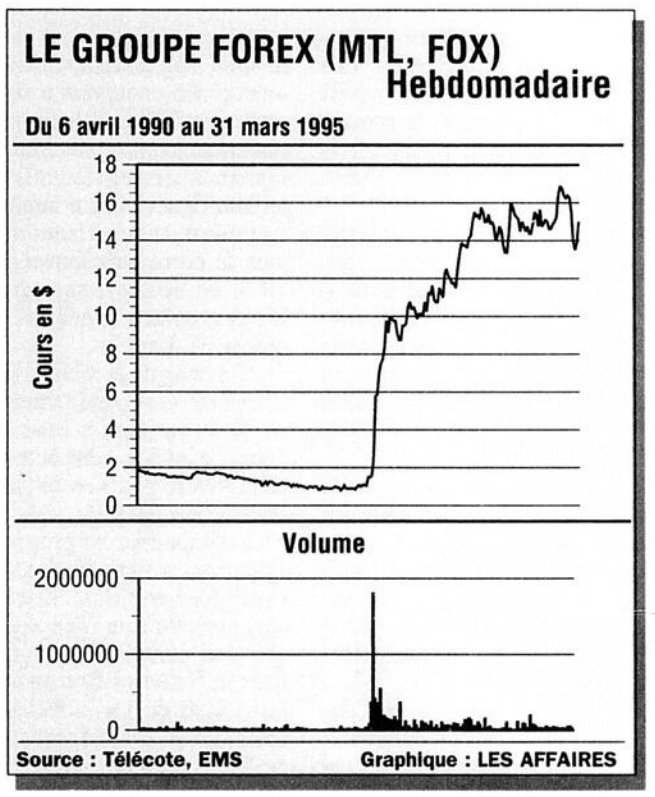
Résultat : au 31 décembre 1994, l'encaisse se chiffrait à 54,5 M$, 7,30 $ l'action, dont la valeur comptable est de 8,73 $.

En dépit de sa situation financière solide, Forex songe à émettre des actions, « pour financer de nouveaux projets, tout en préservant la solidité de notre bilan », a expliqué aux AFFAIRES, **André Lascelle**, vice-président exécutif et vice-président, finances, du Groupe Forex.

Grossir tout en conservant un bilan impeccable

Advenant une récession, Forex veut avoir un bilan impeccable. La société veut tout de même progresser. D'autres usines en vue ? Peut-être. Les dirigeants de la compagnie ont envisagé pendant un bout de temps de participer à la construction d'une usine de *MDF*. Ils ont finalement laisser passer. « Nous sommes dans le panneau *OSB* et dans le bois de sciage et nous allons y rester », a ajouté M. Lascelle.

La construction d'une autre usine de panneaux serait-elle envisagée ? M. Lascelle n'a pas voulu commenter. Toutefois, dans son rapport annuel, Forex fait mention d'un tel projet à Maniwaki. Déjà, on y construit une usine de gaufres qui sera fonctionnelle en septembre.



« La construction de l'usine de fabrication de panneaux gaufrés constitue en fait la première phase du projet *Bois Franc* auquel l'addition d'une usine de panneaux structuraux OSB est également prévue, peut-on lire dans le rapport annuel. Des études de faisabilité sont en cours. Une demande pour l'obtention de sources additionnelles d'approvisionnement en matière ligneuse a été faite ».

Création d'actions subalternes

Et, la création d'une classe d'actions subalternes prépare le terrain au financement de ce projet si, bien entendu, il obtient le feu vert. M. Cossette pourra ainsi obtenir les capitaux requis sans diluer outre mesure son contrôle sur la compagnie.

Cet apport de capitaux permettra à Forex de poursuivre sa croissance tout en consolidant ses assises advenant un ralentissement de l'activité économique, chose de plus en plus probable à ce stade du cycle de croissance. Une récession peut même surgir d'ici à ce que l'usine soit fonctionnelle, soit dans près de deux ans.

À plus long terme, toutefois, c'est-à-dire d'ici à l'an 2000, les panneaux structuraux représentent un vaste marché à conquérir. Les panneaux OSB sont appelés à remplacer le contreplaqué dont la production annuelle a diminué de trois milliards de pi² de 1990 à 1994. Pour 1995, elle diminuera encore d'un milliard de pi² pour s'établir à 20,75 milliards de pi² sur la côte ouest nord-américaine.

Éventuellement, le panneau OSB remplacera le contreplaqué, devenu trop coûteux à fabriquer. Déjà au Canada, le taux de pénétration du panneau OSB dans le marché global des panneaux structuraux (contreplaqué et OSB) aura atteint 64 % en 1995. Aux États-Unis, le gros morceau à conquérir, le taux de pénétration ne sera que de 37 % à la fin de 1995.

C'est là que les troupes de Forex doivent mettre l'accent. Et la compagnie marque des points en terre américaine. Son panneau OSB a été classé dans la catégorie #1 des matériaux de qualité en mesure de résister aux intempéries. C'est une caractéristique fort importante pour quiconque veut conquérir le marché de la Californie et de la Floride, deux régions renommées pour la violence de leurs tempêtes.

Nouvelle capacité

Évidemment, Forex n'est pas seule à vouloir sa part du gâteau. Les dirigeants d'autres firmes forestières convoitent les profits qu'elle réalise, étant aussi en train de construire leur usine de panneaux OSB. Le problème : elles entreront presque toutes en même temps en production, soit en 1996.

De 11,4 milliards de pi², la production nord-américaine d'OSB passera à 12,27 milliards en 1995 et à près de 16 milliards de pi² à la fin de 1996.

Un ajout de deux milliards de pi² à la capacité de production est prévu pour 1997. Cette croissance effrénée de la capacité de production débouchera probablement sur une baisse sensible du prix de l'OSB.

Concurrence

Le Groupe Forex se prépare toutefois à cette éventualité de plusieurs façons.

Il travaille d'une part à réduire ses coûts de fabrication. L'installation d'une bouilloire à écorce et d'un système d'injection de résine lui permettra de réduire de 11 % ses coûts de production liés à la résine, la cire et d'autres matières premières à son usine de Saint-Michel. Selon la direction, cette usine est la plus productive au monde.

La compagnie désire également accroître régulièrement sa capacité de production. Elle a amorcé en 1994 divers projets d'agrandissement des usines de panneaux ainsi que de conversion et de modernisation d'usines de bois de sciage au coût de 56 M$. La production annuelle d'OSB de l'usine de St-Michel passera de 279 184 m³ en 1994 à 338 000 m³ en 1995, puis à 500 000 m³ en 1996.

Quant à l'usine de Chambord, sa production passera de 297 708 m³ à 345 000 m³ en 1995.

Forex exploite également les nouveaux débouchés pour l'OSB. C'est ainsi que le matériau sert maintenant à fabriquer des poutrelles en « I » dont la production globale en Amérique du Nord augmentera de 8 % en 1995 pour atteindre 530 millions de pieds linéaires. Enfin, **Forexport**, la division des ventes de Forex, veut s'attaquer au vaste marché asiatique, là où le panneau OSB est encore peu connu.

CLAUDE CHIASSON

LE GROUPE FOREX (FOX)

Activités : Société spécialisée dans la fabrication de bois de sciage et de panneaux structuraux OSB.

Cours récent	15 $	Bas	12,50 $	Dividende :	0,20 $
		Haut	17,25 $	Rendement	1,3 %

Quatre derniers trimestres (au 31-12-94)		Multiple
Bénéfice net	4,43 $	3,4X
Fonds auto./ action	11,07 $	1,4X
Valeur comptable par action	8,86 $	1,7X
Ventes	207,7 M$	

Fin d'exercice, 31 décembre	1994	1993	1992	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	207,7	90,1	30,2	162,2 %
Bénéfice net/action ($)	4,43	1,90	0,08	644,1 %
Fonds aut./action ($)	11,07	3,46	0,19	663,3 %
Avoir act./action ($)	8,86	5,13	3,69	55,0 %
Rend. moyen/avoir (%)	63,3	43,3	2,2	Rendement moy. (3 ans) de l'avoir
Dette totale/avoir act.	0,92	1,03	0,37	
Ratio fonds de roulement	1,8	1,6	1,7	
Encaisse (M$) *	56,4	25,2	1,4	36,3 %

* Inclut les fonds réservés

Tableau : Cote 100 inc.

CARTES D'AFFAIRES

COUTURE CONSULTANT
J. Claude Couture, président
Spécialité «Appel d'offres»
Location d'espace à bureau (Gouv.)
Téléphone: (418) 622-9217 Fax: même numéro

FINANCE

Ragaillardie par les nouvelles technologies

Québec Téléphone vise une croissance annuelle de ses ventes de 10 %

Acheter les actions de **Québec Téléphone** (Mtl, *QT*, 19,50 $), c'est investir dans un *mini Bell* à saveur très régionale.

Son territoire servi couvre la Beauce, la rive sud du Saint-Laurent et la Côte-Nord. Servir les résidences et les entreprises de ces régions coûte plus cher que faire de même dans les grands centres urbains à plus forte densité. De plus, le nombre de lignes installées n'augmente pas aussi rapidement qu'ailleurs, soit de 2 % contre 4 % pour plusieurs autres régions.

Un territoire restreint

Ce phénomène s'explique aisément. Dans une province comme le Nouveau-Brunswick, il n'y a qu'une compagnie de téléphonie. Les clients, peu importe où ils déménagent dans la province, continuent d'être servis par **Bruncor** (Mtl, *BRR*, 24,13 $).

« Au Québec, un client qui déménage a de fortes chances de sortir de notre territoire pour aller chez notre principal concurrent, **Bell Canada** et ce, même s'il reste au Québec », a expliqué **Gilles Laroche**, président de Québec Téléphone.

La compagnie a, de toute évidence, su s'accommoder de ce problème avec le temps. La raison : il s'agit d'un service réglementé. Jusqu'en 1993, il l'était par la **Régie des télécommunications du Québec**.

Depuis, il l'est par le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC).

Cet organisme fédéral tient compte des particularités du territoire servi par Québec Téléphone pour fixer les hausses de tarifs annuels. Aussi, sauf pour quelques exceptions, Québec Téléphone a-t-elle constamment augmenté son bénéfice net depuis 1960. Pour les deux derniers exercices, son rendement de l'avoir des actionnaires a été de plus de 11 %.

Nouveaux marchés à conquérir

Évidemment, le temps est aux grands bouleversements dans le secteur des télécommunications. « S'il y a un secteur qui bouge, c'est bien le nôtre. Auparavant, un taux annuel de croissance des ventes de 5 % était la norme pour notre compagnie. Maintenant, avec les nouvelles technologies et la déréglementation, nous visons un taux de croissance annuel de 10 % de nos revenus pour les prochaines années », a précisé M. Laroche.

Le secteur de la téléphonie cellulaire croît rapidement, de 40 % par année. Pour le dernier exercice, cette activité a généré des ventes annuelles de 17 M$.

La compagnie se prépare également à l'ère de l'autoroute électronique. Elle a déjà converti à la fibre optique son principal tronçon liant le Nouveau-Brunswick au centre du pays. Elle a aménagé un second tronçon de fibres optiques entre Rimouski et Laurier-Station, toujours afin d'améliorer l'acheminement des appels entre les Maritimes et le reste du pays.

Ces améliorations du réseau se font dans le cadre de la participation de Québec Téléphone dans le projet *Sirius*. Ce projet, au coût de plus de huit milliards de dollars, a pour but de convertir le réseau téléphonique canadien à la fibre optique.

« En 1995, Québec Téléphone connectera son réseau sur *Internet* », a ajouté M. Laroche. Ses clients auront accès à ce réseau de communication pour ordinateur moyennant une mensualité de quelques dizaines de dollars. Québec Téléphone, avec son adhésion au consortium **Médialink**, entend se mettre à la page de la vidéoconférence et des autres services multimédia interactifs.

Croissance non sans risques

Les possibilités de croissance sont réelles pour Québec Téléphone. Malheureusement, cette croissance potentielle recèle des risques accrus dont celui d'une plus forte concurrence. La convergence des modes de communication ne peut se faire que par la déréglementation. C'est pourquoi le CRTC a ouvert à la concurrence le marché des appels interurbains en 1992.

Unitel fait maintenant concurrence aux grandes compagnies de téléphonie au Canada. Une multitude de revendeurs d'appels interurbains ont aussi vu le jour.

Cette nouvelle concurrence s'est traduite par une baisse radicale des tarifs et des marges de profit réalisées par les compagnies de téléphonie dans ce marché considéré comme leur vache-à-lait.

Les déboires d'Unitel favorisent Québec Tel

La baisse des tarifs combinée à la plus forte croissance économique s'est traduite par une hausse de 9,1 % du volume des appels interurbains chez Québec Téléphone. La hausse du volume n'a toutefois pas compensé les pertes occasionnées par les baisses de tarifs au chapitre des revenus, qui sont passés de 137,4 M$, en 1993, à 133,1 M$, en 1994.

Une bonne nouvelle, toutefois : les déboires financiers d'Unitel. Avec des pertes de 20 M$ par mois, Unitel doit revoir sa stratégie. Des réductions de personnel sont en cours.

Et, de toute évidence, avant de s'attaquer aux marchés régionaux tel que celui de Québec Téléphone, Unitel devra concentrer ses attaques sur les grands centres urbains.

M. Laroche a confirmé qu'Unitel n'était pas, pour l'instant, un acteur actif dans son marché. Ce sont les revendeurs d'appels qui grugent une partie du gâteau. Québec Téléphone entend cependant leur répliquer. Elle n'hésite pas à réduire les tarifs, autant que la concurrence. Par contre, au chapitre de la qualité du service, la compagnie croit être en mesure de supplanter ses adversaires.

Hausses de tarifs en 1995

La compagnie a obtenu le feu vert du CRTC pour hausser ses tarifs en 1995, de 4 % pour le secteur résidentiel et de 6 % pour le secteur commercial.

Ces hausses lui donnent la latitude pour entreprendre son programme d'investissement de 425 M$ sur cinq ans. Près de 90 % des dépenses prévues seront financées par les fonds autogénérés de l'entreprise.

CLAUDE CHIASSON

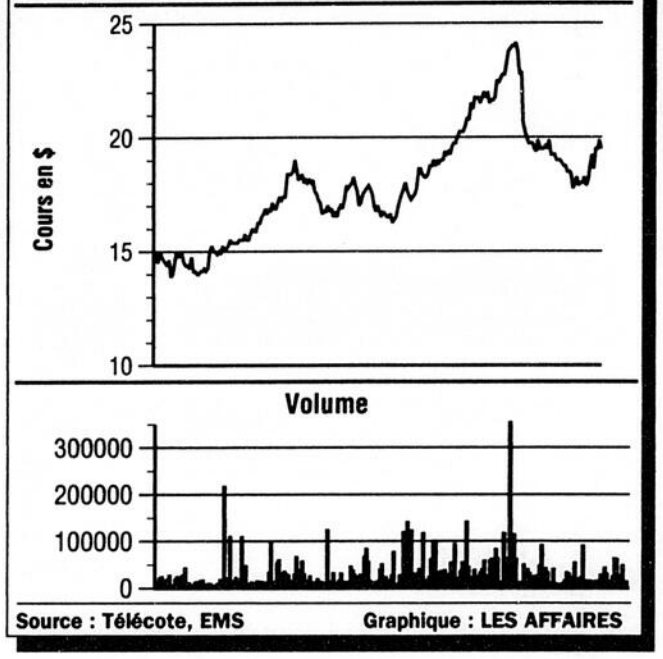
QUELQUES DONNÉES FINANCIÈRES DE QUÉBEC TÉLÉPHONE AU 31 DÉCEMBRE 1994

Actif total	488,4 M$
Dette à long terme	170,0 M$
Avoir des actionnaires	232,9 M$
Rendement de l'avoir	11,7 %
Par action	
Valeur comptable de l'action	13,03 $
Bénéfice net	1,75 $

Tableau : LES AFFAIRES

QUÉBEC TÉLÉPHONE (MTL, QT)
Hebdomadaire

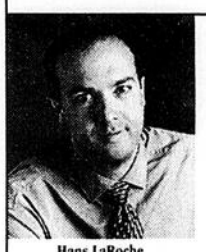
Du 6 avril 1990 au 31 mars 1995



Source : Télécote, EMS — Graphique : LES AFFAIRES

AVIS DE NOMINATION

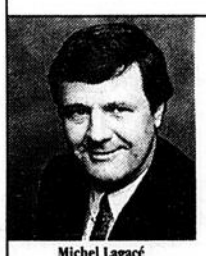
Alain Cloutier, Vice-président, directeur général de Promo Marketing, Montréal, est fier d'annoncer les nominations suivantes.


Hans LaRoche

Hans LaRoche occupera le poste de Directeur de comptes - Planification stratégique et programmes de fidélisation. Détenteur d'une maîtrise en marketing (M. Sc.) de l'Université de Sherbrooke, Hans LaRoche apporte à l'agence son expertise en fidélisation de la clientèle acquise dans le commerce de détail. Il a entre autres occupé dans la dernière année le poste de Directeur du marketing de Club Biz Inc. après avoir cumulé, pendant cinq ans, différentes fonctions au sein de Provigo dont le poste de Chef marketing.

Renée E. Séguin

Renée E. Séguin occupera le poste de Directrice de comptes. Elle apporte à l'agence sa longue expérience du service à la clientèle acquise notamment auprès de l'agence torontoise Burghardt, Wolowich, Crunkhorn, Kibble dont elle a assuré l'implantation à Montréal et où elle a occupé le poste de Chef de groupe du service clientèle. Madame Séguin avait auparavant occupé le poste de Superviseur de comptes chez Publicité Wallace Saffer après avoir fait ses débuts comme producteur chez Onyx Films.


Michel Lagacé

Michel Lagacé, Directeur de comptes chez Promo Marketing depuis trois ans déjà, poursuivra activement la gestion de ses comptes actuels et ses efforts de développement de nouvelles clientèles. Monsieur Lagacé a notamment occupé les postes de Vice-président ventes et marketing des Expos, de Directeur de promotion pour La Brasserie O'Keefe, de Directeur des promotions au sein de l'agence Palm et de Directeur de la publicité du Club de Hockey Les Canadiens.

Francine St-Arnaud

Francine St-Arnaud, Contrôleur de l'agence depuis sa création, agira désormais en tant que Directrice des opérations. Dans ce nouveau poste, en plus de s'acquitter de ses tâches actuelles, elle aura la responsabilité de la gestion quotidienne des opérations et participera aux décisions stratégiques de l'entreprise. Madame St-Arnaud a commencé sa carrière en tant que Chef d'équipe de vérification d'une importante firme de comptables agréés.

Affiliée au Groupe Carlson Marketing Ltée depuis 1989, Promo Marketing est l'une des plus importantes agences au Canada, qui se spécialise en promotion, en programmes de fidélisation et de marketing direct ainsi qu'en commerce de détail.

Promo Marketing Canada

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

FINANCE

Les baux non capitalisés, la dette oubliée des sociétés de détail

Depuis plus d'un an, plusieurs sociétés oeuvrant dans le commerce de détail ont connu de graves difficultés financières.

On n'a qu'à souligner les faillites des **Magasins Wise** et d'**Etac Sales** et la pénible restructuration que tente **Dylex** (Tor., *DLX*, 0,40 $) pour s'en convaincre.

Or, plusieurs investisseurs ont été pris par surprise par ces problèmes. À première vue, les sociétés de détail n'étaient pas en si mauvaise posture.

Le meilleur exemple de cela est Wise. Au 29 janvier 1994, son bilan faisait état d'une encaisse de 16 M$ et d'une dette totale de 48 M$ par rapport à un avoir de 30 M$. Quelques mois plus tard, la société était en liquidation !

Le bulletin financier *Value Search Investment Service*[1], dans sa plus récente édition, a étudié les bilans des sociétés de détail.

Les éditeurs ont constaté que le traitement comptable de certains baux expliquait en partie les malheurs des investisseurs.

Une entreprise peut acquérir un élément d'actif en l'achetant ou le louant. Il y a deux façons de comptabiliser la location : le bail capitalisé ou le bail d'exploitation. Dans le cas du bail capitalisé, il est considéré comme une dette et apparaît dans le passif de la compagnie. Par contre, l'autre bail n'apparaît que comme une dépense de location. Son impact est hors bilan. Il faut donc lire les notes aux états financiers pour mesurer l'importance de ce passif éventuel.

Reprenons ainsi le cas de Wise en tenant compte de ses baux d'exploitation. Si on calcule la valeur actuelle des baux en vigueur de l'entreprise au 29 janvier 1994 (au taux d'intérêt hypothétique de 10 %) et qu'on l'ajoute à la dette totale, ses ratios se détériorent considérablement. La dette totale de Wise passe de 48 M$ à 115 M$, pour un ratio dette totale/avoir de 3,9.

Value Search a fait cet exercice pour les 13 détaillants du tableau ci-contre. On observe que les meilleurs ratios, après inclusion des obligations relatives aux baux, se retrouvent chez trois sociétés québécoises : le **Groupe BMTC** (Mtl, *GBT.A*, 9,33 $), les **Boutiques San Francisco** (Mtl, *SF.A*, 4,10 $) et **Reitmans** (Mtl, *RET*, 15 $).

Les pires ratios d'endettement se retrouvent chez Dylex, Wise et **Dalmy's** (Mtl, *DYC*, 1,30 $).

Il est à noter que les calculs ont été faits à partir des rapports annuels de 1994, les plus récents disponibles.

Cet exercice illustre encore une fois les avantages d'une lecture approfondie (et d'une compréhension) des rapports annuels, incluant les notes aux états financiers.

[1] : Value Search Investment Service, 3rd Floor, 750 West Pender Street, Vancouver, BC, V6C 1B5.

BERNARD MOONEY

LA DETTE CACHÉE DES DÉTAILLANTS

Compagnie	Avoir M$	Dette totale M$	Dette incluant les baux M$	Dette/ avoir	Dette/ avoir incluant les baux
BMTC	74	29	41	0,4	0,6
Château	32	0	50	0,0	1,6
Dalmy's	15	1	38	0,1	2,5
Dylex	154	239	693	1,6	4,5
Etac Stores	57	85	124	1,5	2,2
Future Shop	47	0	63	0,0	1,3
Mark Work W.	21	3	33	0,2	1,6
Pantorama	31	1	46	0,0	1,5
Pennington	22	7	34	0,3	1,6
Reitmans	136	0	64	0,0	0,5
San Francisco	36	4	27	0,1	0,8
Suzy Shier	52	17	105	0,3	2,0
Wise	30	48	115	1,6	3,9

Source : Value Search Investment Service, 3rd Floor, 750 West Pender Street, Vancouver, BC, V6C 1B5.
Tableau : LES AFFAIRES

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
DE FINANCEMENT
DU QUÉBEC

Occasion d'investissement dans un chantier maritime

La Société générale de financement du Québec (SGF), propriété du gouvernement du Québec, recherche un ou des associés intéressés à acquérir une participation majoritaire dans le chantier maritime de MIL Davie Inc.

Stratégiquement situé sur les rives du fleuve Saint-Laurent, en aval de Montréal, MIL Davie est le plus grand chantier maritime du Canada.

Cette stratégie de recherche d'investisseurs permettra à la SGF de poursuivre le développement de MIL Davie pour conserver à celle-ci sa position de chef de file dans les domaines de la construction et de la réparation navales sur la côte est de l'Amérique du Nord. Cet exercice bénéficie de l'appui entier de la SGF et de celui du gouvernement du Québec.

Si cette occasion d'investissement vous intéresse, les conseillers exclusifs de la SGF, Price Waterhouse, peuvent vous fournir de plus amples renseignements.

Amérique du Nord
Price Waterhouse
1250, boul. René-Lévesque O.
Bureau 3500
Montréal (Québec) H3B 2G4
CANADA
Téléphone : (514) 938-5600
Télécopie : (514) 938-5709
À l'attention de
Mme Jacinthe Charbonneau

Europe
Price Waterhouse
No. 1 London Bridge
London SE1 9QL
ENGLAND
Téléphone : (171) 939-3000
Télécopie : (171) 403-0733
À l'attention
de M. Keith Tilson

Price Waterhouse

Institut international
d'études administratives
de Montréal inc.

en collaboration avec l'École nationale d'administration publique
et le journal LES AFFAIRES

Conférence pré-G7

ÉCONOMIES MONDIALISÉES : PARTENARIAT ÉTAT - SECTEUR PRIVÉ ?

Président d'honneur et conférencier du déjeuner causerie du mercredi, 14 juin
LE TRÈS HONORABLE JEAN CHRÉTIEN
Premier ministre du Canada

KENNETH COURTIS
Premier vice-président
Deutsche Bank Capital Markets -Asie
auteur et professeur

PAUL KENNEDY
Auteur de "Rise and Fall of the Great Powers"

MIGUEL DE LA MADRID
Ex-président du Mexique

HENRY MINTZBERG
"His articles are... the most intelligent material on management and organization for a long time"
Der Spiegel

TOM PETERS
"...the most famous management guru in the world"
The Economist

JEFFREY SACHS
"...the most important economist in the world"
New York Times

PAUL VOLCKER
Ex-président Board of Governors
Federal Reserve System

Des gens au coeur
des prises de décisions économiques

MELCHIOR WATHELET, vice-premier ministre et ministre de la Justice et de l'Économie, Belgique; **ANDRÉ OUELLET**, ministre des Affaires étrangères du Canada; **JOHN MANLEY**, ministre de l'Industrie du Canada; **MARCEL MASSÉ**, président du Conseil privé et ministre chargé du Renouveau de la fonction publique; **BERNARD LANDRY**, vice-premier ministre et ministre des Affaires internationales du Québec; **ANDRÉ BÉRARD**, président, Banque Nationale; **PIERRE BRUNET**, président, Lévesque, Beaubien, Geoffrion; **PIERRE DE CELLES**, directeur général, ÉNAP; **ALAIN DUBUC**, éditorialiste en chef, La Presse; **LOUIS FAVOREU**, directeur GERJC, université d'Aix-Marseille; **PIERRE FORTIN**, président, Association des économistes du Canada et professeur, UQAM; **JACQUES GIRARD**, président, Groupe Quebecor inc.; **ALAIN GOURD**, président, CANCOM; **ROBERT GRATTON**, président, Power Financial Corp.; **STEPHEN JARISLOWSKI**, président, Jarislowski Fraser; **PIERRE-MARC JOHNSON**, ex-premier ministre du Québec; **CHRISTIAN LOUIT**, président, université d'Aix-Marseille; **JUDITH MAXWELL**, présidente, Canadian Policy Research Networks; **JEAN-LUC MIGUÉ**, professeur, ÉNAP; **JOHN McCALLUM**, vice-président sénior et économiste en chef, Banque Royale du Canada; **JEAN MONTY**, président, Northern Telecom; **PIERRE PAQUETTE**, secrétaire général, CSN; **GIL RÉMILLARD**, professeur, ÉNAP et avocat-conseil, Byers Casgrain.

Montréal, les 12, 13 et 14 juin 1995
Hôtel Méridien

Frais d'inscription : 975,00 $ + TPS + TVQ (1111,06 $ cdn) **avant le 15 mai 1995**

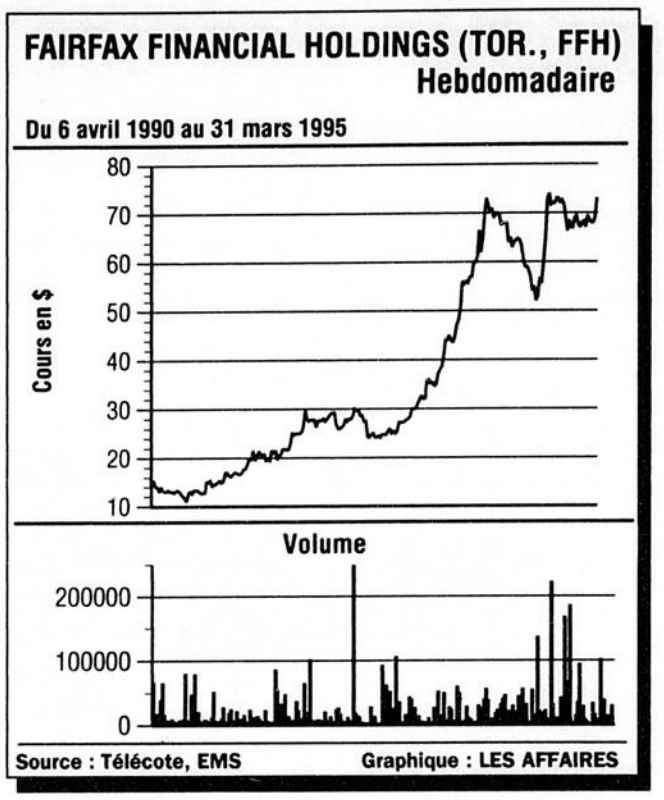
Renseignements : PATRICK MAGNY, tél.: (514) 283-5142 FAX : (514) 283-6680
(Les principales cartes de crédit sont acceptées)
Traduction simultanée disponible

À SURVEILLER

Fairfax Financial : la plus proche imitation canadienne

Fairfax Financial Holdings (Tor., *FFH*, 73 $) est une société torontoise assez spéciale. Lorsque nous avons demandé une entrevue à la direction, d'abord par téléphone et ensuite par télécopieur, nous avons reçu, par le retour du courrier, les rapports annuels des six dernières années et un mot :

« Nous apprécions sincèrement votre intérêt pour un reportage au sujet de Fairfax, mais notre philosophie concernant les relations avec la presse est comme suit : Nous croyons que Fairfax et chaque compagnie à l'intérieur du groupe devraient être jugées en fonction de leurs résultats à long terme et non pas selon de la *bonne* ou de la *mauvaise* presse. »



Performance exceptionnelle

Évidemment, une telle réponse attise la curiosité. Un regard plus approfondi laisse voir une entreprise fascinante et enrichissante à plusieurs points de vue.

En fait, c'est la plus proche imitation canadienne de **Berkshire Hathaway** (New York, *BRK*, 22 480 $). Berkshire est le conglomérat du génial investisseur américain **Warren Buffett**, qui a réussi à faire croître l'avoir de ses actionnaires à un rythme annuel composé de 23 % depuis 30 ans.

C'est une performance exceptionnelle dans le monde financier moderne.

Fairfax est dirigée par **V. Prem Watsa**, qui ne s'est pas gêné pour écrire dans son rapport de 1988 qu'il avait beaucoup appris de M. Buffett.

Fairfax est un conglomérat qui chapeaute six compagnies d'assurances générales, qui exploite la société de gestion de placement **Hamblin Watsa Investment Counsel** et qui contrôle **Morden & Helwig** (Tor., *MGH*, 6 $), société spécialisée dans l'évaluation de réclamation (*claim adjusting*) et les services de gestion de pertes pour l'industrie de l'assurance.

Tout comme Berkshire, Fairfax utilise son noyau dans l'assurance pour exploiter ses capacités de gestion et d'allocation de capital. Sa gestion de placements se fait par sa filiale Hamblin Watsa.

Markel Insurance se spécialise dans l'assurance pour l'industrie du camionnage. C'est la filiale qui donne le plus de fil à retordre, avec un ratio combiné (pertes et frais de souscription) de 115 % en 1994. Ses primes nettes souscrites ont atteint 55,9 M$ l'an dernier. Elle a perdu 18 M$ au cours des trois dernières années avec la souscription.

Commonwealth Insurance, de Vancouver, offre de l'assurance générale commerciale, entre autres à l'industrie pétrolière, au Canada, aux États-Unis et dans le monde. Ses primes souscrites ont été de 90,4 M$ en 1994, avec un ratio combiné de 97,8 %.

Federated Insurance, située à Winnipeg, exploite deux compagnies offrant une gamme de produits d'assurance pour des clients principalement commerciaux. Ses primes ont été de 50,4 M$ l'an dernier, avec un ratio combiné de 99,5 %.

Wentworth Insurance est une société d'assurance. Elle a été fondée en 1990 aux Barbades. Elle réalise des revenus de 8,7 M$.

Vers la fin de 1993, Fairfax a pris de l'expansion aux États-Unis en achetant **Ranger Insurance**, de Houston (Texas). Ranger vend de l'assurance générale s'adressant à des créneaux comme les distributeurs de gaz propane et de pétrole.

Fondée en 1923, la filiale a généré des primes nettes de 128,4 M$ US en 1994.

Après la réserve consentie par le vendeur, Ranger a obtenu un ratio combiné de 108 %, inférieur aux attentes de Fairfax.

Enfin, Fairfax a conclu la plus importante acquisition de son histoire vers la fin de 1994 : **Continental Insurance**, de Toronto.

« Nous sommes enthousiasmés par notre achat de Continental Canada parce que c'est surtout une compagnie qui vend de l'assurance commerciale et qui est dirigée par **Byron Messier** qui se dévoue à réaliser des profits par la souscription, écrit M. Watsa. De plus, la compagnie était disponible à un prix équitable. »

Fairfax a payé 155 M$ pour Continental, alors que sa valeur comptable est de 165 M$. En 1993, la filiale a réalisé des profits après impôts de 19 M$.

L'an dernier, les primes nettes souscrites ont atteint 373 M$.

Les deux dernières acquisitions ont rapidement augmenté la présence de Fairfax dans l'assurance.

Au 30 septembre 1993, les primes totales nettes souscrites par ses filiales étaient de 164 M$ avec un portefeuille de placement de 404 M$ et un avoir de 161 M$.

Cinq trimestres plus tard, sur une base annualisée, Fairfax a 850 M$ de primes souscrites, un portefeuille de 1,6 milliard de dollars à gérer et un avoir de 392 M$.

« Si nos acquisitions de Ranger et de Continental sont des succès, et c'est un gros *si*, vous pouvez voir que nos actionnaires en profiteront significativement à l'avenir », explique le président du conseil et chef de la direction de Fairfax.

Croissance et rendement

Outre l'exploitation centrée sur l'assurance, Fairfax partage avec Berkshire au

→

EN 1994, LES COMPAGNIES SUIVANTES ONT CONCENTRÉ TOUTES LEURS FORCES POUR PROCURER À LEURS CLIENTS...

UN SYSTÈME INFORMATIQUE SUR LEQUEL ILS N'AURAIENT PAS BESOIN DE SE CONCENTRER.

FÉLICITATIONS
AUX RÉCIPIENDAIRES 1994
DU PRIX RUBAN BLEU AS/400 IBM.

AMERICAN SOFTWARE USA, INC.
BELLAMY SOFTWARE LTD.
CMS MANUFACTURING SYSTEMS INC.
D I S LIMITED
INFORMATECH LTÉE
JDA SOFTWARE SERVICES LTD.
J.D. EDWARDS & COMPANY
LIBERTY & ASSOCIATES LTD.
LRP/BUSINESS SYSTEMS INTERNATIONAL INC.
MIDRANGE INFORMATION SOLUTIONS INC.
MODULAR SOFTWARE LTD.
OTO TECHNOLOGIES INC.
PFW SYSTEMS CORPORATION
R.J. THOMPSON DATA SYSTEMS LIMITED
SOCIÉTÉ D'INFORMATIQUE VECTOR INC.
SSA ONTARIO CORP.
TKM COMMUNICATIONS INC.

Répondre aux besoins des clients en proposant des solutions, c'est ce que fait un partenaire commercial. Cela signifie trouver un système informatique dont les clients n'ont pas à se soucier. Et c'est précisément ce qu'ont accompli avec brio les 17 partenaires commerciaux d'IBM cités ci-dessus.

Leur succès s'est manifesté par une croissance supérieure de leur chiffre d'affaires, ainsi que par une cote de satisfaction très élevée de la part des clients AS/400.

Nous félicitons nos récipiendaires du prix Ruban bleu pour avoir su proposer avec autant de talent les bonnes solutions à leurs clients, et leur souhaitons encore beaucoup de succès en 1995.

Pour constater avec quelle efficacité nos récipiendaires du prix Ruban bleu peuvent vous aider à vous mettre à l'oeuvre, appelez au 1 800 426-4968, poste 582.

Concentrez-vous sur votre entreprise, pas sur votre ordinateur.

IBM

IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corporation, utilisée sous licence par IBM Canada Ltée. Tous les autres noms peuvent être des marques de leurs propriétaires respectifs.

À SURVEILLER

de Berkshire Hathaway

moins deux autres éléments cruciaux : les rendements et la candeur.

La direction actuelle a pris le contrôle de la société en 1985. Depuis ce temps, le rendement composé de l'avoir (20,3 %) surpasse de loin celui du *TSE 300* (7,3 %). La valeur comptable a progressé de 2,08 $ à 43,77 $: une croissance annuelle composée de 40,3 %.

Pendant ce temps, le titre a aussi bien fait : il est passé de 3,25 $, en septembre 1985, à 67 $, au 31 décembre 1994. Or, la direction ne se gonfle pas d'orgueil pour autant. M. Watsa admet d'ailleurs : « Cette performance est insoutenable. » Il maintient par contre son but de réaliser un rendement annuel de 20 % de l'avoir à long terme.

« Les perspectives à long terme apparaissent excellentes pour atteindre un rendement de 20 %. »

La direction se dit également fort prudente quant aux acquisitions. « Nous n'avons jamais été intéressés à être plus gros, seulement à réaliser des rendements attrayants à long terme en traitant de façon équitable nos clients, nos employés et nos actionnaires. »

Fairfax a tout de même connu une belle croissance depuis neuf ans. Ses revenus sont passés de 17 M$, en 1985, à 634,9 M$, en 1994. Les profits ont atteint 38,1 M$ l'an dernier, comparativement à une perte de 0,9 M$ en 1985. L'actif total a été multiplié par 52, à 2,2 milliards de dollars.

L'avoir des actionnaires a crû de 10,4 M$, en 1985, à 391,9 M$, au 31 décembre 1994.

Les rapports annuels de Fairfax sont une oasis de fraîcheur dans le désert de prétentions du monde des affaires.

Par exemple, la direction ne se targue pas d'avoir des planifications à long terme à tout casser. « Nous n'avons pas d'autres plans à long terme que de réagir aux occasions sur une base quotidienne », écrit M. Watsa dans son rapport de 1987. De plus, il discute honnêtement de ses erreurs.

Pas de dividendes

Comme Warren Buffett, le président de Fairfax n'a pas l'intention de verser de dividendes tant et aussi longtemps qu'il sera capable de réinvestir son argent et de réaliser un rendement de 20 %.

Comme Berkshire, Fairfax met l'accent sur les placements, surtout boursiers. Sa filiale de gestion, Watsa, a d'ailleurs connu une performance historique fort intéressante. Depuis 10 ans, le rendement annuel de la partie *actions canadiennes* a été de 15,2 %, par rapport à une appréciation de 9,2 % du TSE 300. Aux États-Unis, le rendement annuel sur 10 ans a été de 18,3 %, par rapport à 15,1 % pour l'indice *Standard & Poor's 500*.

« Nous continuons à croire qu'il y a plusieurs titres boursiers intéressants en Amérique du Nord qui satisfont nos critères à long terme », estime M. Watsa. Fairfax a émis l'an dernier 1 M d'actions à 76 $, 12 $ de plus que le cours de la journée précédente. Cela démontre que plusieurs investisseurs canadiens connaissent la société et son potentiel.

BERNARD MOONEY

Ses lignes vous séduiront...
tout comme son prix.

«La SC 400 est une fougueuse voiture de tourisme qui mise sur la performance et que tous adoptent sans ambages.»
Road & Track

Louez une Lexus SC pour 748 $ par mois avec financement de 3,9 %.

Allez au-delà de ses courbes parfaites, au-delà de son puissant moteur V8 à quatre arbres à cames qui développe 250 chevaux. Et vous découvrirez qu'une des raisons pour lesquelles la Lexus SC 400 1995 emporte la faveur et la ferveur de tous est sans contredit notre fringant financement sur location offert pour une période limitée. Pour en savoir plus, composez le 1 800 26-LEXUS.

LEXUS
À la conquête de la perfection

*Paiement mensuel basé sur un bail de 24 mois avec option d'achat et calculé en utilisant un taux d'intérêt de 3,9 % sur le coût capitalisé de la location. Acompte de 9 800 $ ou véhicule d'échange de valeur équivalente exigé avec premier versement et dépôt de sécurité au moment de la livraison. Le coût total du bail est de 17 952 $. Applicable à la location d'une Lexus SC 400 1995 neuve entièrement équipée auprès de Toyota Crédit Canada Inc., sur approbation de crédit. Transport, PDI (800 $), immatriculation, assurances et taxes en sus. Maximum de 48 000 km. Des frais de 15 ¢ le kilomètre supplémentaire seront calculés. *L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement.* Le concessionnaire peut louer à prix moindre. L'offre prend fin le 1er mai 1995.

NexGen : un choix audacieux pour profiter de la course à la puissance dans les PC

En 1994, il s'est vendu plus de micro-ordinateurs que de téléviseurs aux États-Unis, dont un très grand nombre étaient évidemment munis d'une puce d'**Intel Corp.** (Nasdaq, *INTC*, 86,38 $ US). Mais voilà, le leader de la puissance, avec ses *486*, *Pentium* et, prochainement, *P6*, est de moins en moins seul.

Bientôt, **NexGen Inc.** (*NXGN*) s'inscrira à la cote du *Nasdaq*. Il s'agit d'un des trois principaux concurrents d'Intel sur le marché des microprocesseurs placés au coeur des PC dits compatibles **IBM**.

L'entrée s'annonce remarquée, car **Compaq Computer** (New York, *CPQ*, 32,88 $ US), le plus important manufacturier de PC en 1994, a choisi d'équiper certains de ces nouveaux appareils du processeur *Nx586*, de NexGen, l'équivalent du *Pentium*, d'Intel. Malgré cela, NexGen aura entre 1 et 2 % du marché. Bien qu'Intel demeure son principal fournisseur de puces, Compaq a fait appel à des *486* d'**Advanced Micro Device** (New York, *AMD*, 34,50 $US).

La cible Pentium

Advanced Micro (AMD) est le cinquième manufacturier de puces intégrées indépendant aux États-Unis.

L'entreprise a réalisé des ventes de 2,1 milliards de dollars US en 1994, en hausse de 29,6 % sur celles de 1993, dont près de la moitié étaient liées aux *386* et aux *486*. AMD a dégagé une marge d'exploitation de 34 %.

Cette année s'annonce féroce. Non seulement AMD peaufine le processeur *K5* pour concurrencer le *Pentium*, d'Intel, mais elle promet des prix très concurrentiels pour ses *DX 4* à 100 MHz, destinés au marché très populaire des portatifs. À des cadences équivalentes, le *K5* devrait être légèrement supérieur au *Pentium*.

En janvier, AMD et Intel ont mis un terme à d'importantes procédures juridiques qui coûteront 35,9 M$ US à AMD. Incluant cette charge, le bénéfice net par action d'AMD a été de 3,26 $ US en 1994.

Quant aux perspectives, elles s'annoncent bonnes. La moyenne des prévisions de bénéfice par action se situe à 3,68 $ US, en 1995, et à 4,62 $ US, en 1996.

Depuis un mois, le titre a sous-performé en regard du sous-indice des semiconducteurs. Ils se sont respectivement appréciés de 0,36 % et de 0,65 %.

Fondée en 1988, **Cyrix** (Nasdaq, *CYRX*, 21,75 $ US) a accédé au marché boursier en 1993 et a surtout fait sa renommée dans le marché des coprocesseurs mathématiques. Cette année-là, ses ventes ont bondi de 72 %, à 125,1 M$ US.

L'an dernier, Cyrix a convenu un accord avec IBM pour le développement de la puce *M1*, devant concurrencer le *Pentium*. Certaines revues spécialisées affirment que des versions *beta* du *M1* seront disponibles en avril et que le fabricant **AST Research** (Nasdaq, *ASTA*, 15,88 $ US) doterait ses PC de cette puce.

La semaine dernière, Cyrix a annoncé une entente de distribution avec **Future Electronic**, de Pointe-Claire. « Ceci renforce notre réseau de distribution en Amérique du Nord », a déclaré **Jim Chapman**, vice-président des ventes de Cyrix.

La moyenne des prévisions de bénéfices par action se situe à 1,95 $ US, en 1995, et à 2,78 $ US, en 1996.

Depuis un mois, le cours des actions de Cyrix a baissé de 1,14 %, comparativement au sous-indice, qui a gagné 0,65 %.

Quant à NexGen, il est intéressant de noter que Compaq détient 10 % de son capital depuis 1990 et qu'elle est également liée à **IBM Microelectronics**. Avec son appel public à l'épargne, NexGen compte aller chercher quelque 37 M$ US qui seront dirigés au remboursement de la dette. Une portion de ces actions seront émises en dehors des États-Unis. Le courtier est **PaineWebber**.

Pour le semestre terminé le 31 décembre dernier, NexGen a réalisé ses premières ventes (835 000 $ US), alors qu'elle a essuyé un perte de 13,9 M$ US. Depuis sa fondation, elle cumule des pertes de plus de 85 M$ US.

À qui profite la course

Comme le laissent entendre certains gestionnaires de portefeuilles de fonds mutuels américains, la concurrence féroce que se livrent les fabricants de PC crée une forte pression sur les marges. En clair, parmi les titres de haute technologie, ils aiment bien les fabricants de semiconducteurs, du moins, au cours des dernières années et surtout dans certains créneaux.

Dans l'ensemble, les titres de semiconducteurs ont connu des années fastes en 1992, en 1993 et en 1994. Selon la **Semiconductor Industry Association** (SIA), il s'est vendu 58,7 M de microprocesseurs intégrés dans le monde en 1994, 16,6 % de plus qu'en 1993.

En y ajoutant les puces de toutes sortes (pour imprimantes, périphériques, etc.), le marché mondial a bondi de 28,6 % en 1994 : les ventes ont atteint 10,7 milliards de dollars US.

Les projections de ventes mondiales de PC, telles qu'établies par **Gartner Group**, sont également impressionnantes. L'industrie devrait expédier plus de 35 M d'unités de type *x86/Pentium* cette année et près de 40 M en 1996.

Quant à Intel, qui a une capitalisation boursière supérieure à 35 milliards de dollars US, la concurrence ne semble pas trop l'effrayer.

Comme le soulignent les revues spécialisées, alors que les manufacturiers de puces annonceront davantage de disponibilité pour leurs produits concurrents au *Pentium*, Intel sera à la veille de présenter le *P6*. Dans le milieu, on attend énormément de cette puce. En outre, Intel sera en mesure d'abaisser, encore une fois, le prix de ses *Pentium*. Au début de février, le manufacturier a abaissé de 25 % le prix du *Pentium 100 MHz*.

Sur une lancée

Depuis le rappel des *Pentium*, une opération qui a coûté quelque 475 M$ US, Intel semble sur une lancée. Depuis un mois, le cours de son titre a mieux performé que le sous-indice, avec un gain de 8,09 %. La moyenne des prévisions de bénéfice par action se situe à 7,19 $ US, pour 1995, et à 8,43 $ US, pour 1996.

PIERRE DESMARTEAU

INTEL ET LA CONCURRENCE EN 1995 (Manufacturier/processeur)

	Intel *Pentium*	Intel *P6*	AMD *K5*	Cyrix *M1*	NexGen *Nx 586*
Vitesse	100 MHz	133 MHz	100 MHz	100 MHz	93 MHz
Performance	112,7	200 [1]	147 [1]	147 à 169 [1]	112,7 [1]
Nb. de transistors	3,3 millions	5,5 millions	4,3 millions	3,3 millions	3,5 millions
Disponibilité	mi-94	3e trim. 95	3e trim. 95	3e trim. 95	fin de 94

1 : Performance estimée, telle que mesurée par l'indice *SPECint92*.

Sources : BYTE et PC Computing, avril 95 **Tableau : LES AFFAIRES**

RÉCLAMATIONS?

COMPTES / CHÈQUES / LOYERS / BILLETS
CONTRATS / DOMMAGES-INTÉRÊTS
PENSIONS ALIMENTAIRES

"aucuns frais à débourser sans résultat"

Nous assumons la **totalité** des coûts de perception de vos réclamations en souffrance...

Lorsque nos efforts sont couronnés de succès, nous prélevons un pourcentage du montant perçu, pourcentage déterminé préalablement selon le travail effectué.

N'est-il pas temps de vous offrir l'économie substantielle d'un système de recouvrement de créances efficace et professionnel, sans déboursé de votre part?

GRÉGOIRE PERRON & ASSOCIÉS
Avocats
84, rue Notre-Dame Ouest, 6e étage
Montréal (Québec) / H2Y 1S6
Tél.: 285-6441 / TÉLÉCOPIE: 285-8589
depuis 1980

N'ATTENDEZ PLUS

BMR

AVIS DE NOMINATION
NOUVEAU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Lors de leur récente assemblée annuelle, les actionnaires de Groupe BMR Inc. ont élu un nouveau Conseil d'administration pour l'année 1995. Le conseil d'administration de Groupe BMR Inc. est représenté de gauche à droite par: M. Yves Gagnon (Bois de Construction Chéneville Inc., Matériaux Outaouais Inc., St-Jean BMR Inc.), président; M. Vianney Lalonde (F.V. Lalonde Inc.), directeur; M. Jean-Claude Brunet (Matériaux J.C. Brunet Inc.), secrétaire; M. Jean-Eudes Cormier (J.A. Cormier & Fils Inc., Bonaventure BMR Inc.) directeur; et Mme Micheline Monette (Eugène Monette Inc.) vice-présidente.

En 1994, les 210 marchands membres du Groupe BMR Inc. ont généré un chiffre d'affaires de plus de 540 millions au Québec. Membre de Matreco, dont le pouvoir d'achat a permis à l'ensemble de ses détaillants canadiens de réaliser pour l'année 1994, un chiffre d'afffaires de près de 2 milliards, le Groupe BMR Inc. est reconnu au Québec comme un des plus importants chef de file dans la distribution et la vente de matériaux de construction et produits de rénovation.

CERTIFICAT DE PREMIER CYCLE POUR INSTRUCTEUR-TRICE EN MILIEU DE TRAVAIL

Ce programme vise à munir les formateurs-trices de moyens efficaces pour une meilleure planification de la formation, l'élaboration de programmes et l'évaluation des compétences.

CERTIFICAT DE PREMIER CYCLE POUR FORMATEUR-TRICE D'ADULTES EN MILIEU SCOLAIRE

Ce programme vise à offrir une formation psychopédagogique (programme menant au permis d'enseignement), avec accent sur la problématique de l'éducation des adultes.

Date limite pour les demandes d'admission : 1er août 1995

RENSEIGNEMENTS

Famille de l'éducation, 1205, rue Saint-Denis, local N-R105, Montréal, tél. : (514) 987-4760; ou Registrariat, 870, boul. de Maisonneuve Est, local T-3600, Montréal, tél. : (514) 987-3121

L'UQAM une force novatrice

Université du Québec à Montréal

FINANCE

Les Cartons St-Laurent prévoient investir plus de 130 M$ en 1995

Le premier rapport annuel des **Cartons St-Laurent** (Mtl, *SPI*, 20,50 $) de l'exercice financier de 1994 respire l'optimisme et le dynamisme.

Les Cartons St-Laurent ont dégagé des bénéfices de 15,5 M$ (0,84 $ l'action sur une base diluée), sur des ventes de 231 M$. Les ventes ont dépassé de 14 M$ les prévisions du prospectus de l'émission de mai 1994, et les bénéfices de 5,4 M$, et ce pour un exercice financier de moins de sept mois.

L'émission publique de St-Laurent a servi à payer **Avenor** (Mtl, *AVN*, 27 $), la compagnie mère qui a décidé de s'en départir totalement.

En 1995, Cartons St-Laurent prévoit investir 130 M$ en capital pour compléter le programme de modernisation des usines de 226 M$, dont 75 M$ à des fins environnementales.

L'usine de La Tuque, qui occupe 695 employés, accapare la plus grande partie des investissements, soit 150 M$, dont 104 M$ en 1995. Les fonds serviront à convertir une machine à carton écru en machine en carton couverture *white top*, le principal produit à valeur ajoutée de la compagnie. La production moyenne journalière de la machine sera également augmentée de 24 %.

En plus, le carton white top produit aura une solidité supérieure qui permettra à ce carton de mieux résister à une plus grande vitesse de transformation. On augmentera également de 13 % la production de la machine Nº 4, qui produit du carton pour alimentation et du carton couverture blanchi.

Les Cartons St-Laurent investiront en outre 28 M$ à l'usine de carton de Matane, qui produit du carton à canneler. Environ 12 M$ serviront à améliorer la vitesse de la machine à papier de 23 % et sa qualité. Un autre 13 M$ ira à l'installation d'une unité de pâte semichimique afin que l'usine puisse utiliser à parts égales la pâte de copeaux et la fibre recyclée.

Le reste (3,7 M$) permettra de recycler les effluents pour que l'usine fonctionne en circuit fermé. La société a signé en même temps un contrat d'approvisionnement avec le **Syndicat des producteurs de bois du bas St-Laurent** afin d'assurer ses approvisionnements.

Pour financer ces investissements, les Cartons St-Laurent disposent de 98 M$ en encaisse et une marge de crédit inutilisée de 40 M$. La compagnie n'a pas de dette sauf une débenture non garantie de 173,5 M$ convertible en action au prix de 15,50 $. La compagnie considère cette débenture comme du capital puisqu'elle a l'intention de payer les porteurs en actions ordinaires à l'échéance ou au rachat, en 1997.

L'entreprise a acheté récemment une usine de papier journal inactive à Thunder Bay pour la convertir à la production de carton. La mise en marche est prévue à la fin de 1995. La compagnie examine également d'autres possibilités d'acquisition pour augmenter sa présence sur le marché américain.

Les Cartons St-Laurent prévoient améliorer leurs résultats en 1995. La compagnie profite de hausses de prix de 105 $ la tonne métrique pour le carton couverture et de 135 $ la tonne pour le carton plat annoncées en mars qui sont entrées en vigueur en avril 1995. Ces hausses s'ajoutent à celle de 50 $ à 75 $ la tonne métrique absorbée en janvier 1995.

FRANÇOIS RIVERIN

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES

Services financiers aux particuliers

SOYEZ PRÉSENT Votre publicité rejoindra LES INVESTISSEURS

DATE DE PARUTION : 6 MAI 1995

POUR INFORMATIONS : (514) 392-9000

La société aérienne termine son émission

Les actions d'Air Canada restent sur les tablettes

Même si ses titres émis ne se vendent pas, **Air Canada** (Mtl, *AC*, 6,38 $) grossira ses coffres d'une rondelette somme de 480 M$.

Air Canada a procédé, il y a deux semaines, à une émission d'unités pour un montant global, après les commissions aux courtiers, de 480 M$. Chaque unité vendue à 2 800 $ comprend 14 débentures convertibles d'une valeur nominale de 100 $ chacune et 200 actions. Les débentures portent un coupon annuel d'intérêt de 8 %, viennent à échéance le 20 avril 2005 et sont convertibles jusque-là, au gré du détenteur, en actions subalternes sans droit de vote sur la base d'un prix de conversion de 8 $ l'action.

Cela signifie que chaque débenture d'une valeur nominale de 100 $ peut être échangée en tout temps contre 12,5 actions subalternes d'Air Canada.

Un groupe de 15 courtiers a acheté la totalité des titres émis, gobant l'émission de 500 M$. C'est ce qu'on appelle communément un *bought deal* (prise ferme). Une fois les titres achetés, les courtiers les revendent aux investisseurs institutionnels et de détail.

Le hic : pour l'instant, ils sont coincés, les unités d'Air Canada ne trouvant pas preneur, et pour cause.

Qui voudrait acheter des unités permettant d'acheter les actions subalternes à 7 $ quand les actions à droit de vote de la société s'échangent présentement à 6,38 $ à la **Bourse de Montréal** et à la **Bourse de Toronto** ?

Un coup fourré

Est-ce un coup fourré pour les courtiers ? Probablement, à cause d'abord du type d'émission. Air Canada a imité les compagnies forestières, qui ont obtenu des capitaux de la même façon, en émettant des unités comprenant des débentures convertibles et des actions.

La dernière à le faire a été **Rainy River Forest Products** (Mtl, *RRF*, 12,63 $) en 1994. Qu'est-il arrivé ? De nombreux investisseurs ont acheté les unités et, une fois celles-ci séparées, ils ont vendu les actions pour ne conserver que les débentures convertibles.

Cette tendance crée invariablement des pressions à la baisse sur le cours des actions ordinaires de l'émetteur. Certains investisseurs institutionnels, dont les *hedge funds*, vont même jusqu'à conserver les débentures convertibles tout en vendant à découvert les actions de la compagnie émettrice.

Bénéfice par action dilué

D'autre part, l'émission d'Air Canada aura un effet de dilution assez important sur le bénéfice et les fonds autogénérés prévus par action. « Il y aura une baisse de 0,35 $ à 0,40 $ l'action tant du bénéfice net que des fonds autogénérés », a affirmé un analyste qui a préféré garder l'anonymat.

Avant l'émission, les prévisions de bénéfice du plus grand transporteur aérien au Canada oscillaient quelque part entre 1,40 $ et 1,50 $ par action, en 1995, et entre 2,50 $ et 3 $ par action, en 1996.

Avec l'entrée en vigueur, à la fin de février, de l'accord *Ciel ouvert* entre le Canada et les États-Unis, Air Canada est maintenant en mesure de servir plusieurs nouvelles villes. Déjà, elle a eu le feu vert pour accroître son nombre de vols aux aéroports *La Guardia*, de New York, et *O'Hare*, de Chicago. Elle pourra également augmenter son nombre de vols à l'aéroport international *Dulles*, de Washington.

Quant au marché outremer, Air Canada entend éventuellement effectuer des vols réguliers vers Tel Aviv,

→

LE NOUVEAU VERSA P DE NEC, AVEC LE P

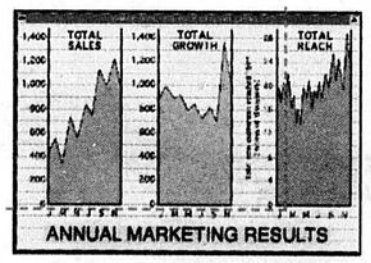
JUSTE CE QUE VOUS ATTENDIEZ, UN BLOC-N

Maintenant vous pouvez naviguer d'une extrémité à l'autre de vos tableaux énormes, foncer à travers vos applications de conception et fabrication assistées par ordinateur et créer des présentations multimédia professionnelles intégralement animées, grâce au nouveau Versa[MC] P de NEC. Avec son processeur Pentium[MC] de 75 MHz, le Versa P est plus de 100% plus rapide que le système équivalent Intel 486.[MC] Et nous avons amélioré sa performance en lui ajoutant une antémémoire secondaire de 256 K. Aussi, il a le pouvoir de faire galoper des programmes qui rampaient dans tout système qui n'était pas de bureau.

Maintenant avec un écran de 26cm.

Et ce n'est que le début. En effet, le Versa P a un écran couleur haute résolution VersaVision[MC] TFT de 800 x 600,* exclusif à NEC, premier écran de cette catégorie sur un ordinateur bloc-notes. Cette technologie révolutionnaire vous permettra de transporter l'équivalent d'un écran SVGA d'appareil de bureau. Avec l'écran haute résolution VersaVision, vous verrez 56% de plus d'écran que sur un autre bloc-notes: 56% de plus de colonnes de tableaux, 56% de plus de fenêtres et 56% de plus d'icônes et d'outils! Ainsi, vous accomplirez davantage de travail plus vite que jamais auparavant.

Évidemment, le Versa P offre la qualité, la fiabilité et le soutien que vous êtes en droit d'attendre de NEC. Aussi, nous offrons une garantie limitée de trois ans, unique dans l'industrie, ainsi que notre programme de service UltraCare[MS] qui met notre assistance à portée de votre récepteur de téléphone. Et notre service de messagers est gratuit.



Pourquoi vous contenter de l'image qui est limitée par le pointillé? Regardez 56% de plus d'image sur l'écran haute résolution unique VersaVision de NEC.

Alors, qu'attendez-vous? Renseignez-vous sur le nouveau bloc-notes Versa P de NEC. Appelez-nous immédiatement en composant le 1-800-NEC-VERSA. Ou bien, allez aujourd'hui même rendre visite à votre revendeur favori.

Processeur Pentium Intel de 75MHz, antémémoire secondaire de 256k

Mémoire vive de 8 Mo; extensible à 40 Mo
Disque dur pouvant atteindre 810 Mo

Choix d'écrans couleur à matrice passive TFT :
Écran haute résolution de 800 x 600
Écran amélioré 84 000 couleurs de 640 x 480

Écran amovible, réversible

Compression Indeo[MC] pour vidéo animée

Système de son compatible Sound Blaster[MC] 16-bit intégré

Prises audio pour casque/ haut-parleurs et microphone

Options de station d'accueil Versa Docking Station[MC] et station d'accueil CD multimédia

Deux connecteurs de type II ou un connecteur de type III PCMCIA

VersaBay[MC] pour des cartes PCMCIA et des options d'expansion additionnelles

Mettez en marche votre appareil et commencez immédiatement à utiliser Windows[MC] 95

VOYEZ, ENTENDEZ ET SENTEZ LA DIFFERENCE.[MC]

NEC

*Versa P a deux options d'écran : écran VersaVision haute résolution de 800 x 600 ou écran VersaVision TFT 64,000 couleurs.
Pour obtenir de plus amples informations par télécopieur, appelez NEC FastFacts[MC] au 1-800-366-0478 et demandez le document N° 8377271.
Versa, VersaBay, VersaVision, VersaFacts et Voyez, entendez et sentez la différence sont des marques de commerce et UltraCare est une marque de service de NEC Technologies, Inc.

des firmes de courtage

Bruxelles, Madrid, Varsovie, l'Afrique du Sud, l'Indonésie et Singapour.

Qui dit croissance, dit investissement

Un tel plan de croissance commande, en contrepartie, d'importants investissements, ce qui explique notamment la récente émission d'unités.

Pour les trois prochaines années (1995 à 1997 inclusivement), la compagnie investira 346 M$ afin de rajeunir sa flotte d'avions. Le gros de ces dépenses, soit 272 M$, se fera en 1995.

Ces dépenses en capital sont sensiblement moindres que celles réalisées au cours des cinq dernières années. De 1990 à 1994, Air Canada a effectué des dépenses en capital de près de trois milliards de dollars. Ce n'est pas tant en haussant son nombre d'avions qu'en maximisant leur utilisation qu'Air Canada entend améliorer sa rentabilité au cours des prochaines années.

Avec le produit de l'émission et ses fonds autogénérés prévus de près de 1,1 milliard de dollars pour les deux prochaines années, Air Canada a l'argent requis pour financer son programme d'acquisitions et rembourser des dettes de 709 M$ venant à échéance en 1996.

Le bilan de la compagnie fait état d'une dette de 2,5 milliards de dollars. Par rapport à un avoir des actionnaires de 365 M$, cette dette semble très élevée.

On retrouve toutefois dans le passif de la compagnie des dettes perpétuelles subordonnées d'une valeur de 931 M$.

Ces dettes s'apparentent à du capital propre, ce qui contribue à solidifier considérablement le bilan de l'entreprise.

De plus, son actif se compose de titres liquides pour une valeur de plus de 680 M$. Il faut enfin souligner que le produit de la présente émission solidifie le bilan de l'entreprise en grossissant l'avoir de près de 240 M$.

Une concurrence plus vive

Si l'accord *Ciel ouvert* apporte de nouveaux marchés à Air Canada, il entraînera également une plus vive concurrence à moyen terme.

Les compagnies aériennes américaines pourront graduellement accroître la desserte des aéroports de Vancouver, de Toronto et de Montréal au cours des trois prochaines années.

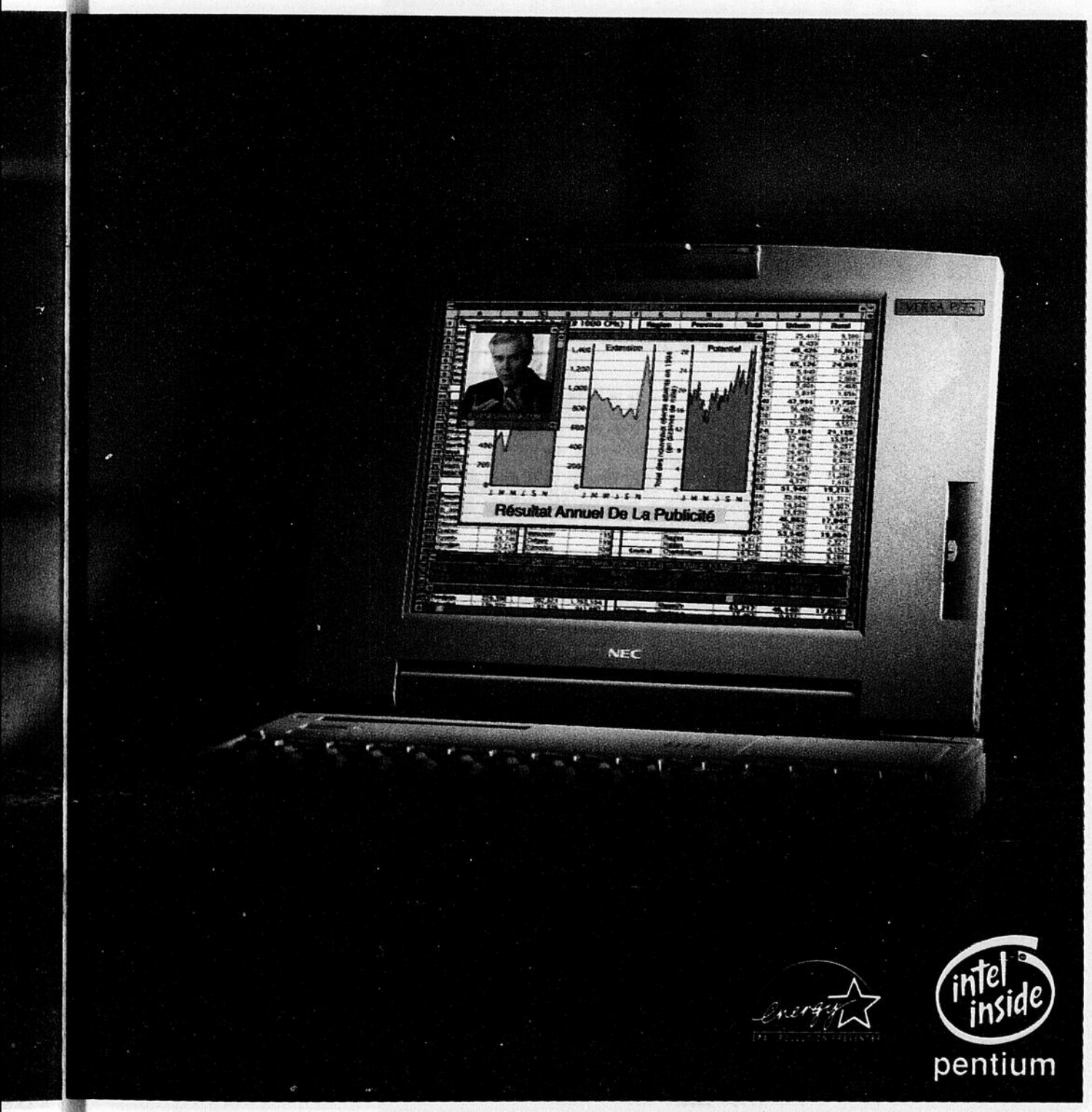
Déjà, elles pourront le faire pour des villes de moindre importance, telles Calgary, Ottawa et Halifax. Leur venue se traduira probablement par des baisses de tarifs et ce, plus tôt que plus tard.

En 1994, le rendement d'Air Canada par passagers-milles payants (PMP) a atteint 0,196 $, une hausse de 2 % sur celui de l'année précédente.

Il sera difficile de faire beaucoup mieux dans un milieu plus concurrentiel. Or, chaque baisse de 0,01 $ de ce rendement ampute le bénéfice net de la société de 150 M$.

CLAUDE CHIASSON

LE POUVOIR DE TRAITEMENT DU PENTIUM.
OC NOTES QUI NE VOUS FAIT PAS ATTENDRE.



Le logo Intel Inside est une marque de commerce enregistrée et Indeo, Pentium et Intel 486 sont des marques de commerce de la société Intel Corp.
Toutes les autres marques de commerce et marques decommerce enregistrées sont la propriété de leurs propriétaires respectifs. L'emblème Energy Star ne représente pas une homologation, par l'EPA, d'un produit ou d'un service. ©1994 NEC Technologies, Inc. NEC NMSO #660EJ-3-0003/04-EJ. ©1995 NEC Technologies, Inc.

COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM DE L'ACTION EN 90 MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEILLETTES ET QUATRE DÉPARTS DE LIVRAISON EN "CIRCUIT DE PRESSE" À CHAQUE JOUR
Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

La société veut produire des systèmes préfabriqués de métal pour la construction en Chine

United Dominion : alliance stratégique

United Dominion Industries (Tor., *UDI*, 26,25 $), par l'entremise de sa division **Varco-Pruden**, a signé une entente préliminaire afin de former une alliance stratégique pour produire des systèmes préfabriqués de métal destinés à la construction en Chine.

L'entente a été signée avec **Baoshan Iron and Steel**, de Shangaï, et **International Steel Company**. La nouvelle société, **Baochen Steel Construction**, sera détenue à 40 % par Baoshan, à 30 % par Varco-Pruden et à 30 % par International Steel.

Cette entente est sujette à l'approbation des autorités gouvernementales.

Cette alliance représente pour Varco-Pruden une occasion importante de se tailler une place de choix dans ce marché en forte croissance.

United Dominion investira 5 M$ US dans la nouvelle société, qui aura une capacité de production de 40 000 tonnes de composantes de métal d'ici la fin de 1995.

Cette alliance stratégique pourrait entraîner l'ouverture d'usines de production additionnelles dans d'autres régions en Chine.

Par ailleurs, United Dominion, qui affichait en 1994 un chiffre d'affaires de plus de deux milliards de dollars, pourrait dépasser les prévisions des analystes et enregistrer un bénéfice par action de plus de 0,17 $ US au premier trimestre. L'an dernier, le bénéfice net s'était chiffré à 4,2 M$ US (0,08 $ US par action).

Pour l'ensemble de 1995, les analystes s'attendent à ce que la société enregistre un bénéfice net par action de 2,01 $ US. Au cours de l'exercice précédent, le bénéfice net s'élevait à 62,1 M$ US (1,55 $ US par action).

Par ailleurs, dans une entrevue accordée au **Dow Jones**, la société a indiqué qu'elle continue de scruter les possibilités d'acquisition du genre et de la taille de **Marley**. Cette société a été acquise en août 1993 pour 356 M$ US. La future acquisition, qui pourrait atteindre entre 200 et 400 M$ US, sera financée par une émission d'actions.

Guillevin : l'offre publique d'achat est recommandée

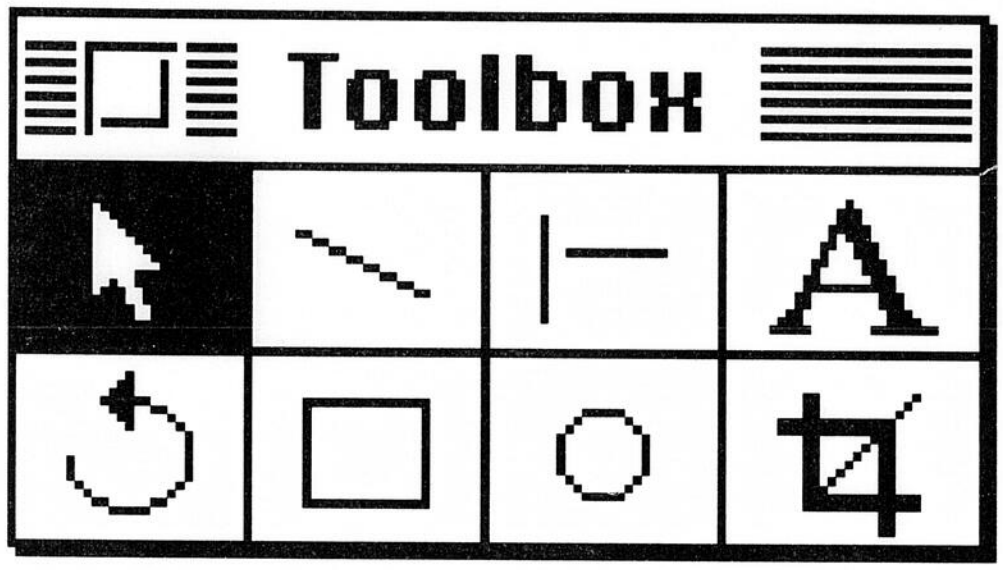
Le conseil d'administration de **Guillevin International** (Mtl, *GII.A*, 10 $) a approuvé à l'unanimité le contenu et l'envoi d'une circulaire recommandant aux actionnaires de la société d'accepter l'offre publique d'achat de **Consolidated Electrical Distributors**.

L'offre, datée du 28 mars 1995, vise l'achat de la totalité des actions subalternes, catégorie A à droit de vote, et des actions catégorie B en circulation. Les administrateurs de la société se sont fondés, pour formuler cette recommandation, sur le rapport, daté du 6 avril 1995, du comité indépendant d'administrateurs qui a conclu que l'offre était équitable pour les actionnaires de Guillevin.

Dans son appréciation de l'offre, le conseil d'administration a également tenu compte de l'annonce faite publiquement le 29 mars 1995 par **Jeannine Guillevin**, **Robert Bouchard**, **Normand Ainslie** et **Ralph Alcorn** à l'effet qu'ils déposeraient leurs actions dans le cadre de cette offre. Ensemble, ils détenaient 43,26 % des actions de Guillevin.

Le conseil d'administration a aussi tenu compte de la décision de **Rexel S.A.** de ne pas exercer son droit de premier refus dans le cadre de l'offre. Rexel est la société mère de deux importants actionnaires : **Facen S.A** et **IED**.

RENÉE CLAUDE SIMARD



Pour les bricoleurs sérieux, nous avons mis plus d'outils dans la boîte.

Jusqu'au 31 mai 1995, Adobe PageMaker fait partie de l'outillage des Power Mac sélectionnés.

Qu'il s'agisse de manuels de vente, de textes commerciaux, de lettres d'information ou de rapports financiers, l'éditique sur place exige des outils adéquats. Procurez-vous un Power Macintosh[mc] d'Apple[md] dès maintenant et dans le cadre de cet outillage offert à prix spécial*, vous recevrez la version accélérée d'Adobe PageMaker pour le PowerPC.[mc] Synonyme de puissance et de compatibilité, Power Macintosh répond à toutes les normes de l'éditique. Passez chez votre concessionnaire autorisé Apple Canada dès aujourd'hui. Pour obtenir le nom de la boîte à outils la plus près de chez vous, composez le **1 800 665-2775**, poste **200**.

Apple[md]

** L'offre se termine le 31 mai 1995. Les produits sont offerts jusqu'à épuisement des stocks. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Apple et le logo d'Apple sont des marques déposées d'Apple Computer, Inc. Macintosh, Power Macintosh et Mac sont des marques de commerce d'Apple Computer, Inc. PowerPC est une marque de commerce d'IBM Corporation. Adobe et Adobe PageMaker sont des marques de commerce d'Adobe Systems Inc.*

Le prix du bois de sciage pas loin de son plancher

Le prix du bois de sciage a reculé encore la semaine dernière, mais pourrait bien avoir touché son plancher saisonnier. C'est du moins ce que pense **Nsimba Alain Kinuani**, responsable du marché du bois à l'**Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec** (AMBSQ). « Je pense que le marché changera d'ici quelque temps. Le pessimisme commence à s'estomper. »

Le prix du bois vert livré à Montréal est tombé à 360 $ le 1 000 pieds mesure de planche (pmp), poursuivant une glissade presque continue depuis le début de 1995. Il faut dire que les deux premiers mois de l'année sont habituellement tranquilles en raison des froids de l'hiver. Le marché reprend normalement en mars et est de nouveau ralenti par la période de dégel. Cependant, en 1995, le marché n'a pas encore connu sa hausse printanière.

Toutefois, sur les marchés à terme du **Chicago Mercantile Exchange**, le prix du bois de sciage, contrat de mai, a gagné 3 $ US, à 264 $ US le 1 000 pmp, le vendredi 7 avril. Les commerçants attribuent la hausse à l'annonce par **Louisiana-Pacific** (New York, *LPX*, 27,25 $ US), un des plus importants producteurs de bois de sciage américains, d'arrêts de production à une usine de sciage de Washington. La compagnie examinerait aussi des arrêts de production à deux de ses usines au Montana. Louisiana-Pacific justifie ces arrêts de production par la baisse du prix du bois de sciage. Sur les marchés à terme de Chicago, le prix du bois de sciage a perdu plus de 22 % depuis le mois de février. (FR)

Le prix du platine s'emballe

Le prix du platine, contrat d'avril, a touché 461,60 $ US l'once la semaine dernière, terminant à 454,40 $ US l'once, en hausse de plus de 3 % en cinq jours.

Engelhard Corp (New York, *EC*, 35,75 $ US) a annoncé la mise au point d'un procédé par lequel une couche catalytique est appliquée aux radiateurs d'automobiles et aux systèmes de climatiseur afin de traiter l'ozone en oxygène et le monoxyde de carbone, en bioxyde de carbone. L'ozone et le monoxyde de carbone sont deux gaz polluants. Ce système emploierait autant ou plus de platine que les convertisseurs catalytiques présentement utilisés dans l'industrie automobile.

Cette industrie consomme 42 % des 4,32 M d'onces de platine utilisées chaque année dans le monde. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 07-04-95	Fermeture 31-03-95	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,84	0,84	0
Argent ($ US l'once)	5,41	5,16	4,84
Cuivre ($ US la lb)	1,34	1,35	- 0,74
Nickel ($ US la lb)	3,45	3,47	- 0,58
Or ($ US l'once)	393,40	392,00	0,36
Platine ($ US l'once)	454,40	439,20	3,46
Zinc ($ US la lb)	0,48	0,47	2,13
Indice CRB	237,29	232,94	1,87
Indice Dow Jones (à terme)	151,96	150,27	1,12
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	19,65	19,10	2,88
Brent (Mer du Nord)	18,70	18,06	3,54
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	360,00	365,00	- 1,37
Prix composés			
Toronto $ CA	331,93	336,31	- 1,30
Columbus $ US	296,14	304,82	- 2,85

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mai	5,39	5,31	1,51
	juil.	5,45	5,36	1,68
	sept.	5,51	5,42	1,66
Cuivre ($ US la livre)	juin	1,33	1,34	-0,75
	sept.	1,29	1,28	0,78
	dec.	1,26	1,24	1,61
Or ($ US l'once)	avril	392,90	392,20	0,18
	juin	395,70	394,30	0,36
	août	399,00	397,60	0,35
Platine ($ US l'once)	avril	454,40	439,20	3,46
	juil.	457,10	443,20	3,14
	oct.	458,60	446,70	2,66

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

KWG : autres découvertes de diamants

Les **Ressources KWG** (Mtl, *KWG*, 4,10 $) ont mis au jour deux autres structures porteuses de diamants au lac Kyle, dans les basses terres de la Baie James, en Ontario.

KWG a récupéré 370 diamants de la combinaison de deux échantillons pesant 282,9 kilogrammes, pour une teneur moyenne de 1,59 carat (un carat équivaut à 0,2 gramme) par tonne métrique. Un total de 79 diamants ont été classés dans les macrodiamants, c'est-à-dire d'un diamètre de plus de 0,5 mm sur deux dimensions, dont 21 avaient un diamètre de plus de 0,8 mm et deux de plus de 2 mm.

Le premier échantillon provient du forage vertical *DR95-26*. Cinq zones discontinues (apparemment parce que situées à la limite de la kimberlite) ont été repérées entre 146 et 429 mètres de profondeur, la plus large ayant 17,6 mètres. Les échantillons analysés contenaient 230 diamants, dont 52 étaient des macrodiamants. Le deuxième échantillon provenait d'un forage effec-

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Pierre Gauthier, président des Ressources KWG : « Certains me trouvent chanceux. Mettre 10 M$ dans l'exploration de diamant, il faut le faire. »

→

Pierre Gauthier : un promoteur de la trempe des Friedman

Explorer le diamant à la Baie James, envers et contre tous, et trouver des fonds pour le faire, c'est tout un défi. C'est pourtant ce qu'a fait **Pierre Gauthier**, président du conseil des **Ressources KWG** (Mtl, *KWG*, 4,05 $) et des **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 0,60 $).

M. Gauthier, ancien représentant institutionnel pour **Dominion Securities Ames**, est un promoteur comparable à **Robert Friedman**, celui qui a lancé **Diamond Fields Resources** (Tor., *DFR*, 25,25 $). Comme M. Friedman, M. Gauthier, grâce à ses filières internationales, peut réunir des capitaux pour des projets inusités et risqués.

M. Gauthier s'est fait connaître d'abord comme promoteur dans la période des actions accréditives avec Ste-Geneviève et ses compagnies associées.

Son groupe a réuni plus de 100 M$ en quelques années.

Bien qu'on n'ait pas découvert ou exploité de mines d'or, le titre de Ste-Geneviève a grimpé jusqu'à 9 $ dans l'euphorie de 1987.

Par le biais de sa filiale, **Stratmin** (Mtl, *SIQ.A*, 0,95 $), M. Gauthier a toutefois ouvert la première mine de graphite au Québec. La mine dégage des profits d'exploitation, mais Stratmin est aux prises avec une lourde dette.

En 1987, M. Gauthier a pris le contrôle, par l'entremise de Ste-Geneviève, de la **Société minière Louvem** (Mtl, *LOV*, 0,45 $), producteur d'or qui appartenait à **Soquem**.

Louvem s'en allait en banqueroute en 1989 quand un de ses partenaires dans une propriété a découvert le riche gisement *Louvicourt*, redorant le blason de Louvem et de Ste-Geneviève.

M. Gauthier a lancé de même le *Gold Spinner*, une machine révolutionnaire qui devait récupérer l'or des résidus miniers ou de sables aurifères. Le projet Gold Spinner est tombé à l'eau par la suite et est ressuscité sous la forme d'un projet de recyclage de résidus miniers acides en 1991-1992, en même temps que des crédits d'impôt à la recherche et développement devenaient disponibles.

Très au fait des techniques de mise en marché, le projet de recyclage s'est fait connaître par la fameuse *Brique verte*. Chapeauté par **Itech Minerals**, le projet est arrêté depuis quelques mois en attendant un financement. Itech y a investi plus de 5 M$. Un dirigeant d'Itech a affirmé que le nouveau procédé de retraitement des résidus fonctionne.

M. Gauthier a le sens de la publicité et de la promotion. Ayant engagé une firme de relations publiques à grands frais, sa découverte de diamants est maintenant largement connue. Il reste à savoir s'il pourra en faire une mine, une première en Ontario ou au Québec. (FR)

à la Baie James

tué l'année dernière.

Par comparaison, le forage de découverte de **Dia Met Minerals** (Tor., *DMM.A*, 9,88 $) au Lac De Gras (Territoires du Nord-Ouest) contenait 81 diamants sur un échantillon de 59 kilogrammes de carottes qui ont traversé 465 pieds de kimberlite. Plus tard, le traitement d'un échantillon de 160 tonnes courtes de la même kimberlite a révélé la présence de diamants pesant 101 carats. Le quart des diamants récupérés par Dia Met de cet échantillon était de qualité *gemme* (qualité suffisante pour être utilisée en bijouterie). Les autres diamants sont de qualité industrielle, qualité qui se vend beaucoup moins cher.

La valeur moyenne des diamants gemmes de Dia Met dépasse les 100 $ US le carat, quelques pierres pesant d'un à trois carats.

KWG n'a, pour sa part, pas fait encore l'évaluation de la qualité des diamants découverts, ceux-ci étant toujours au laboratoire **Lakefields**, en Ontario.

Selon **Pierre Gauthier**, président des Ressources KWG, les forages précédents contenaient de très belles pierres, jusqu'à 2,8 mm de diamètre, tout en ayant la géométrie requise. « Nous n'avons pas encore reçu les diamants. On nous dit qu'il y en a de très beaux », a déclaré M. Gauthier.

Ashton Mining of Canada (Mtl, *ACA*, 1,63 $), filiale à 60 % de la multinationale australienne **Ashton Mining Limited of Australia**, analyse présentement deux tonnes de roche diamantifère provenant de deux autres forages au lac Kyle.

De même, le forage sur la kimberlite *MacFadyen # 1* a permis de retirer une tonne métrique de roche qui sera également analysée.

Ashton peut obtenir une participation de 50 % dans les kimberlites découvertes par KWG en s'occupant des travaux d'exploration après les découvertes et en exécutant une étude de faisabilité complète.

En finançant une mise en production éventuelle, Ashton peut acquérir une participation additionnelle de 1 %.

Selon M. Gauthier, les trois tonnes de roche qu'a prélevées Ashton l'ont été aux frais d'Ashton. Sur les découvertes précédentes, Ashton n'avait pas fait de suivi.

KWG détient une participation de 70 % dans les kimberlites et **Spider Resources** (Alberta, *SPQ*, 0,38 $) en a une de 30 %. Les **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 0,60 $) possèdent 26 % des actions émises de KWG.

En plus, KWG a découvert une nouvelle kimberlite qui s'apparente à celle du lac Kyle. Le diatrième, que les experts de KWG ne peuvent nommer « kimberlite », aurait environ de 125 à 150 mètres de diamètre et une profondeur vérifiée de 383 mètres. Le forage a touché la kimberlite à 68 mètres de profondeur.

KWG explore le diamant à la Baie James et au Témiscamingue depuis juillet 1992. Selon M. Gauthier, KWG a investi près de 10 M$ depuis ce temps pour la recherche de diamants au Québec et en Ontario.

La découverte de diamants de la Baie James, encore à l'étape primaire, est presque une première. Les **Minerais Lac** et **Monopros** ont tenté sans succès d'y découvrir un gisement de diamants; elles n'ont trouvé que quelques petits diamants.

Plusieurs étapes à franchir

Il reste à déterminer si la teneur et la qualité des diamants sont suffisantes pour permettre une exploitation rentable. Ensuite, il faut que le volume de kimberlite soit suffisant.

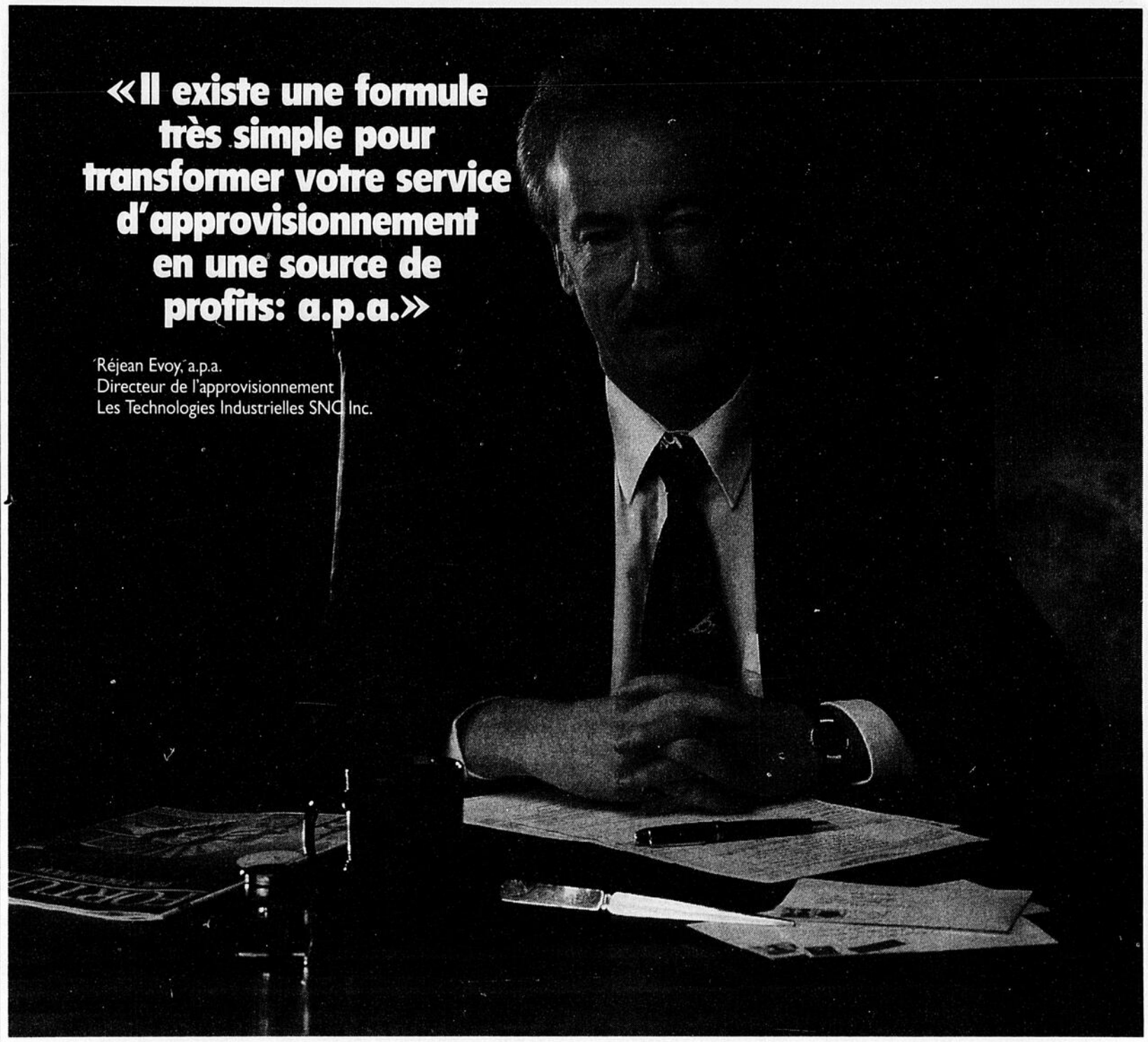
Dia Met a plus de 80 M de tonnes de kimberlite.

De plus, il est important de savoir si le mort-terrain est trop épais pour permettre une exploitation à ciel ouvert.

Une exploitation souterraine est plus dispendieuse.

Dia Met explorait les Territoires du Nord-Ouest depuis 10 ans, avant d'effectuer sa découverte en 1991. Si la compagnie obtient les permis environnementaux requis, l'exploitation commerciale du gisement pourrait commencer en 1997-98.

FRANÇOIS RIVERIN



Chez Les Technologies Industrielles SNC Inc., la gestion de l'approvisionnement et des fournitures est perçue comme une discipline distincte, reliée non seulement à la qualité et aux coûts des produits, mais aussi à plusieurs autres secteurs qui affectent à la fois la marge de profit, le contrôle efficace des stocks, la planification des liquidités et le contrôle des frais généraux.

Toutes les entreprises, publiques ou privées, devraient maintenant profiter des avantages d'une bonne gestion de l'approvisionnement et des fournitures. Découvrez par vous-même comment un approvisionneur professionnel agréé (a.p.a.) peut transformer votre service de l'approvisionnement en une source de profits.

Pour de plus amples renseignements,
communiquez avec l'Association canadienne de gestion des achats,
407, St-Laurent, Bureau 201, Montréal (Québec) H2Y 2Y5.
Tél. (514) 874-3725 Téléc. (514) 866-5580

a.p.a.
APPROVISIONNEUR PROFESSIONNEL AGRÉÉ

Alcan et Noranda emploient beaucoup les produits dérivés

Plusieurs grandes compagnies canadiennes ont utilisé des produits dérivés en 1994 et en font état dans leur rapport annuel.

Un produit dérivé est un véhicule financier dont la valeur dépend de la fluctuation d'un autre titre financier. Par exemple, une option d'achat ou de vente sur une devise dépend de la fluctuation de la devise ; la valeur d'une option de vente est dérivée de la valeur de l'action.

En 1994, le prix de l'aluminium a bondi de 0,51 $ US la livre à près de 0,95 $ US la livre. Pressentant que le niveau de prix ne pouvait se maintenir longtemps, les producteurs ont utilisé les produits dérivés pour se protéger d'une baisse.

Ainsi, **Noranda** (Tor., *NOR*, 24 $) détient des options d'achat et de vente d'aluminium qui lui permettent d'obtenir un prix minimum de 0,854 $ US la livre et un prix maximum de 0,97 $ US la livre pour 94 800 tonnes métriques d'aluminium. Noranda a produit 208 000 tonnes métriques d'aluminium en 1994.

Lorsque la tendance du prix est à la baisse, les producteurs achètent des options de vente sur une quantité fixe d'aluminium. Le contrepartiste est alors obligé d'acheter cette quantité au prix fixé à l'échéance de l'option, même si le prix a baissé. Le producteur est alors assuré d'un prix minimum pour ses livraisons.

En plus des options, Noranda a effectué des ventes à terme de 57 400 tonnes métriques d'aluminium à 0,934 $ US la livre. Un contrat de vente à terme oblige le vendeur à livrer la quantité donnée à une date donnée, et l'acheteur, à payer le prix convenu au moment de la signature du contrat.

Noranda s'est également protégée contre la fluctuation des devises. Elle a conclu un contrat à terme de 490 M$ US à un taux de change de 1,40 $ CA en 1995, qui la protège contre une hausse de la devise canadienne pour ses ventes en dollars américains. Les résultats de Noranda sont en dollars canadiens.

Après 1995, Noranda a d'autres contrats de 115 M$ US, à un taux de change de 1,44 $ CA. Enfin, une dernière somme de 53 M$ US a été contractée à divers taux de change pour les 13 prochaines années.

Noranda n'évalue toutefois pas les risques associés à ces produits dérivés, ni les montants maximums qui pourraient être perdus.

Par contre, **Alcan Aluminium** (Mtl, *AL*, 37,50 $) est beaucoup plus explicite, d'autant plus que les contrats lui étaient favorables au 31 décembre 1994. Si tous les contrats à terme et les options en cours sur l'aluminium avaient été dénoués à ce moment, Alcan aurait perçu un montant net de 37 M$ US, évidemment si les contreparties respectent leurs engagements.

De façon concrète, Alcan a inscrit un gain de 19 M$ US au poste *charges reportées et autres éléments d'actif*, correspondant au coût net des options en circulation.

Pour 1995, Alcan détient des options de vente lui permettant de livrer 558 000 tonnes d'aluminium, à un prix qui n'a pas été révélé. Alcan a également vendu des options d'achat sur 415 000 tonnes, de sorte que l'acheteur des options d'achat a droit à tout surplus au-dessus d'un prix déterminé, qui n'a pas été révélé.

De plus, Alcan avait plusieurs contrats à terme portant sur 490 000 tonnes d'aluminium et venant à échéance en 1995. Alcan détient des options d'achat sur 46 000 tonnes d'aluminium. La compagnie a produit 1,4 M de tonnes d'aluminium en 1994.

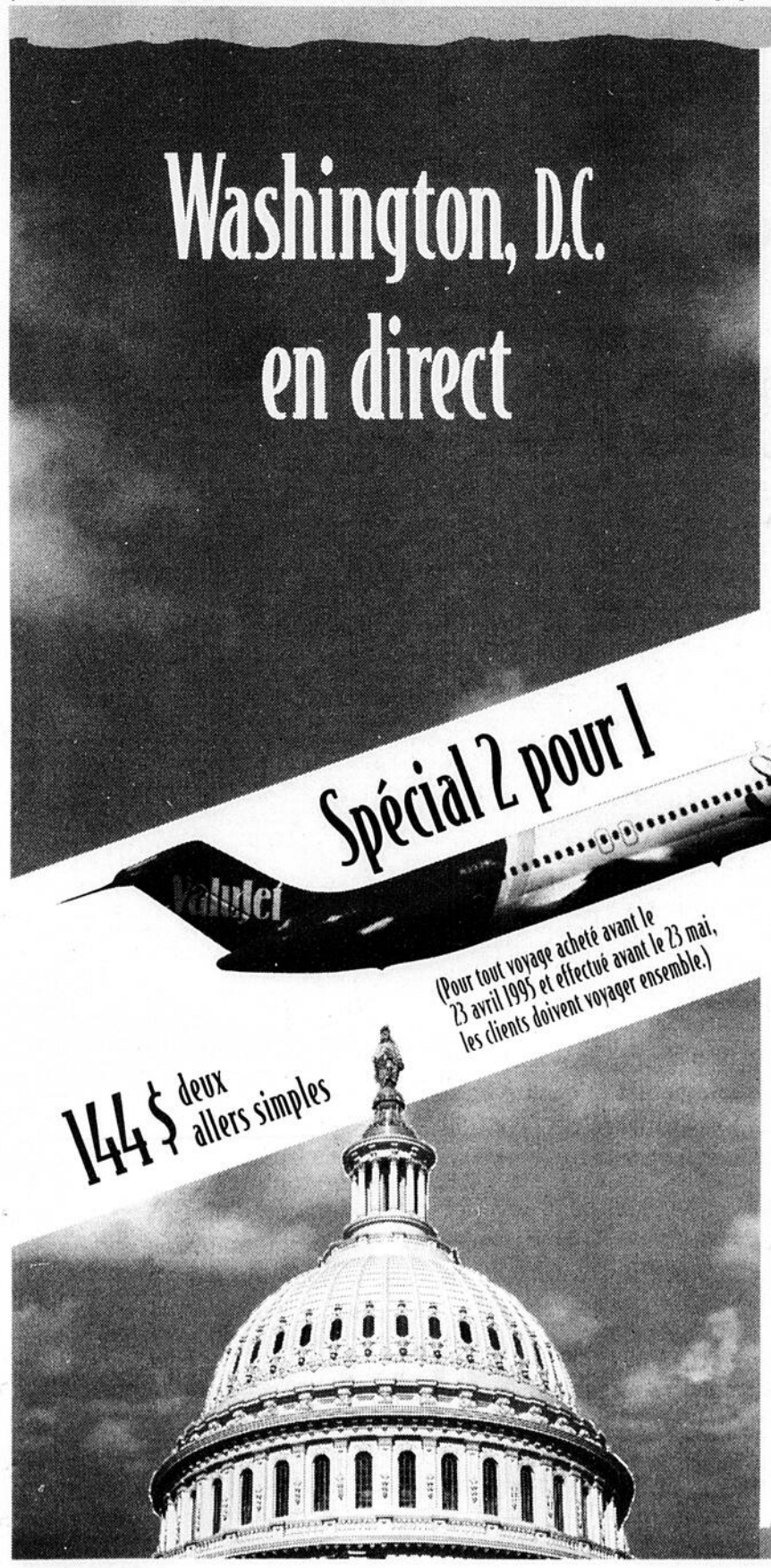
Pour les devises, Alcan avait des contrats à terme pour couvrir des coûts et revenus futurs totalisant 1,84 milliard de dollars US. Si toutes ses positions avaient été dénouées au 31 décembre 1994, Alcan aurait perdu 5 M$ US.

Si tous ses contrats d'options sur devises avaient été dénoués, Alcan aurait perdu 12 M$ US en 1994. Les gains et les pertes non matérialisés sont comptabilisés dans les états financiers lorsqu'ils sont réalisés.

De même, Alcan a contracté des accords d'échange de taux d'intérêt qui l'auraient forcée à payer 20 M$ US en 1994, si les accords étaient venus à échéance à la fin de 1994.

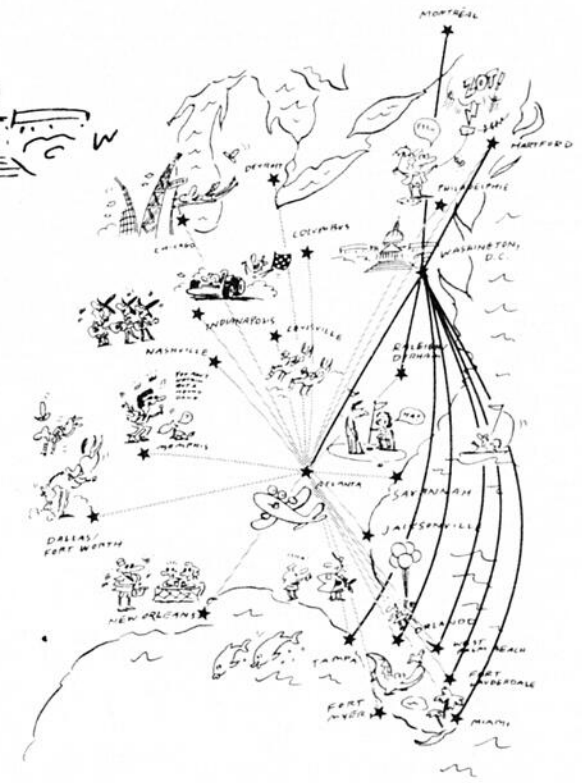
En tout et pour tout, Alcan aurait perdu 2 M$ US en 1994 si elle avait vendu tous ses produits dérivés. Au poste des charges reportées et autres éléments d'actif, Alcan a inscrit une perte 4 M$ US pour les contrats et les options sur devises, et le gain de 19 M$ US sur les options mentionnées plus haut. Lorsque les pertes sur produits dérivés sont matérialisées, elles sont comptabilisées dans le poste *coûts des produits vendus et charges d'exploitation* de l'état des résultats.

Dans le cas de Noranda, qui donne peu d'explications sur ses produits dérivés, il est presque impossible de connaître l'ampleur des gains ou des pertes. (FR)



De Montréal : deux vols sans escale par jour, par jet DC-9

Maintenant que le ciel vers les États-Unis est ouvert, ValuJet est sûrement la meilleure façon d'en profiter. En effet, les lignes aériennes ValuJet vous offrent maintenant, à tarif super-économique, deux vols sans escale par jour à destination de l'aéroport international de Dulles à Washington, D.C.. Notre horaire flexible vous permet donc d'effectuer l'aller-retour le même jour.



ValuJet : une nouvelle façon de faire

En opération depuis un peu plus de deux ans, les lignes aériennes ValuJet ont pratiquement révolutionné le marché du transport aérien aux États-Unis.

Une gestion efficace sans lourdeur administrative, une flotte d'appareils composée uniquement de DC-9, ainsi qu'un mode de réservation sans émission de billets permettent en effet à ValuJet de vous offrir tous les jours de bas tarifs. Et, vous profitez toujours d'un service chaleureux et enthousiaste.

ValuJet ; une porte ouverte sur les États-Unis

À partir de Washington, ValuJet vous offre chaque jour de nombreuses correspondances pratiques pour le Sud des États-Unis à des tarifs extrêmement avantageux. De plus, contrairement à d'autres lignes aériennes moins souples, ValuJet n'exige jamais un aller-retour, ni nuitée du samedi.

Pour renseignements et réservations, utilisez notre ligne téléphonique bilingue ValuLine™ de Montréal en composant le: **514 285-VJET (285-8538).** Si vous appelez de l'extérieur de l'indicatif régional **514**, composez sans frais: **1 800 VALUJET (1 800 825-8538)** ou contactez votre agent de voyages.

ValuJet™
LIGNES AÉRIENNES

Les prix indiqués sont valables pour des allers simples. Ils ne comprennent pas les frais de douane et d'immigration américains de 17,51 $ CA, ni les taxes canadiennes de transport aérien pouvant aller jusqu'à 50 $ CA et la TPS lorsque applicable. Pour le voyage du retour, une taxe américaine de transport de 8,40 $ CA s'applique. Les prix ne comprennent pas les taxes de 3 à 6 $ US des aéroports américains, là où elles sont en vigueur. Sauf dans les cas prévus aux tarifs déposés, aucun titre de transport n'est remboursable. Les changements sont permis moyennant des frais de 25 $ US (40 $ CA). Les changements doivent être effectués au moins une heure avant le départ du vol, ou le prix entier sera perdu. Les titres de transport doivent être payés au moment des réservations. Les clients doivent voyager ensemble, par deux, vers la même destination et avoir le même numéro de réservation. Les réservations doivent être faites entre le 8 avril et le 23 avril 1995. Les voyages doivent avoir lieu entre le 9 avril et le 23 mai 1995. Le nombre de sièges est limité et des restrictions s'appliquent. Les horaires et les prix peuvent changer sans préavis.

Les Ressources Orco sous le chapitre C-36

Les **Ressources Orco**, les **Ressources Minorca** (Mtl, *MAR*, 0,23 $) et **9007-3875 Québec** (anciennement **Ressources Denyvan**) ont déposé une proposition en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (chapitre *C-36*) à leurs créanciers privilégiés et à leurs créanciers non garantis pour régler une dette totale de 1,8 M$.

Les trois compagnies se sont fusionnées en 1994 pour former la compagnie **9014-2167 Québec**. Selon **Paul Joly**, vice-président, mine, de Minorca, le nom de cette compagnie à numéro, qui est une filiale de Minorca, sera éventuellement changé pour celui de Ressources Minorca.

« Les dettes provenaient en grande partie d'Orco. Au moment du projet de fusion, Orco avait 1 M$ de dettes. Puis, cela a grimpé à 1,5 M$. Nous avons dit aux créanciers qu'on réglerait cela, mais ils ont commencé à s'inquiéter. Nous avons eu recours au C-36 », a expliqué aux AFFAIRES M. Joly.

Selon le plan proposé, on rembourserait entièrement les créanciers privilégiés (333 724 $) en 10 versements égaux consécutifs, à partir du 1er juillet 1995.

Les créanciers non garantis, à qui 9014-2167 Québec doit 1,55 M$, ont le choix entre trois options pour le remboursement de leurs créances. Selon la première, on paierait toutes les dettes, sans intérêt, par l'émission d'actions de Denyvan (Minorca), sur la base de 0,60 $ l'action.

Selon la deuxième option, on rembourserait 0,50 $ pour chaque dollar dû. Une part de 0,30 $ par dollar de dette serait payée par l'émission d'actions de Denyvan sur la base de 0,60 $ l'action, tandis que l'autre part de 0,20 $ par dollar de dettes serait versée en argent en deux paiements égaux, le 31 décembre 1995 et le 31 décembre 1993.

La troisième option consiste en un remboursement de 0,20 $ par dollar de dettes payable le 1er août 1995.

Les seuls éléments d'actif saisissables de 9014-2167 Québec sont des équipements miniers d'une valeur de 100 000 $. L'assemblée des créanciers doit avoir lieu le 26 avril 1995.

Orco possède également quelque 21 000 tonnes de minerai prêtes à être traitées au concentrateur de **Metall Mining** (Mtl, *MLM*, 10,75 $). Toutefois, Metall a déjà payé le minerai à Orco. Seul le surplus par rapport à la teneur de calcul sera versé à Orco.

Selon M. Joly, Metall ne paie pas plus de 4,6 grammes la tonne pour le minerai de la mine *Donalda*. Toutefois, après le bilan métallurgique et la récupération des particules fines dans les chantiers, a-t-il dit, la teneur devrait être plus de sept grammes la tonne.

Metall a déjà traité 46 694 tonnes de minerai provenant de la mine Donalda, d'Orco. Metall a récupéré 6 269 onces d'once, pour une teneur de 4,6 grammes la tonne. Le taux de récupération est de plus de 92,5 %.

Lors des échantillonnages des fronts de taille, a dit M. Joly, les teneurs ont monté au-dessus de sept grammes la tonne. En supposant que le concentrateur et les analyses de M. Joly sont corrects, il y aurait une perte d'or en quelque part. Selon des spécialistes consultés par LES AFFAIRES, la différence entre la quantité d'or récupérée par le moulin et l'analyse dans les chantiers pourrait provenir soit des pertes lors du minage (l'or fin resterait dans les chantiers), soit de la dilution, c'est-à-dire qu'Orco entraînerait trop de roche stérile avec son minerai.

D'ailleurs, Orco veut changer sa méthode.

Selon, M, Joly, les réserves de Donalda s'élèvent à 2,1 M de tonnes. Ce chiffre comprend 83 000 tonnes à 16,69 grammes la tonne de catégorie prouvée et 1,3 M de tonnes à 8,12 grammes la tonne de catégorie probable.

Cependant, les chiffres de M. Joly diffèrent substantiellement des données annoncées jusqu'à maintenant. Le 22 août 1994, Orco parlait de ressources de 1,2 M de tonnes à 6,1 grammes la tonne.

Awake, l'actionnaire principal de Minorca, fournira la grande partie des 2,5 M$ que Minorca entend réunir après le règlement avec les créanciers. Les fonds serviront à mettre en oeuvre une nouvelle méthode de minage, moins coûteuse.

FRANÇOIS RIVERIN

Diadem : une découverte adjacente à ses terrains

La propriété des Territoires du Nord-Ouest de **Diadem Resources** (Mtl, *DIR*, 0,60 $) est adjacente à la découverte de diamants de **Mountain Province Mining** (Van., *MPV*, 5,62 $).

Le titre de Mountain Province a bondi de 2,92 $ la semaine dernière, tandis que celui de Diadem a grimpé de 0,20 $.

Diadem est associée à **Ashton Mining Canada** (Mtl, *ACA*, 0,91 $) pour l'exploration de la propriété. Ashton s'occupe de la réalisation des travaux d'exploration.

Diadem a acquis une participation de 60 % de celle de **Noront Resources** (Van, *NOT*, 0,46 $), qui détenait la propriété. **Pure Gold Resources** (Tor., *PUG*, 0,22 $) a eu ensuite l'option d'acquérir une participation de 40 % de celle détenue par Diadem en échange de 500 000 $ de travaux d'exploration et 60 000 de ses actions.

Ensuite, Ashton pourra acquérir une participation proportionnelle de 50 % en effectuant les travaux d'exploration et en prélevant un échantillon en vrac de 20 000 tonnes si une kimberlite est découverte. (FR)

Échos financiers

RUBRIQUE PUBLICITAIRE SPÉCIALEMENT DESTINÉE AUX NOUVELLES DES ENTREPRISES

Foresbec Inc.

Foresbec investira 1,8 millions de dollars à son usine de Drummondville
Drummondville, le 4 avril 1995

Foresbec inc. investira au cours des prochains mois 1,8 millions de dollars à son usine de Drummondville, afin d'y ajouter quatre séchoirs de bois dur et des entrepôts, ainsi que de pourvoir aux besoins de fonds de roulement résultant de cette capacité de production additionnelle. Cet investissement permettra d'augmenter d'environ 30 % la capacité de l'usine de Drummondville, laquelle se situe actuellement à environ 33 à 35 millions de dollars de ventes.
Le financement de cet investissement sera assuré par un prêt à terme de 1 050 000 $ consenti par RoyNat inc., aux conditions usuelles du marché, ainsi que par un prêt à terme subordonné d'un montant pouvant varier entre 750 000 $ et 1 000 000 $. Ce prêt subordonné, qui a été consenti par Les Placements Essagal inc., sera échangeable au gré du créancier, sous réserve de l'approbation des autorités réglementaires compétentes, en actions ordinaires de catégorie "A" de la société au prix de 2,00 $ l'action à compter du 1er mai 1996 et viendra à échéance le 1er mai 1998. Deux administrateurs de la société ont des intérêts dans le financement offert par Les Placements Essagal inc.

TECHMIRE

Techmire Ltée

Les ventes de Techmire poursuivent leur ascension.
Montréal, le 31 mars 1995

La société Techmire de Montréal a annoncé aujourd'hui que ses ventes ont poursuivi leur croissance lors du deuxième trimestre de l'année fiscale, et que son carnet de commandes est à un niveau record.
Les ventes du deuxième trimestre terminé le 31 janvier 1995 ont augmenté de 34,3 % pour atteindre 2 900 086 $ comparativement à 2 158 956 $ pour la même période l'année dernière. Le cumul annuel des ventes à ce jour s'élève à 4 972 469 $ pour la période de six mois par rapport à 4 089 233 $ au cours de l'exercice précédent, soit une hausse de 21,6 %.
«Nous sommes ravis de la réaction à la série NT, notre nouvelle génération de machines et de systèmes de contrôle, que nous avons dévoilé il y a moins de dix mois», d'affirmer M. Stephen Yaffe, président du conseil et chef de la direction. *«La série NT applique les découvertes technologiques les plus récentes dans les domaines de l'électronique, des logiciels et de l'hydraulique pour le moulage sous pression. De plus, les procédés que nous utilisons ne sont pas énergivores et offrent un rapport qualité-prix des plus intéressants. La série NT est bien acceptée dans l'industrie, et le défi auquel font face Stephen May, récemment nommé président et chef de l'exploitation, ainsi que son équipe, est d'augmenter la capacité mensuelle et l'efficacité de la fabrication afin de fournir à la demande.»*
Durant le deuxième trimestre, le bénéfice brut de Techmire a augmenté à 804 422 $, comparativement à 549 360 $ pour le deuxième trimestre de l'année précédente. Pour la période de six mois, la compagnie rapporte un bénéfice brut de 1 375 943 $ comparé à 1 078 728 $ l'an dernier, soit une hausse de 27,6 %.
La compagnie rapporte un bénéfice net pour la période de 152 122 $, soit 0,07 $ par action, une augmentation de 33,5 % comparé à l'année précédente. Pour les six mois terminés le 31 janvier 1995, le bénéfice net de Techmire est de 183 194 $ comparativement à 177 210 $ ce qui donne une augmentation de 3,4 % pour l'année à ce jour. Sur une base par action, le bénéfice net est 0,09 $ par action, soit un résultat identique à celui de la même période l'année dernière.
Techmire exerce ses activités dans la conception et la fabrication de petites machines de précision pour le moulage sous pression et le moulage par injection de matières plastiques. La compagnie fournit aussi des produits et des services d'ingénierie connexes incluant des moules de précision, des matrices et du matériel de montage automatisé. Techmire écoule ses produits auprès de nombreuses industries comme celles de l'électronique, de l'automobile, des dispositifs de sécurité, des télécommunications, de même que dans le secteur médical et celui de la défense.

Techmire Ltée
Pour plus d'informations, communiquez avec : Mme Adelaide Cardillo au (514) 354-6110.

L'annonceur suivant offre, par retour du courrier, de l'information supplémentaire sur son entreprise :

Techmire Ltée

Si vous désirez vous prévaloir de ce privilège,
veuillez remplir et retourner ce coupon par télécopieur au **(514) 392-4723,**
ou par la poste, à l'adresse suivante :
Service de publicité, Échos financiers / LES AFFAIRES,
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9
Votre coupon doit nous parvenir **avant le 15 mai 1995.**
(Veuillez prévoir environ huit semaines pour la réception de l'information)

❑ M.
❑ Mme Nom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Prénom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

(15-04-95)

Fonction |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
Entreprise |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
Adresse |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
Ville |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Province |_|_|_|_|_|_|_|_|
Code postal |_|_|_|-|_|_|_| Tél.: |_|_|_|-|_|_|_|-|_|_|_|_|

Avec mon salaire net de 21 000 $, puis-je acheter une maison de ville de 106 900 $?

J'aimerais savoir si je peux me permettre d'acheter une maison de ville en copropriété.

Mon revenu net est de 21 500 $. Je suis présentement copropriétaire d'un semi-détaché qui sera bientôt vendu.

Le produit net de la vente, une fois la dette remboursée, devrait être d'environ 5 000 $. Mon prêt auto sera entièrement remboursé en juillet 1995.

Je possède des certificats de dépôt de 28 500 $ et un REÉR d'une valeur de 25 000 $.

Les caractéristiques de la propriété que je désire acheter sont :

- *maison de ville en copropriété au prix de 106 900 $ (taxes et infrastructures incluses à 100 %) ;*
- *mise de fonds prévue : 26 900 $*
- *hypothèque de 80 000 $ amortie sur 25 ans au taux d'intérêt de 8,75 % pour un an ;*
- *frais mensuels de copropriété : 54 $;*
- *taxes municipales et scolaires : 175 $ par mois ;*
- *frais de notaire : 850 $;*
- *taxe de bienvenue : 819 $;*
- *rabais de taxe (subvention clé d'argent de Laval) de 650 $ la première année et de 350 $ la deuxième année.*

J'ai 38 ans, je n'ai pas d'enfant à charge et j'ai un travail permanent.

S.V.
Ste-Rose

Oui, vous avez l'épargne et le salaire annuel brut requis pour acheter cette propriété. En supposant une hypothèque de 80 000 $ à un taux de 9,88 % pour cinq ans et amortie sur une période de 25 ans, vos versements annuels, incluant les taxes et les frais de condominium, s'élèveront à 9 013 $. Cela représente 26,5 % de votre salaire annuel brut, que nous estimons à près de 34 000 $.

Ce ratio est inférieur à la norme maximale exigée par les institutions financières qui stipule que les versements de toutes les dettes d'un individu (hypothèques, prêts à la consommation et taxes) ne doivent jamais dépasser 30 % de son revenu annuel brut. À partir du mois de juillet, votre seule dette se résumera à votre hypothèque, le prêt auto allant être entièrement remboursé.

Source de capital la moins coûteuse à utiliser

En guise de mise de fonds (26 900 $), nous vous recommandons d'encaisser vos certificats hors REÉR. Pour vous, il s'agit, par rapport au REÉR, de la source de capital la moins coûteuse à utiliser après impôts.

De toute façon, étant déjà copropriétaire, vous n'êtes pas admissible au régime d'accession à la propriété (RAP) qui permet à chaque contribuable de retirer, affranchi de tout impôt, jusqu'à 20 000 $ de son REÉR pour acheter une résidence principale.

La fait de recourir à la dette pour acheter cette propriété augmentera sensiblement la valeur de votre actif brut. Cette valeur plus élevée de l'actif brut permettra de vous enrichir plus rapidement, dans la mesure où ce bien s'apprécie dans le temps. Dans votre cas, votre résidence devrait s'apprécier au moins au rythme annuel de l'inflation, à long terme.

En raison du contexte actuel difficile du marché immobilier, nous vous invitons cependant à négocier le prix de la maison convoitée. Plus le prix payé se situera en deçà de la valeur marchande actuelle de la propriété, plus fort sera votre effet d'enrichissement à long terme.

Le REER, la caisse de retraite de votre employeur et votre épargne annuelle restent les cartes maîtresses de votre plan d'enrichissement à long terme.

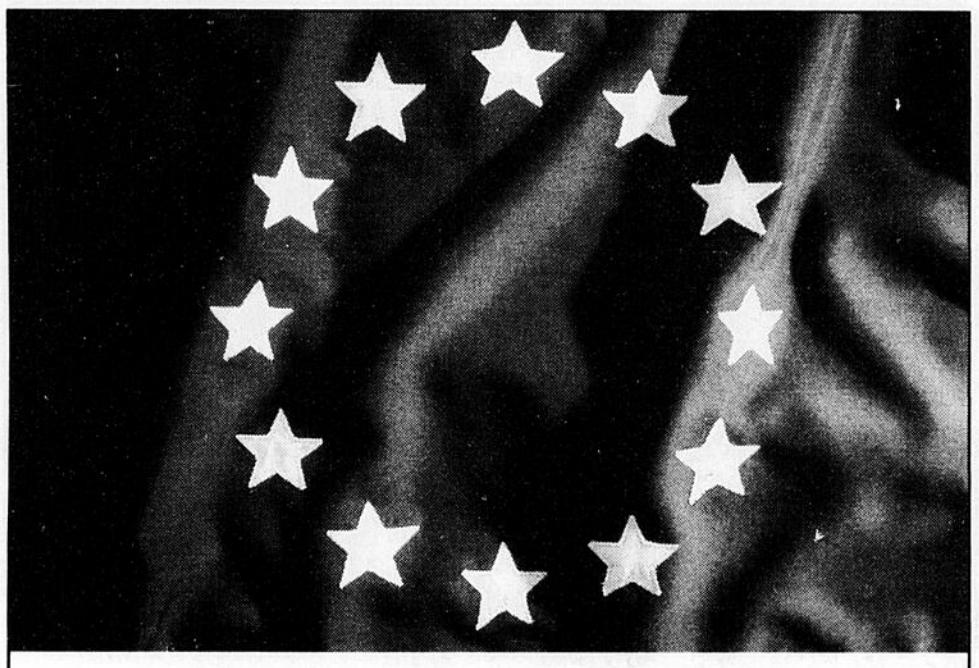
Épargne

Même après avoir acheté votre maison, vous devrez avoir la discipline nécessaire pour épargner, bon an, mal an, 10 % de votre salaire brut annuel, ce taux comprenant vos cotisations et celles de l'employeur à la caisse de retraite privée. Les sommes épargnées en sus de celles versées dans la caisse de retraite de l'employeur devront être en priorité versées dans votre REÉR.

Quant aux reports d'impôt provenant des cotisations au REÉR, vous les utiliserez pour rembourser régulièrement une partie du solde de votre hypothèque.

Vous avez avantage à prendre une hypothèque dont 10 % du solde peut être remboursé chaque année. Nous vous conseillons également d'opter pour une hypothèque à taux fixe de cinq ans.

CLAUDE CHIASSON



L'Union européenne est fière d'accueillir un nouveau membre :

[FONDS BULLOCK EUROPE INITIATIVE]

Pendant que l'Europe se restructure, que les frontières s'abolissent, créant ainsi un immense marché commun, **VOUS.** les investisseurs astucieux, eux, en profitent pour rechercher les possibilités de rendement les plus avantageuses. Spectrum Bullock répond donc à leur besoin avec son nouveau Fonds Bullock Europe Initiative, géré par Warburg Asset Management. Réalistes et prudents, ces gestionnaires investiront vos capitaux dans des sociétés à petite capitalisation, prêtes à saisir sur-le-champ les meilleures occasions d'affaires. Pour obtenir plus de renseignements au sujet de la nouvelle conquête de l'Europe, communiquez dès aujourd'hui avec un courtier ou un représentant en épargne collective. Pour vous procurer un prospectus, composez le 1 800 363-0414 ou faites-en la demande par télécopie au 1 800 539-5421.

FONDS DE PLACEMENT
Spectrum Bullock

Des renseignements importants sur le Fonds Bullock Europe Initiative sont contenus dans le prospectus simplifié. Vous pouvez vous en procurer un exemplaire auprès d'un représentant en épargne collective. Lisez-le attentivement avant d'effectuer des placements. La valeur des parts et le rendement des placements peuvent fluctuer.

AVIS DE NOMINATION

Françoise Duchesne, c.m.a.

Monsieur Claude Leblanc, président du conseil d'administration de Duchesne et Fils ltée, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Françoise Duchesne, c.m.a., au poste de présidente et chef de l'exploitation.

Diplômée en 1981 de l'Université du Québec à Trois-Rivières, Mme Duchesne oeuvre depuis douze ans au sein de l'entreprise, ayant agi à titre de contrôleur pour ensuite occuper le poste de directeur des finances et agir comme secrétaire de la compagnie.

Grâce à ses connaissances et à son expérience Mme Duchesne veillera à la continuité de l'entreprise tout en assurant sa croissance dans le respect de la philosophie et des valeurs existantes.

Duchesne et Fils ltée est une entreprise familiale fondée en 1927 qui franchit de ce fait le cap de la troisième génération.

Sa mission consiste en la fabrication et la distribution de matériaux de construction à travers un réseau de plus de 3 000 clients dans les marchés de l'Ontario, du Québec et des provinces de l'Atlantique.

DUCHESNE

Non au recours à la dette pour investir à la bourse

À la suite de la lecture d'un de vos articles intitulés Il est possible de se construire une rente mensuelle avec les actions à dividende élevé, *je me pose la question suivante : étant donné que ma maison est entièrement payée, devrais-je l'hypothéquer pour acheter ces titres ?*

M.B.
Ottawa

Nous ne recommandons pas le recours à la dette pour investir à la bourse.

Les actions sont, de par leur nature, un investissement plus risqué que les dépôts à terme ou les certificats de dépôt.

Les actions à dividende élevé sont généralement émises par des grandes firmes canadiennes solides financièrement. Ces entreprises comportent un risque intrinsèque moindre que celles de taille plus petite.

En dépit de cela, la valeur marchande des actions des grandes sociétés peut baisser sensiblement advenant un recul général et prononcé des indices boursiers, ce qui arrive souvent en période de récession.

Ces mouvements risquent de vous donner des haut-le-coeur que vous n'apprécierez guère, surtout si vous vous êtes endetté pour acheter ces titres.

De plus, même les grandes entreprises ne sont pas totalement à l'abri de la faillite. Le meilleur exemple : les problèmes financiers de **Royal Trustco** survenus au début des années 1990. (CC)

Forcés de verser des frais de 13,5 % du coût pour vendre ses unités d'un fonds mutuel

Nous avons acheté, pour notre REÉR, des fonds mutuels d'une compagnie d'assurance vie.

Pour en sortir, nous sommes obligés de payer une pénalité commençant à 5 % pour la première année et diminuant ensuite chaque année jusqu'à 0 %.

Nous voulions récemment encaisser nos unités du fonds en question. Le problème : la pénalité de 5 % est calculée sur la valeur marchande du fonds au moment d'encaisser l'unité et non sur son coût à l'achat.

Résultat : la pénalité de 5 % en question équivaut à 13,5 % de notre coût à l'achat. Que faire ?

R.L.
Montréal

Souvent, les fonds qui ne facturent aucuns frais à l'achat des unités exigent en revanche des frais à la vente de ces unités. Ces frais vont en décroissant et disparaissent après six ans, parfois plus. Les frais sont généralement fonction d'un pourcentage décroissant du coût à l'achat de l'unité.

Certains fonds comme le vôtre déterminent les frais de sortie en fonction de la valeur marchande des unités à leur date d'encaissement. Évidemment, ces frais de sortie deviennent très onéreux advenant une hausse sensible de la valeur marchande des unités au fil des ans. Vous avez pu le constater avec votre fonds.

Maintenant, que faire ? À moins que vous ayez des doutes sérieux quant à la qualité de la gestion du fonds, vous devriez conserver vos unités au moins jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de frais de sortie exigés. Évitez cependant d'investir davantage dans ce type de fonds.

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

Qu'arrive-t-il à la Société en commandite Rouyn 1995 ?

Depuis 1985, je suis commanditaire de la Société en commandite Rouyn 1985. La société devait explorer la propriété au Lac Fortune.

Si la mine n'est jamais explorée, qu'arrivera-t-il de l'avoir des commanditaires qui se chiffre à 1 962 161 $?

J.D.
Donnaconna

L'avoir des commanditaires, qui est composé de frais d'exploration reportés, sera radié complètement si aucun travail n'y est effectué, a dit **Jean-Yves Laliberté**, trésorier des **Mines Richmont** (Mtl, *RIC*, 3,20 $).

Toutefois, a ajouté M. Laliberté, Richmont croit encore à la propriété du Lac Fortune.

Des travaux d'exploration pourraient même y être effectués en 1995. La décision sera prise d'ici le mois de juin.

Les 4 458 onces d'or que s'est gagnée la commandite Rouyn 1985 ne sont seront payées que s'il y a une mise en exploitation commerciale du gisement d'or.

FRANÇOIS RIVERIN

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 7 avril 1995

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(ydrx)	6.36	—
Fund-Value(ydr)	9.36	—
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmérRend(i)	4.96	-.56
A.Cdn Rend(ir)	5.93	-1.34
A.GloSant(i)	**6.63**	**+1.10**
A.Rend Poly(ir)	**4.94**	**+.51**
A.RepActifs(ir)	**11.97**	**+.06**
A.US Poly(i)	5.06	-1.45
R.Coréen(yi)	13.15	-4.58
R.Dragon 888(yl)	**7.90**	**+1.34**
R.Europa(yl)	**10.03**	**+2.86**
R.Intl(yi)	**5.74**	**+.12**
R.Mond Rev(ir)	**12.29**	**+1.13**
R.Nippon(yi)	9.85	-1.59
R.Tigre(yi)	12.70	-2.04
AGF C$ SERIES A		
Actions Cdn(lir)	10.69	-.83
Actions Crois(lir)	17.81	-.22
Allemagne(ll)	**17.78**	**+2.13**
Cap Ressources(lir)	**8.47**	**+.59**
Crois & Rev(lir)	13.88	-.14
Crois Amér(li)	10.76	-.46
Crois Asia(li)	13.58	-1.59
Crois Euro(ll)	**8.56**	**+.23**
Dir Chine(li)	7.48	-.27
Japon(ll)	**5.32**	**+.19**
Mond ObiGouv(ll)	**10.47**	**+.19**
Oblig Cdn(lir)	**4.94**	**+.61**
Res Cdn(lir)	**13.87**	**+1.39**
Rev CT Intl(li)	10.43	-.10
Rev Élevé(lir)	**9.54**	**+.21**
Revenu US(li)	10.51	-.10
Spécial(li)	9.50	-.21
Strat Inc(lir)	**9.52**	**+.11**
AGF C$ SERIES B		
Actions Cdn(gir)	10.66	-.84
Actions Crois(gir)	17.76	-.28
Allemagne(gl)	**17.77**	**+2.01**
Crois & Rev(gir)	13.86	-.14
Crois Amér(gi)	10.71	-.37
Crois Asia(gi)	13.54	-1.60
Crois Euro(gl)	**8.50**	**+.12**
Dir Chine(gi)	7.43	-.40
Japon(gi)	5.30	—
Mond ObiGouv(gl)	**10.47**	**+.19**
Oblig Cdn(gir)	**4.94**	**+.61**
Res Cdn(glr)	**13.84**	**+1.39**
Rev CT Intl(gi)	10.37	-.10
Rev Élevé(gir)	**9.53**	**+.11**
Revenu US(gi)	10.51	-.19
Spéciale(gi)	9.47	-.11
Strat Inc(glr)	**9.52**	**+.11**
AGF C$ SERIES C		
Act Crois(ir)	17.81	-.22
Actions Cdn(ir)	10.69	-.83
Allemagne(i)	**17.80**	**+2.01**
Crois & Rev(ir)	13.83	-.14
Crois Amér(i)	10.72	-.46
Crois Asia(i)	13.58	-1.59
Crois Euro(i)	**8.53**	**+.12**
Dir Chine(i)	7.41	-.40
Japon(i)	**5.30**	**+.19**
Mond ObiGouv(i)	**10.46**	**+.19**
Oblig Cdn(ir)	**4.93**	**+.41**
Res Cdn(ir)	**13.90**	**+1.31**
Rev CT Intl(i)	10.42	-.10
Rev Élevé(ir)	**9.52**	**+.21**
Revenu US(i)	10.53	-.19
Spéciale(i)	9.49	-.21
Strategic Inc(ir)	**9.50**	**+.21**
AGF U$ SERIES A		
Allemagne(ll)	**12.78**	**+2.65**
Crois Amér(ll)	**7.73**	**+.13**
Crois Asia(li)	9.76	-1.01
Crois Euro(ll)	**6.15**	**+.65**
Dir Chine(ll)	**5.37**	**+.19**
Japon(ll)	**3.82**	**+.53**
Mond ObiGouv(ll)	**7.53**	**+.80**
Rev CT Intl(ll)	**7.49**	**+.40**
Revenu US(ll)	**7.55**	**+.40**
Spéciale(ll)	**6.83**	**+.44**
AGF U$ SERIES B		
Allemagne(gl)	**12.77**	**+2.57**
Crois Amér(gi)	7.69	—
Crois Asia(gi)	9.73	-1.12
Crois Euro(gl)	**6.11**	**+.66**
Dir Chine(gl)	**5.34**	**+.19**
Japon(gl)	**3.81**	**+.53**
Mond ObiGouv(gl)	**7.52**	**+.67**
Rev CT Intl(gl)	**7.45**	**+.40**
Revenu US(gl)	**7.55**	**+.27**
Spéciale(gl)	**6.80**	**+.29**
AGF U$ SERIES C		
Allemagne(l)	**12.79**	**+2.57**
Crois Amér(i)	7.70	—
Crois Asia(i)	9.76	-1.11
Crois Euro(l)	**6.13**	**+.66**
Dir Chine(l)	**5.33**	**+.19**
Japon(l)	**3.81**	**+.79**
Mond ObiGouv(i)	**7.52**	**+.67**
Rev CT Intl(l)	**7.49**	**+.40**
Revenu US(l)	**7.57**	**+.40**
Spéciale(l)	**6.82**	**+.29**
AGF GESTION		
Allemagne C$ M	**17.86**	**+2.06**
Allemagne U$ M	**12.84**	**+2.64**
Cap Ress C$ P(gr)	**8.50**	**+.59**
AIC GROUP		
Avantageux(lr)	**21.24**	**+1.92**
Divers Cda(lr)	**10.41**	**+1.46**
Marché Nouv(l)	**8.04**	**+1.26**
Valeur(l)	**17.65**	**+1.79**
World Equity(l)	**10.33**	**+.39**
ALTAMIRA		
Act Euro(l)	**11.26**	**+1.72**
Actions(ir)	27.84	-.50
AltaFund(ir)	15.85	-.75
AmérSélect(i)	23.35	-.81
Asie Pacif(yi)	13.75	-.87
CT Revenu(ir)	**12.03**	**+.25**
Capital(ir)	**13.65**	**+.07**
Croissance(ir)	13.40	-.22
Divers Mond(l)	**11.33**	**+.09**
Dividendes(ir)	2.37	—
Découv Mond(l)	**4.00**	**+1.27**
Équilibré(ir)	13.06	—
Grand Soc US(l)	**12.28**	**+2.16**
Japonaises(yi)	4.05	-1.22
Métaux Précieux(ir)	**5.20**	**+2.77**
Obl Etat CT(ir)	**5.29**	**+.38**
Oblig Mond(ir)	**10.26**	**+1.08**
Obligations(ir)	**12.53**	**+1.29**
Reprise(ir)	11.34	-.53
Ressources(ir)	13.06	-.23
Rev&Crois(ir)	7.07	-.42
Revenu(ir)	**7.26**	**+1.11**
AMI PRIVATE CAPITAL		
Equity(ydr)	12.58	-.54
Income(ydr)	9.46	-.07
Optimix(ydr)	11.84	-.21
A.P.P.Q.(n)		
Équilibré(yr)	**12.63**	**+.32**
ATLAS (FONDS)		
Actions Mond(yl)	**13.05**	**+4.15**
Amér GrndCap C$(i)	17.02	-.18
Amér GrndCap U$(i)	**12.23**	**+.33**
Cdn GrndCap(ir)	11.58	-1.36
Crois EmergCdn(ir)	**11.13**	**+1.64**
Divers Cdn(ir)	**10.13**	**+.10**
Équil Amér C$(i)	**11.27**	**+.45**
Équil Amér U$(i)	**8.10**	**+1.00**
Équilibré(ir)	10.14	-.49
Géré Terme C$(yi)	13.60	-.51
Géré Terme U$(yl)	**9.79**	**+.20**
Obl Cdn HtRend(ir)	10.09	-.69
Oblig Cdn(ir)	**9.66**	**+.21**
Occas Amér C$(i)	**10.39**	**+.39**
Occas Amér U$(i)	**7.46**	**+.81**
Rend Amér C$(i)	10.33	-.10
Rend Amér U$(i)	**7.42**	**+.41**
Rend EmergCdn(ir)	9.93	-.30
Rende Cdn(ir)	**10.12**	**+.10**
ValEmerg Am C$(i)	**10.08**	**+.40**
ValEmerg Am U$(i)	**7.24**	**+.84**
BANQUE DE MONTRÉAL		
FC Adv ALENA(d)	**9.11**	**+2.35**
FC Allocation(dr)	11.05	-.30
FC Bond(dr)	**11.03**	**+.83**
FC Equ Index(dr)	12.25	-1.15
FC Eur Crois(d)	**10.39**	**+1.28**
FC Ext Orient(d)	**9.55**	**+.11**
FC Intl Gth(d)	14.06	-.69
FC Jap Crois(d)	9.46	-1.36
FC Marché Dev(d)	**8.16**	**+2.84**
FC Mortgage(dr)	**11.74**	**+.13**
FC Revenu Div(dr)	10.10	-.33
PC AmérCrois(d)	12.00	-.91
PC Crois(dr)	10.06	-1.22
PC Obligiti(d)	**10.89**	**+.75**
PC Ressources(dr)	9.76	-.17
PC Sp Crois(dr)	**8.50**	**+.08**
BANQUE HONGKONG		
Actions(drx)	13.56	-1.09
Américains(d)	**9.75**	**+.33**
Crois Asiatique(d)	10.27	-1.20
Crois Euro(d)	**10.27**	**+.85**
Équilibré(drx)	12.25	-.13
Faile Cap(dr)	10.13	-.23
Hypothécaire(drx)	**10.63**	**+.16**
Nouv Marches(d)	**8.22**	**+1.78**
Oblig Cdn(drx)	**10.54**	**+.71**
Oblig Intl(dx)	**10.58**	**+.26**
Revenu Div(dr)	10.05	-.44
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibrée(ydr)	**10.36**	**+.07**
Obligations(ydr)	9.82	-.01
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(ll)	**8.25**	**+.65**
Act Cdn(lir)	12.06	-.70
Act Intl(ll)	**6.02**	**+1.95**
Équilibré(lir)	**11.60**	**+.25**
Pet Cap(lir)	**4.87**	**+.61**
Revenu(lirx)	**10.08**	**+.77**
BNP (CDA) FONDS		
Actions(ydr)	30.50	-.23
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
Act Amér(i)	**6.22**	**+.16**
Act Cdn(ir)	6.23	-.48
Act Intl(i)	**6.96**	**+1.46**
Act Mond(i)	**15.75**	**+1.09**
Cdn Pet Cap(ir)	7.39	—
Crois Amér(i)	21.17	-.14
Equilibré(ir)	4.61	—
Immobiliers(i)	**9.53**	**+.11**
Mond Equil(ir)	13.58	-.37
Mond Pet Soc(i)	**15.72**	**+.06**
Obligations(lr)	**5.06**	**+.80**
RER MondStrat(ir)	**5.37**	**+.37**
RER N.A.Strat(ir)	**5.24**	**+.19**
Ressources(ir)	16.97	-.18
Revenus(lir)	8.91	-.22
BULLOCK (FONDS)		
Accrois A(lir)	3.45	-.58
Accrois B(gir)	3.42	-.58
Accrois C(ir)	3.44	-.58
Accrois D(ir)	3.45	-.58
Amr A U$(li)	14.61	-1.81
Amr D U$(i)	14.62	-1.88
Américain A(li)	20.33	-2.35
Américain B(gi)	20.34	-2.40
Américain C(i)	20.30	-2.40
Américain D(i)	20.35	-2.35
Canadien(ir)	7.13	-1.11
DynAsiat A(li)	9.57	-1.95
DynAsiat B(gi)	9.50	-1.96
DynAsiat C(i)	9.53	-2.06
Euro Init A(li)	10.12	—
Euro Init B(gi)	10.12	—
Euro Init C(i)	10.12	—
MrchsProm A(ll)	**8.41**	**+2.56**
MrchsProm B(gl)	**8.39**	**+2.57**
MrchsProm C(l)	**8.47**	**+2.54**
ObligGlo A(ll)	**10.48**	**+1.06**
ObligGlo B(gl)	**10.44**	**+1.06**
ObligGlo C(i)	**10.46**	**+.97**
OptimaxUS A(ll)	**11.04**	**+.82**
OptimaxUS B(gl)	**11.01**	**+.92**
OptimaxUS C(i)	**10.97**	**+.92**
StratPlac A(lir)	11.58	-.60
StratPlac B(gir)	11.51	-.60
StratPlac C(ir)	11.52	-.60
StratPlac D(ir)	11.60	-.60
CALPA(n)		
Act Gyro(r)	10.97	-.45
Oblig Gyro(r)	**9.77**	**+.83**
CAMAF(n)		
Camal(ydr)	**10.40**	**+.39**
CANADA TRUST		
Ev AmeriGth(dr)	**11.14**	**+1.00**
Ev AsiaGth(dr)	8.22	-1.20
Ev Balanced(dr)	**13.73**	**+.15**
Ev Bond(dr)	**10.82**	**+.74**
Ev EmergMkts(d)	**9.81**	**+.41**
Ev EuroGth(dr)	**8.85**	**+2.55**
Ev Intl Equ(d)	**19.70**	**+.82**
Ev Mortgage(dr)	**58.60**	**+.19**
Ev Nor Amer(d)	31.29	-.10
Ev Oblig Intl(dr)	**10.80**	**+.56**
Ev Revenu Div(dr)	10.12	-.39
Ev Spec Equ(dr)	16.84	-.36
Ev Stock(dr)	14.30	-.97
Ev US Equity(d)	**15.09**	**+.07**
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine(i)	**8.40**	**+5.13**
Américain(i)	**8.27**	**+.49**
Cdn Growth(ir)	6.42	-.47
Equil Cdn(ir)	6.54	—
Equil Intl(i)	**10.54**	**+1.15**
Européen(i)	**5.97**	**+2.05**
Marchés Nouv(i)	**6.88**	**+1.62**
Mondial(i)	**8.57**	**+.47**
Nouv Asiatiques(i)	9.29	-.32
Oblig Cdn(ir)	**5.04**	**+1.00**
Oblig Mondiales(i)	**4.97**	**+1.64**
Pacifique(i)	16.10	-.06
RER Act Mond(ir)	**4.85**	**+.83**
RER Equil Intl(i)	**10.57**	**+2.22**
RER Obl Mond(ir)	**4.87**	**+1.46**
Rev Nouv Monde(i)	**9.04**	**+3.43**
Revenu Cdn(ir)	**10.51**	**+.29**
sect Am Latine(i)	**7.45**	**+5.08**
sect Américain(i)	**7.73**	**+.39**
sect Cdn(i)	5.36	-.56
sect Crt Terme(i)	**6.96**	**+.14**
sect Européen(i)	**6.15**	**+1.99**
sect Mondial(i)	**9.60**	**+.52**
sect Mrch Nouv(i)	**6.04**	**+1.68**
sect Nouv Asia(i)	9.09	-.33
sect Pacifique(i)	11.05	-.09
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$(i)	**6.04**	**+5.78**
Américain U$(i)	**5.94**	**+1.02**
Dyn Dividend(ir)	5.29	-.19
Dyn Europe(i)	**11.43**	**+1.15**
Dyn Far East(i)	**9.87**	**+.51**
Dyn Fund Cda(ir)	15.28	-.59
Dyn Glo Bond(ir)	6.17	-.16
Dyn Glo Partner(i)	**10.05**	**+.50**
Dyn Green(i)	4.99	-.80
Dyn Income(ir)	5.42	—
Dyn Intl(i)	**6.69**	**+1.98**
Dyn Mgd Ptfl(ir)	8.24	-.12
Dyn Partners(ir)	**7.74**	**+.52**
Dyn Prec Met(ir)	**2.15**	**+.94**
Titres d'Etat(lir)	**9.29**	**+.22**
ELLIOTT & PAGE		
EP Amer Gth(i)	**13.44**	**+.67**
EP Asian Gth(i)	**9.39**	**+2.18**
EP Balanced(ir)	10.89	-.09
EP Bond(ir)	**7.86**	**+.38**
EP Emerg Mkts(i)	**8.78**	**+1.27**
EP Equity(ir)	10.72	-.65
EP Glo Balanced(i)	**10.47**	**+.96**
EP Glo Bond(i)	**11.04**	**+.82**
EP Glo Equity(i)	**9.67**	**+.94**
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(ygir)	9.98	—
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	7.66	-.33
Équilibré(ygdr)	10.63	-.15
Obligations(ygdr)	**9.71**	**+.09**
FIDELITY C$		
Amér Latine(i)	**5.70**	**+4.20**
Cap Crois(ir)	16.83	-.36
Cr & Rev Cdn(ir)	14.00	-.21
Crois Amérique(i)	19.81	-1.10
Crois Euro(i)	**14.28**	**+.99**
Crois Japon(i)	10.07	-.79
Expansion Cda(ir)	11.06	-.81
Ext-Orient(i)	21.93	-1.31
Mixte Mondial(i)	11.26	-.62
Ob Mar Emerg(i)	**7.72**	**+3.07**
Oblig Cdn(ir)	**10.58**	**+.47**
Pet Cap AmÇr(i)	10.40	-1.79
Portfil Intl(i)	16.43	-.06
Ptl Mar Emerg(i)	**10.21**	**+.29**
RER Obl Mond(ir)	**9.56**	**+.84**
Rev Cda(ir)	**10.19**	**+.20**
Revenus N.A.(i)	8.68	—
Rép Actif Cdn(ir)	10.50	-.66
FIDELITY U$		
Amér Latine U$(i)	**4.10**	**+5.13**
Crois Amér U$(i)	14.24	-.42
Crois Euro U$(i)	**10.27**	**+1.78**
Crois Japon U$(i)	7.24	—
Ext-Orient U$(i)	15.77	-.57
Mixte Mond U$(i)	**8.09**	**+.12**
ObMarEmerg U$(i)	**5.55**	**+3.74**
PetCapAmér U$(i)	7.48	-1.06
Port Intl U$(i)	**11.81**	**+.68**
Ptl MarEmerg U$(i)	**7.34**	**+.96**
RER ObiMondU$(ir)	**6.87**	**+1.48**
Rev N.A. U$(i)	**6.24**	**+.65**
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(yir)	**5.33**	**+1.09**
FIRST MARATHON SECURITIES		
MarathonEqu(ir)	**8.68**	**+3.87**
FONDS DES PROF DU QUÉBEC(n)		
Actions Cdn(ydrx)	13.64	-.13
Actions Intl(ydx)	**13.73**	**+1.50**
Value Line(i)	16.23	-.33
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Ext-Orient(yd)	**9.46**	**+.32**
Actions Cdn(dr)	6.51	-.31
Actions Euro(d)	**12.04**	**+1.01**
Actions Japon(yd)	9.07	-.98
Actions US(d)	10.14	-.20
Équilibré(dr)	5.73	—
Hypothèques(dr)	**10.28**	**+.19**
Obl Itl RER(dr)	9.88	-.50
Oblig-Gouv(dr)	**5.24**	**+.19**
INVESTORS INC.		
Act Cdn(dr)	8.87	-.80
BiensImmobil(ydr)	4.43	—
Crois Mond(d)	**6.95**	**+.04**
Crois Plus(d)	**6.53**	**+.05**
Crois Retr(dr)	6.76	-.66
Crois US(d)	21.65	-.06
Croissance(d)	7.85	-.24
Dividendes(dr)	10.55	-.29
Européen(d)	**7.21**	**+.95**
Global(d)	**8.31**	**+.02**
Global Oblig(gd)	**5.64**	**+.50**
Hypothécaire(gdr)	**4.92**	**+.18**
Japonais(d)	18.14	-.48
Mutuel(dr)	10.04	-.38
Nord-Amér(d)	11.91	-.32
Oblig Gouv(gdr)	**4.52**	**+.67**
Oblig Soc(gdr)	**10.07**	**+.29**
Pacifique(d)	11.48	-.05
Retraite(dr)	12.28	-.84
RetraitePlus(dr)	6.22	-.16
Revenu(gdr)	**5.24**	**+.42**
Revenu Plus(dr)	**5.31**	**+.08**
Répartition(dr)	4.88	-.43
Spécial(d)	15.51	-.44
Summa(dr)	5.79	-.74
JONES HEWARD		
JH Amér C$(i)	**11.40**	**+.10**
JH Amér U$(i)	**8.19**	**+.64**
JH Equil(ir)	14.03	-.43
JH FondsLtÇe(ir)	11.35	-.51
JH Oblig(ir)	**10.02**	**+.65**
LASALLE (FONDS)(n)		
Équilibrée(ydr)	5.48	—
LAURENTIAN		
Act Amér(d)	9.55	-.83
Act Cdn(dr)	6.95	-.71
Act Spéc(dr)	**6.51**	**+.77**
Asie Pacifique(d)	5.03	-.59
Com'wealth(d)	8.28	-.12
Dividendes(dr)	8.10	-.12
Equil Cdn(dr)	6.00	-.33
Equil Glo(d)	**6.57**	**+.15**
Europe(d)	**5.12**	**+.99**
Internat'l(d)	11.13	-.27
Marchés Emerg(d)	**5.02**	**+3.29**
Oblig Gouv(dr)	**5.29**	**+.19**
Revenu(dr)	**4.27**	**+.47**
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American(i)	11.82	-.69
Ind Mort Sec(lr)	**1.27**	**+.43**
Indust Bal(lr)	**5.83**	**+.43**
Indust Bond(lr)	**11.27**	**+1.03**
Indust Div(ir)	9.72	-.44
Indust Eq(lr)	**5.60**	**+.88**
Indust Future(ir)	7.72	-.98
Indust Gwth(ir)	16.16	-.47
Indust Hor(ir)	6.23	-.53
Indust Inc(lr)	**8.24**	**+.73**
Indust Pens(ir)	5.41	-.07
Indust SCP(gr)	12.39	-.24
MACKENZIE INDUSTRIAL U$		
Ind American(i)	8.49	-.15
MACKENZIE IVY C$		
Canadien(ir)	12.24	-.52
Enterprise(ir)	**2.20**	**+.20**
Foreign Equity(i)	12.15	-.08
Growth&Income(ir)	**10.57**	**+.03**
Hypothèques(ir)	**1.91**	**+.17**
Pro Cap 93(gr)	12.01	-.05
Pro Cap 94(gr)	11.13	-.10
MACKENZIE IVY FUNDS U$		
Foreign Equity(i)	**8.73**	**+.46**
MACKENZIE SENTINEL C$		
Amer Equity	11.81	-.69
Cda Bond(lr)	**10.54**	**+1.24**
Cda Equity(lr)	12.02	-.50
Global	**12.04**	**+.76**
MACKENZIE SENTINEL U$		
Amer Equity	8.48	-.15
MACKENZIE UNIVERSAL		
Act Cdn(r)	**11.66**	**+1.06**
Amer Fort Crois(i)	7.99	-2.28
Americas(i)	**10.21**	**+.75**
Euro Occasions(i)	**5.35**	**+1.14**
Ext Orient(i)	4.54	-1.40
Japon(i)	4.12	-1.56
Mond Act(i)	**8.39**	**+.77**
Mond Crois REER(lr)	**4.85**	**+.69**
Mond Equ REER(lr)	**4.79**	**+.50**
Mond FortCr(i)	**4.31**	**+.64**
Mond MétPréc(lr)	**5.18**	**+.28**
Mond Rep Actif(i)	5.25	-.22
Ressources Cdn(lr)	**9.18**	**+.81**
Rev Mond RER(lr)	**4.87**	**+.54**
Strat Oblig(l)	**5.07**	**+.06**
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
Act Cdn	**8.38**	**+1.60**
Am Fort Crois(i)	5.75	-1.76
Americas(l)	**7.34**	**+1.29**
Euro Occasions(l)	**3.84**	**+1.68**
Ext Orient(i)	3.26	-.87
Japon(i)	2.96	-1.04
Mond Act(l)	**6.03**	**+1.31**
Mond Equ REER(lr)	**3.44**	**+1.04**
Mond FortCr(l)	**3.09**	**+1.18**
Mond MétPréc(lr)	**3.73**	**+.82**
Mond Rep Actif(l)	**3.77**	**+.32**
Ressources Cdn(l)	**6.60**	**+1.35**
Rev Mond RER(l)	**3.50**	**+1.08**
Strat Oblig(l)	**3.64**	**+.59**
MANUVIE-CABOT		
Act Cdn(dr)	10.57	-.78
Cdn Crois(dr)	8.11	-.25
Divrs Oblig(dr)	**9.52**	**+.34**
Itl Act(d)	10.52	-.08
Val Emerg(dr)	8.44	-.32
Valeurs Sûres(dr)	10.62	-.79
MD (GESTION)		
Act Amér MD	14.64	-.41
Actions MD(r)	11.32	-.61
Dividendes MD(rx)	10.35	-.03
Équilibré MD(r)	**12.54**	**+.16**
Immeub MD A(yr)	12.10	—
Immeub MD B(y)	11.72	—
March Emerg MD	**9.64**	**+.73**
Monétaire MD(r)	**60.70**	**+.13**
Oblig MD(r)	**17.38**	**+.52**
Oblig Mond MD	**11.23**	**+.45**
Plac Avenir MD	**7.15**	**+1.13**
Sélectif MD(r)	9.65	-.92
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(lr)	**5.30**	**+.76**
MONTREAL TRUST GROUP		
Actions(dr)	26.63	-.81
Dividendes(dr)	**9.15**	**+.30**
Équilibré(dr)	12.19	-.23
Hypothèques(dr)	**10.26**	**+.06**
Internat'l(d)	**33.06**	**+.84**
Rend Global(dr)	12.20	-.14
Revenu(dr)	**8.49**	**+.33**
MUTUELLE (GROUPE)		
Amérifonds(ld)	11.14	-.53
Divers 25(ldr)	**11.79**	**+.02**
Divers 40(ldr)	**13.27**	**+.04**
Divers 55(ldr)	13.59	-.23
FIC(ldr)	10.34	-1.66
Obligations(ldr)	**10.50**	**+.55**
Supér Amér(d)	11.19	-.63
Supér Crois(dr)	13.91	-.14
Supér Divers(dr)	10.30	-.25
Supér Hypo(dr)	**10.04**	**+.58**
Supér Intl(d)	**12.17**	**+.58**
Supér Oblig(dr)	**9.89**	**+.59**
Supér Sécur(dr)	11.75	-.50
Varifonds(ldr)	14.31	-.46
NATCAN		
Actions Cdn(dr)	10.30	-.29
Actions US(d)	10.85	-.28
Dividendes(dr)	**10.38**	**+.10**
Oblig Cdn(dr)	**9.39**	**+.64**
NATIONAL TRUST		
Actions Intl(yd)	**9.46**	**+1.57**
American Eq(yd)	10.82	-1.53
Balanced(ydrx)	12.28	-.40
Cdn Bond(ydrx)	**10.88**	**+.86**
Cdn Equity(ydrx)	9.54	-.64
Dividend(ydrx)	10.56	-.43
Marchés Emerg(yd)	**7.25**	**+.39**
Mortgage(ydrx)	**9.84**	**+.13**
Oblig Itl RER(ydrx)	**10.28**	**+.35**
Special Equ(ydr)	12.26	-.38
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(yrx)	34.26	-.12
Équilibré(yrx)	**38.04**	**+.22**
International(yrx)	9.17	-.26
MM(yrx)	**34.21**	**+.14**
Obligations(yrx)	**34.80**	**+.33**
ORBIT GROUP(n)		
World(yll)	**6.00**	**+.55**
PHN GROUP		
Bal Pens Tr	11.93	-.25
Balanced(dr)	11.42	-.17
Bond(dr)	**8.54**	**+.47**
Canadian(dr)	26.32	-.98
Div Inc(dr)	18.24	-.71
Intl Equity(d)	**10.32**	**+.10**
N.A. Equity(d)	**10.68**	**+1.33**
Pooled	41.66	-.97
RRSP(dr)	14.70	-.74
ST Bond Mtg(dr)	**9.44**	**+.32**
US Equity(d)	41.78	-.81
US Pool PEN	176.30	—
Vintage Fd(r)	22.14	-.76
PRET ET REVENU(n)		
Américain(yd)	42.24	-.65
Canadien(ydr)	11.95	-.68
Dividende(ydr)	9.95	-1.12
Fonds H(ydr)	**5.07**	**+.00**
International(yd)	**10.10**	**+1.92**
Mond Oblig(yd)	9.99	-.00
Obligations(ydr)	10.41	-.01
Retraite(ydr)	31.87	-.24
PROSPÉRITÉ(n)		
La Prospérité(l)	**10.78**	**+.53**
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
Actions Amér(ld)	5.48	-.71
Actions Glo(ld)	**5.45**	**+1.19**
Capital(ldr)	**9.62**	**+.73**
Dividendes(ldr)	5.67	-.30
Mixte(ldr)	**6.23**	**+.47**
Mét Préc(ldr)	**7.56**	**+1.49**
Res Nat(ldr)	**8.10**	**+1.15**
Revenu(ldr)	**5.04**	**+.78**
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(ygir)	**10.47**	**+1.32**
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Cdn(ygir)	12.89	—
GESTION RENDEMENT TOTAL		
Commax Hedge(ldr)	**4.87**	**+.01**
Global Telco(ldr)	**4.67**	**+.51**
Rend Total(yd)	**5.14**	**+1.14**
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	**9.74**	**+2.58**
ROYCOM (GROUPE)		
Summit Imm(ygix)	12.08	—
Summit TDF(ygirx)	11.62	—
ROYFUND (GROU

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %
Croissance(ldr)	12.62	-1.12
Govt Bond(dr)	**9.38**	**+.51**
Revenu(ldr)	**9.80**	**+.50**
Strata40(ldr)	11.71	-.23
Strata60(ldr)	12.28	-.45
Tactical(dr)	10.60	-.59
STRATÉGIE GLOBALE		
Ti Immob(i)	7.42	-1.33
Ac Amér C$(i)	10.57	-.38
Act Amér U$(i)	**7.60**	**+.26**
Actions Mond(i)	**19.70**	**+.36**
Amér Crois C$(i)	**14.84**	**+1.30**
Amér Crois U$(i)	**10.66**	**+1.81**
Amér Latine(i)	**5.23**	**+3.36**
Asiatique(i)	6.47	-1.82
Cda Crois(ir)	17.72	-1.17
Cdn Petit Cap(ir)	**10.94**	**+.64**
Div Act Mond(ir)	9.82	-.10
Div Amér(ir)	**10.88**	**+.93**
Div AmérLatine(ir)	**4.46**	**+3.48**
Div Crois(ir)	**10.22**	**+.49**
Div Européen(ir)	**16.93**	**+1.56**
Div Japon +(ir)	5.09	-.97
Div Obl Etrgr(irx)	**13.98**	**+.29**
Div Or +(ir)	**7.83**	**+2.49**
Div Titre CT(irx)	9.97	-.40
Divr Asiatique(ir)	5.43	-1.81
Européen +(i)	**11.48**	**+1.41**
Japon(i)	**13.85**	**+.36**
Mond Equil(i)	10.42	-.19
Mond Soc Emerg(i)	**11.55**	**+.09**
Multirevenu(irx)	16.93	-.59
Obl Etrang C$(ix)	**14.27**	**+.21**
Obl Etrang U$(ix)	**10.25**	**+.69**
Oblig Div(irx)	**10.60**	**+.57**
Oblig Mondial(ix)	**9.86**	**+.61**
Obligataire(irx)	**6.03**	**+.33**
TALVEST (FONDS)		
Amér Crois C$(i)	**20.80**	**+.10**
Amér Crois U$(i)	**14.96**	**+.67**
Amér Divrs C$(i)	**5.78**	**+.17**
Amér Divrs U$(j)	**4.15**	**+.48**
Croissance(ir)	10.78	-1.01
Diversifié(ir)	6.54	-.30
Glo Divrs(i)	**7.73**	**+.65**
Nouv Économie(ir)	4.66	-1.27
Obl Cdn Dev(irx)	**5.54**	**+.36**
Obligations(irx)	**10.34**	**+.39**
REER Glo(ir)	**6.23**	**+.16**
Revenu(irx)	**10.70**	**+.19**
TALVEST (LSVCC)(n)		
CMDF(ygir)	10.00	—
TD LIGNE VERTE		
Act Cdn(dr)	13.78	-1.24
Act Optimal(dr)	9.73	-.33
Amér IndexÇ(d)	**9.18**	**+1.13**
Cdn Indexé(dr)	6.61	-1.19
Crois Asiatique(d)	8.74	-1.52
Crois Equil(dr)	10.95	-.41
Crois Euro(d)	**10.63**	**+.68**
Crois Japon(d)	**9.78**	**+.20**
Crois Lat Amér(d)	**6.49**	**+5.08**
Crois N.A. A(d)	11.50	-1.33
Dividendes(dr)	12.06	-2.38
Emrg Mkts(d)	**13.36**	**+1.63**
Hypothécaire(dr)	**10.81**	**+.18**
Intl Equity(d)	**13.85**	**+.34**
Intl Sélect(d)	11.27	-.30
Métaux Précieux(dr)	**11.87**	**+4.92**
Obl RER Intl(dr)	**10.48**	**+.56**
Obl Rend RÇel(dr)	**10.14**	**+.80**
Oblig Cdn(dr)	**10.85**	**+.76**
ObligGouvCdn(dr)	**10.34**	**+.56**
ObligGouvGlo(d)	**11.42**	**+.57**
Res Energét(dr)	10.24	-1.03
Ressource(dr)	10.22	-.63
Rev CT(dr)	**9.56**	**+.17**
Rev Equil(dr)	11.37	-.22
Sci & Tech(d)	13.52	-2.98
TitresHypo(dr)	**10.24**	**+.06**
Valeurs Sûres(dr)	11.02	-.99
TD PENSION POOLED		
Crois Equil	10.32	-.40
Crois N.A."B"	11.51	-1.32
Oblig Cdn	**10.24**	**+.70**
Rev Equil	10.26	-.20
Val Sûres	10.26	-.98
TEMPLETON GROUP		
Balanced(iir)	**6.30**	**+.48**
Cdn Asset All(ir)	5.09	—
Cdn Bond(ir)	**5.07**	**+.80**
Cdn Stock(ir)	6.04	-.17
Emerg Mkts C$(i)	**7.67**	**+1.86**
Emerg Mkts U$(i)	**5.51**	**+2.42**

Fonds	VANPA	Chg. %
Glo Balanced C$(i)	**5.15**	**+.78**
Glo Balanced U$(i)	**3.70**	**+1.37**
Glo Bond C$(i)	**9.81**	**+.93**
Glo Bond U$(i)	**7.05**	**+1.44**
Glo Small C$(i)	9.11	—
Glo Small U$(i)	**6.55**	**+.61**
Growth C$(i)	**8.18**	**+1.11**
Growth U$(i)	**5.88**	**+1.73**
Intl Bal C$(i)	**5.02**	**+1.41**
Intl Bal U$(i)	**3.61**	**+1.98**
Intl Stock C$(i)	**9.67**	**+2.22**
Intl Stock U$(i)	**6.95**	**+2.81**
TRADEX		
Actions(yr)	**8.95**	**+.45**
Obligations(yrx)	**9.00**	**+.67**
TRIMARK (GESTION)		
Amériques C$(i)	**5.29**	**+1.15**
Amériques U$(i)	**3.80**	**+1.60**
TRI Indo-pac C$(i)	4.98	—
TRI Indo-pac U$(i)	**3.58**	**+.56**
TRIMARK C$(ii)	19.51	-.15
TRIMARK U$(ii)	**14.03**	**+.43**
TRIm Cdn(iir)	**16.46**	**+.30**
TRIm CroRev(iir)	**6.66**	**+.30**
TRI Act REER(gir)	**7.99**	**+.13**
TRi CroSél C$(i)	10.16	-.10
TRi CroSél U$(i)	**7.31**	**+.55**
Tri EquSél(ir)	**7.06**	**+.28**
Trim CdnCroSél(ir)	**7.14**	**+.14**
Trim Obl Avan(ir)	**5.24**	**+.96**
Trim Obl Cdn(ir)	**5.25**	**+.77**
Trim RevGouv(ir)	**4.82**	**+.21**
TRUST GENERAL		
Act Amér(yd)	**32.37**	**+.37**
Act Cdn(ydrx)	27.51	-.21
Croissance(ydr)	**16.44**	**+.91**
Équilibré(ydrx)	**11.06**	**+.27**
Hypothèques(ydrx)	**10.94**	**+.66**
Internat'l(yd)	**17.27**	**+3.98**
MM(ydrx)	**10.09**	**+.12**
Obligations(ydrx)	**10.06**	**+.13**
TRUST ROYAL		
Act Cdn(dr)	14.18	-.44
Act Japon(d)	15.55	-.43
ActAmér C$(d)	12.02	-.66
ActAmér U$(d)	8.64	-.12
Av Crois(dr)	13.10	-.07
Av Revenu(dr)	**11.40**	**+.11**
Av équil(dr)	**12.50**	**+.03**
Crois Asia(d)	11.19	-1.63
Crois Euro(d)	**12.07**	**+1.43**
Crois&Rev(dr)	9.47	-.49
Énergétique(dr)	11.48	-.28
Hypothéc(dr)	**10.42**	**+.04**
Immobilier(ydr)	8.70	—
Mét Préc(dr)	**14.24**	**+3.46**
Oblig Intl(dr)	12.69	-.09
Obligations(dr)	**9.59**	**+.51**
Spéc Crois(dr)	12.70	-.07
ZweigCr C$(d)	14.00	-.10
ZweigCr U$(d)	**10.06**	**+.44**
20/20 FUNDS INC C$		
Amér Latine(i)	**4.19**	**+2.70**
AmérRépAct(i)	**13.78**	**+.29**
Asie-Pacifique(i)	11.42	-.78
Cdn Crois(ir)	15.76	-.57
CdnRépAct(ir)	**4.16**	**+.24**
Crois Active(i)	11.91	-.92
Dividendes(ir)	12.40	-.56
Emerg Mkts(i)	**3.99**	**+3.10**
Euro Repart(i)	**5.27**	**+.96**
Indien(i)	**4.19**	**+2.20**
Intl RER(ir)	4.72	—
Mondial(i)	**11.84**	**+.59**
Oblig Mond(i)	**9.42**	**+.54**
Oblig RER(ir)	**4.60**	**+.48**
Revenu(ir)	**9.06**	**+.44**
Ttr Actif RER(ir)	4.34	-1.81
US CT Ht Rend(i)	5.00	-.30
Valeur Intl(i)	**20.69**	**+.88**
20/20 FUNDS INC U$		
Amér Lat U$(i)	**3.01**	**+3.25**
AmérRépAct U$(i)	**9.90**	**+.83**
Asie-Pac U$(i)	8.21	-.25
Crois Actv U$(i)	8.56	-.38
Emerg Mkts U$(i)	**2.87**	**+3.65**
Euro Repart U$(i)	**3.79**	**+1.50**
Indien U$(i)	**3.01**	**+2.74**
Mondial U$(i)	**8.51**	**+1.14**
Oblig Mond U$(i)	**6.77**	**+1.08**
US CT HtRnd U$(i)	**3.59**	**+.23**
Valeur Intl U$(i)	**14.87**	**+1.42**
UNITED GROUP		
Amer Equity(i)	**14.09**	**+.71**

Fonds	VANPA	Chg. %
Amer Gth C$(i)	10.62	-1.30
Amer Gth U$(i)	7.63	-.78
Cdn Bond(ir)	**4.41**	**+.68**
Cdn Equity(ir)	15.59	-.83
Cdn Growth(ir)	17.44	-.80
Cdn Mortgage(ir)	**5.11**	**+.20**
Cdn P'folio(ir)	12.87	-.08
Glo Equity(i)	**12.57**	**+.24**
Glo Growth(i)	9.77	-.20
Glo P'folio(i)	**13.11**	**+.08**
Glo Telecomm(i)	10.91	-.09
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gl)	**12.82**	**+.94**
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(ylr)	5.76	-.03

FONDS MONÉTAIRES ...Cour.	Eff.
ADMAX REGENT GROUP	
A.Rend Esp(yir) 6.41	6.62
AGF GESTION	
MM $US(ii) 4.88	5.00
SrAMM(iir) 7.15	7.41
SrBMM(gir) 6.62	6.84
SrCMM(ir) 7.16	7.42
AIC GROUP	
MM(ir) 7.71	8.01
AMI PRIVATE CAPITAL	
MMF(dr) 6.73	6.96
ATLAS (FONDS)	
B-Trés(ir) 6.75	6.98
MM(ir) 6.85	7.09
MM US(i) 4.85	4.97
BANQUE DE MONTRÉAL	
FC MMF(dr) 6.53	6.74
PC BTrés(dr) 6.65	6.87
BANQUE HONGKONG	
MM(dr) 7.31	7.58
BEUTEL GOODMAN(n)	
MM(ir) 6.98	7.22
BNP (CDA) FONDS	
MM(ydrx) 6.03	6.21
BPI CAPITAL MANAGEMENT	
B-Trés(ir) 6.90	7.14
CANADA TRUST	
Ev MMF(dr) 6.56	6.78
CI MUTUAL FUNDS C$	
MM(ir) 6.98	7.22
CI MUTUAL FUNDS U$	
MM US(i) 6.26	6.46
CIBC (PLACEMENTS INC.)	
B-Trés(dr) 6.64	6.86
MM(dr) 6.79	7.02
MM $US(d) 4.87	4.99
PrBTrés(dr) 7.38	7.65
CONCORDE	
MM(ydr) 6.95	7.19
DESJARDINS (FONDS)	
MM(ydr) 6.27	6.46
DYNAMIC GROUP	
Dyn MMF(ir) 7.49	7.77
ELLIOTT & PAGE	
B-Trés(gir) 5.94	6.12
EP Mon(iir) 7.46	7.74
FICADRE (FONDS)	
MM(ydr) 6.58	6.80
FIDELITY C$	
CTCdn(ir) 6.86	7.10
FIDELITY U$	
US MMF(i) 4.76	4.87
GBC FUNDS(n)	
MM(yir) 6.78	7.01
GUARDIAN (GROUPE)	
MM Cdn(ir) 7.12	7.37
MM US(ir) 5.34	5.48
HERCULES (LES FONDS)	
MM(ir) 6.87	7.11
MM US$(yi) 4.54	4.64
HODGSON ROBERTON LAING	
HRL$$Inst(dr) 7.32	7.59
HYPERION (LES FONDS)	
MM(ir) 6.88	7.12
INVESNAT BANQUE NATIONALE	
Liquid(dr) 7.23	7.49
MMF(dr) 6.61	6.83
US MMF(dr) 4.78	4.89
INVESTORS INC.	
MM(dr) 6.57	6.79
JONES HEWARD	
JH MM(iir) 6.92	7.16
LAURENTIAN	
MM(dr) 6.93	7.17
MACKENZIE INDUSTRIAL C$	
CS Mgt(iir) 7.58	7.87
Sh Term(gir) 6.21	6.40

Fonds	VANPA	Chg. %
MACKENZIE IVY C$		
CTerme(r) 6.93	7.17	
MACKENZIE SENTINEL C$		
MMF(r) 7.21	7.47	
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
US MM(i) 4.15	4.24	
MANUVIE-CABOT		
MM(dr) 6.90	7.14	
MONTRÉAL TRUST GROUP		
MM(dr) 6.15	6.34	
MUTUELLE (GROUPE)		
MM(dr) 7.38	7.65	
NATCAN		
T-Bill(dr) 6.86	7.10	
NATIONAL TRUST		
MMF(ydrx) 6.01	6.19	
PHN GROUP		
MMF(dr) 7.60	7.89	
US MMF(dr) 5.52	5.67	
PRET ET REVENU(n)		
MM(ydr) 6.49	6.70	
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
MM(dr) 6.25	6.45	
ROYFUND (GROUPE)		
B-T Cdn(dr) 7.05	7.30	
MM(dr) 6.78	7.01	
MM US(dr) 4.78	4.89	
SAGIT GROUP		
TC MMF(ir) 7.56	7.85	
SCEPTRE FUNDS		
MMF(dr) 6.34	5.54	
SCOTIA (PLACEMENTS)		
B-Trés(dr) 6.77	7.00	
MM(dr) 6.75	6.98	
PrBTrés(dr) 7.16	7.42	
SPECTRUM		
CT A(iir) 6.18	6.37	
CT B(gir) 6.18	6.37	
CT C(ir) 6.18	6.37	
CT D(ir) 6.18	6.37	
Épargne(i) 6.46	6.67	
STRATA (FONDS)		
CTerme(dr) 6.00	6.18	
STRATÉGIE GLOBALE		
B-Trés(gir) 7.25	7.51	
Ep US(ir) 5.21	5.35	
TALVEST (FONDS)		
Monét(iir) 6.79	7.03	
TD LIGNE VERTE		
B-T Cdn(dr) 6.65	6.87	
MM Cdn(dr) 6.75	6.98	
MM US(dr) 5.03	5.16	
TD PENSION POOLED		
MM 7.57	7.86	
TEMPLETON GROUP		
T-Bill(ir) 7.13	7.39	
TRIMARK (GESTION)		
IntCrât(iir) 7.86	8.17	
TRUST ROYAL		
B-Trés(dr) 6.62	6.84	
MM $Cdn(dr) 6.88	7.12	
MM $US(d) 4.85	4.97	
20/20 FUNDS INC C$		
MM(ir) 6.16	6.34	
UNITED GROUP		
Cdn Interest(ir) 7.01	7.26	
MMF US(i) 5.82	5.99	

FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Act Intl(y)	**9.89**	**+2.31**
Actions(yr)	**23.23**	**+.20**
Bassin Pacif(y)	**10.62**	**+3.65**
Croissance(yr)	**8.49**	**+1.60**
MM(yr)	**70.22**	**+.11**
Marchés Emerg(y)	**10.01**	**+.14**
Mixte(yr)	**43.77**	**+.39**
Oblig Hypo(yr)	**11.73**	**+.13**
Titres Euro(y)	9.87	-.11
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)	10.69	-.47
BELL REER COLLECTIF(n)		
Actions(yr)	10.27	-.01
Équilibré(yr)	**10.69**	**+.05**
Obligations(yr)	**10.63**	**+.95**
CANADA LIFE(n)		
Cdn Equity(ygdr)	109.86	-.81
Fixed Income(ygdr)	**71.81**	**+.70**
MM(ygdr)	**58.57**	**+.14**
Managed(ygdr)	28.57	-.04
Obl Intl(ygdr)	**10.97**	**+1.22**
US & Itl Equ(ygd)	**41.41**	**+.36**
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(yr)	**57.00**	**+2.28**

Fonds	VANPA	Chg. %
Fixed Inc(yr)	**62.10**	**+.13**
Global Equity(y)	**9.92**	**+2.69**
Growth(yr)	**76.17**	**+3.97**
MMF(yr)	**10.11**	**+.40**
US Equity(y)	**10.82**	**+2.66**
COLONIA LIFE(n)		
Bond(ygdr)	**12.27**	**+.12**
Equity(ygdr)	11.11	-.04
MMF(ydr)	**11.33**	**+.14**
Mortgage(ygdr)	**11.58**	**+.12**
Spec Growth(ygdr)	**11.43**	**+.22**
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(gdr)	**10.61**	**+.28**
AssetBuild II(gdr)	**10.66**	**+.28**
AssetBuild III(gdr)	**10.56**	**+.09**
AssetBuild IV(gdr)	10.56	—
AssetBuild V(gdr)	10.45	—
CONFEDERATION VIE(n)		
Actions(yir)	17.56	-1.00
Port B(ylir)	18.50	-.98
Port C(ylir)	**12.93**	**+.11**
Revenu fixe(yir)	**12.62**	**+.10**
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(yr)	**129.44**	**+.24**
Cdn Equity(yr)	**130.35**	**+.06**
Fixed Income(yr)	**126.13**	**+.43**
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Balanced(ygdr)	**10.31**	**+3.85**
Bond(ygdr)	**10.48**	**+6.15**
Equity(ygdr)	**10.08**	**+5.10**
MMF(ygdr)	10.16	-2.92
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Balanced(ygdr)	**10.27**	**+1.01**
Bond(ygdr)	**10.47**	**+.48**
Equity(ygdr)	**10.09**	**+2.74**
Income Protect(ygdr)	10.00	—
MMF(ygdr)	**10.14**	**+.12**
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(gdr)	84.82	-.89
Act Prem(ldr)	71.08	-.93
Crois Intl(gd)	**18.67**	**+.49**
Équ Gth(r)	20.09	-1.11
Équilibré(gdr)	15.68	-.18
MM(dr)	**15.35**	**+.15**
ObiCdn DevEtr(gdr)	**10.57**	**+.23**
Obligations(gdr)	**20.14**	**+.53**
Répart Actif(gdr)	10.26	-.11
L'EQUITABLE(n)		
Accum Income(ylr)	**11.55**	**+.03**
Actions(ylr)	**12.38**	**+.16**
Actions Cdn(ygir)	**9.72**	**+.13**
Asset Allocat(ygir)	**10.28**	**+.17**
Hypothèques(ygir)	**10.24**	**+.12**
International(ygir)	**9.08**	**+2.66**
Oblig Cdn(ygir)	**8.98**	**+.98**
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(yi)	9.33	—
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(yi)	9.90	-.20
GREAT-WEST LIFE(n)		
Cdn Bond(ydr)	**159.65**	**+.79**
Cdn Equity(ydr)	**150.45**	**+1.55**
Diversified(ydr)	**161.49**	**+1.04**
Equ Index(ydr)	**126.72**	**+1.61**
Equ/Bond(ydr)	**168.98**	**+1.32**
Govt Bond(ydr)	**186.53**	**+.69**
Income(ydr)	**185.73**	**+.24**
Intl Bond(yd)	**190.11**	**+1.15**
Intl Equity(yd)	**172.86**	**+2.46**
MMF(ydr)	**150.30**	**+.17**
Mortgage(ydr)	**162.55**	**+.23**
US Equity(yd)	**191.76**	**+1.42**
IMPERIALE(n)		
Act Cdn(ldr)	17.45	-1.08
Act N.A.(ld)	11.74	-1.01
Cap CT(ldr)	**15.13**	**+.13**
Diversifié(ldr)	15.94	-.31
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Ecollex A(ygdr)	**13.74**	**+.86**
Ecollex B(ygdr)	**10.95**	**+.51**
Ecollex D(ygdr)	**12.38**	**+.69**
Ecollex H(ygdr)	**11.06**	**+.15**
Ecollex M(ygdr)	**11.69**	**+.12**
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(dr)	**29.43**	**+.14**
Équilibré(gdr)	18.38	-.02
MM(gdr)	**14.99**	**+.10**
Obligations(gdr)	**17.05**	**+.08**
LONDON LIFE(n)		
Bond(ygdr)	**137.78**	**+.65**
Cdn Equity(ygdr)	184.92	-.84
Diversified(ygdr)	107.13	-.15
MMF(ygdr)	**16.57**	**+.13**
Mortgage(ygdr)	**106.60**	**+.16**

Fonds	VANPA	Chg. %
US Equity(ygd)	**15.79**	**+.23**
MANUVIE (FINANCIERE)(n)		
Vista CT 1(ylir)	**15.13**	**+.09**
Vista CT 2(ygir)	**14.48**	**+.08**
VistaAct Mon 1(yll)	**10.10**	**+4.59**
VistaAct Mon 2(ygi)	**10.08**	**+4.58**
VistaActAmer 1(yll)	**10.59**	**+.44**
VistaActAmer 2(ygi)	**10.58**	**+.43**
VistaDivrs 1(ylir)	**14.50**	**+.30**
VistaDivrs 2(ygir)	**13.88**	**+.29**
VistaGnsCap 1(ylir)	**14.90**	**+.18**
VistaGnsCap 2(ygir)	**14.27**	**+.17**
VistaObiMon 1(yll)	**10.24**	**+1.44**
VistaObiMon 2(ygi)	**10.22**	**+1.42**
VistaOblig 1(ylir)	**16.36**	**+.11**
VistaOblig 2(ygir)	**15.68**	**+.10**
VistaPlace 1(ylir)	**13.55**	**+.33**
VistaPlace 2(ygir)	**12.96**	**+.31**
MARITIME ASSURANCE-VIE(n)		
Balanced(yir)	17.55	-.12
Bassin Pac(yi)	**87.25**	**+.09**
Bond(ylr)	**15.94**	**+.39**
Crois Rev Amer(yi)	106.12	-.10
Global Equity(yi)	9.90	-.09
Growth(yir)	17.58	-.67
MMF(ylr)	**28.68**	**+.10**
Rev Div(ylr)	**10.19**	**+.08**
S&P 500(ylr)	**11.05**	**+.68**
METROPOLITAINE PDG(n)		
Act US(ygd)	**12.33**	**+.07**
Actions(ygdr)	12.76	-.87
Croissance(ygdr)	13.42	-.00
Équilibré(ygdr)	15.32	-.06
Obligations(ygdr)	**17.57**	**+.57**
NATIONALE DU CANADA(n)		
Actions(ygdr)	**289.23**	**+.10**
Actions Glo(ygd)	**10.86**	**+1.58**
Équilibré(ygdr)	**13.38**	**+.30**
MM(ygdr)	**11.97**	**+.15**
Revenu Fixe(ygdr)	**164.95**	**+.17**
NN FINANCIERS(n)		
Balanced(ygir)	10.91	-.37
Bond(ygir)	9.42	-.32
Can-Am(gir)	**11.44**	**+.95**
Can-Asian(gir)	8.52	-1.14
Cdn 35 Index(ygir)	11.66	-1.89
Cdn Growth(ygir)	6.32	-1.42
Dividend(gir)	**10.11**	**+.23**
NN Elite(ygir)	10.05	—
NORD-AMÉRICAINE(n)		
Act Amer(ygd)	**11.05**	**+1.66**
Act Univ(ygd)	**11.19**	**+4.02**
Actions Cdn(ygdr)	14.24	-.19
Crois Actions(ygdr)	10.31	-.67
Crois Equil(ygdr)	**10.52**	**+.10**
Divers Cdn(ygdr)	16.54	-.08
MM Cdn(ygdr)	**15.81**	**+.12**
Oblig Cdn(ygdr)	**19.01**	**+.14**
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(gir)	11.51	-.43
Actions Intl(gi)	9.52	-.21
Cdn Crois(gir)	**10.33**	**+.78**
Équilibré(gir)	12.20	-.08
Revenu(gir)	**10.53**	**+.68**
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(ygdr)	**20.54**	**+.07**
IIA Bond(ygdr)	**22.05**	**+.17**
IIA Equity(ygdr)	**17.87**	**+.04**
TEMPLETON (CLOSED END)		
Emerg Mkts App(i)	**13.56**	**+1.88**
TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)		
Actions(gir)	5.30	—
Equil Intl(gir)	5.14	-.58
Équilibré(gir)	5.05	—
MM Cdn(gir)	**5.14**	**+.19**
Oblig Cdn(gir)	**5.04**	**+.40**
WESTBURY CDN LIFE(n)		
Balanced(ygir)	12.73	-.22
Bond(ygir)	13.12	-.01
Equ Gth(ygir)	12.29	-.04

AUTONOMES MONÉTAIRES Cour	Eff
L'ÉQUITABLE(n)	
MM(ygir) 5.21	5.34
MÉTROPOLITAINE PDG(n)	
MM(ygdr) 6.37	6.58
NN FINANCIERS(n)	
MMF(ir) 7.15	7.41
T-Bill(gir) 5.41	5.56
ROYALE VIE DU CANADA(n)	
MM(gir) 6.71	6.93
STANDARD LIFE(n)	
Idéal MMF(ygdr) 8.16	8.49

Nous avons une devise :

« À vos marks, francs, livres et dollars US ! Prêts ! Gagnez ! »

Le **Fonds de revenu à court terme Global Altamira** est fait sur mesure pour les investisseurs qui voient grand. Puisque le fonds investit principalement dans des titres de premier ordre du marché monétaire, émis en devises étrangères par des émetteurs canadiens, il s'adresse à ceux et celles qui désirent diversifier leurs placement à l'échelle exposés aux risques inhérents aux actions et obligations internationales.

Fonds de revenu à court terme Global Altamira

1 an
***5,8 %**

2 ans
9,3 %

3 ans
10,4 %

Depuis son lancement en juin 1991
10,6 %

Appelez-nous pour obtenir une trousse d'information GRATUITE ou, si vous le désirez, demandez à l'un de nos spécialistes en fonds communs de placement de vous donner de plus amples renseignements sur nos fonds sans commission. Composez le 499-1836 à Montréal; ailleurs au Québec : 1-800-361-2354.

*Les taux de rendement indiqués correspondent aux rendement annuels composés historiques pour les périodes mentionnées terminées le 31 mars 1995, y compris les variation de la valeur des parts et le réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts qui auraient réduit les rendements. Les taux représentent le rendement passé et ne garantissent pas nécessairement le rendement futur. **Le Fonds de revenu à court terme Global Altamira n'est pas un fonds du marché monétaire et la valeur des parts et le rendement des placements varieront.** Les fonds communs de placements sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Tous les fonds communs de placements Altamira sont sans commission; seuls s'appliquent des frais uniques d'ouverture de compte de 40 $. Se reporter à la première page de notre prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds.

Altamira

Appelez-nous dès aujourd'hui au sujet de nos ateliers gratuits conçus pour vous aider à planifier vos placements.

Budget fédéral : changements importants pour les travailleurs autonomes

Au nombre des mesures proposées dans le dernier budget fédéral pour renforcer l'équité du régime fédéral, le changement le plus important est certes celui qui touche les travailleurs autonomes.

Dans le but d'éliminer un report d'impôt, ces contribuables devront déclarer leur revenu d'entreprise selon l'année civile à partir des années d'imposition qui commencent après 1994.

Mécanisme actuel

Jusqu'à présent, les travailleurs autonomes pouvaient choisir la date de la fin de leur exercice financier pour l'établissement de leur revenu d'entreprise.

Le revenu d'entreprise était alors déclaré dans l'année civile où se terminait l'exercice financier.

Un exemple : un consultant a fixé la fin de son exercice financier au 31 janvier pour établir son revenu d'entreprise. Le revenu d'entreprise gagné entre le 1er février 1993 et le 31 janvier 1994 est inclus aux revenus de l'année 1994. L'impôt est donc payable dans la déclaration de revenus produite pour l'année 1994, soit au plus tard le 30 avril 1995.

En dépit du principe de décalage des impôts, le travailleur autonome doit payer tous les trois mois (15 mars, 15 juin, 15 septembre et 15 décembre) des acomptes pour ses impôts de l'année.

Par exemple, disons que notre consultant a payé, pour l'année 1993, 28 000 $ d'impôt aux deux paliers de gouvernement.

En vertu de l'une des méthodes prévues par la loi, il devait donc verser tous les trois mois une somme de 7 000 $ en guise d'acomptes provisionnels pour ses impôts de l'année 1994.

Ce principe du paiement des impôts par acomptes provisionnels n'est pas modifié par la nouvelle mesure, mais le montant des acomptes pourra éventuellement augmenter à cause du revenu plus élevé.

Les contribuables touchés par la nouvelle mesure sont principalement les particuliers qui exploitent personnellement une entreprise, les professionnels qui exercent leur profession, seuls ou en sociétés de personnes, et les entreprises exploitées par une société de personnes dont un des associés est un particulier.

Pour que ces personnes soient touchées par la nouvelle mesure, la fin de l'exercice financier actuel ne doit pas être le 31 décembre.

CALCUL DU REVENU D'ENTREPRISE AUX FINS DE L'IMPÔT

	1995	1996 à 2003	2004
Revenu d'entreprise			
Exercice financier se terminant le 31 janvier 1995	72 000 $		
Exercice financier se terminant le 31 décembre	66 000 $	72 000 $	72 000 $
Provision - Année antérieure	–	62 700 $	9 900 $
	138 000 $	134 700 $	81 900 $
Provision de l'année	(62 700 $)	(56 100 $)	–
Revenu d'entreprise	75 300 $	78 600 $	81 900 $
Revenu imposable additionnel	3 300 $	6 600 $	9 900 $
Impôt supplémentaire (selon taux maximum pour 1995)	1 747 $	3 494 $	5 241 $

Fonctionnement

Cette mesure fait en sorte que, pour 1995, les contribuables visés devront déclarer leur revenu provenant de deux exercices financiers, c'est-à-dire celui de l'exercice courant et celui se terminant au 31 décembre 1995.

Revenons à notre exemple. Notre consultant retire un profit d'entreprise de 6 000 $ par mois.

Pour l'exercice financier du 31 janvier 1995 (12 mois), il s'agit de 72 000 $. Pour l'exercice financier du 31 décembre 1995 (11 mois), le profit d'entreprise sera de 66 000 $. Le revenu de l'année sera donc de 138 000 $.

Pour atténuer l'impact de la mesure, le contribuable pourra déduire en 1995 une provision équivalant à 95 % du revenu de l'exercice financier terminé le 31 décembre 1995. Cette provision est réduite de 10 % par année; en 2004, l'inclusion aux revenus sera de 15 %.

L'exemple du tableau ci-haut illustre le fonctionnement de la mesure.

Pour établir le revenu de l'exercice financier terminé le 31 décembre 1995, le contribuable devra réclamer le maximum des réserves et autres déductions auxquelles il a droit, tout en tenant compte du nombre de jours de l'exercice financier en question pour les fins de la déduction pour amortissement. Cette mesure vise à faire en sorte d'empêcher un contribuable d'augmenter son revenu au 31 décembre 1995 et de bénéficier ainsi d'une provision plus importante pouvant être imposée plus tard.

On doit souligner qu'à partir de l'année d'imposition 1995, la date limite de production des déclarations de revenus pour les particuliers qui ont des revenus d'entreprise sera le 15 juin de l'année suivante.

Par contre, tout montant d'impôt payable sera exigible dès le 30 avril et l'intérêt sur les montants impayés sera calculé à partir de cette date.

Parmi les autres mesures du dernier budget fédéral :

- Aucune provision ne sera disponible pour un particulier qui devient associé d'une société de personnes en 1995.
- Un associé qui se retire d'une société de personnes pourra continuer de bénéficier de la provision si, en vertu de la loi, il est toujours considéré comme associé.
- Il semble que la totalité de la provision d'un associé décédé devra être incluse dans son revenu pour l'année de son décès.

Le gouvernement du Québec n'a pas encore fait connaître sa position à l'égard de cette modification, mais on peut presque prendre pour acquis qu'une mesure d'harmonisation sera annoncée au cours du prochain budget.

ROBERT LONGTIN

Robert Longtin, c.a., est associé au bureau de Saint-Hyacinthe de Samson Bélair/Deloitte & Touche.

FONDS MUTUELS

UN RENDEMENT DE 33 %!

(SCIENCE-FICTION? NON, SCIENCE ET TECHNOLOGIE.)

Le Fonds science et technologie Ligne Verte* est unique en son genre au Canada. Entièrement investi aux États-Unis, ce fonds possède des parts importantes dans les technologies électroniques, les services de données et les télécommunications et médias, et plus modestement dans les services de soins de santé et les services environnementaux. En misant ainsi sur les tendances de demain, il a dégagé un rendement de 33,71 % au cours des douze derniers mois.

Le Fonds science et technologie porte à 31 le nombre de fonds mutuels Ligne Verte TD*, soit la plus vaste gamme de fonds parrainée par une banque canadienne. Il vous est ainsi possible de diversifier votre portefeuille par catégories d'actif, par secteurs d'activité et par pays.

Pour en savoir davantage, rendez-vous à la succursale TD la plus proche ou communiquez avec notre Ligne directe sans frais au 1-800-363-1167. À Montréal, composez le 289-0700.

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE
POUR QUE VOS PLACEMENTS RAPPORTENT*

TD

*La gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte est offerte par Les Valeurs Mobilières Toronto Dominion Inc. (VMTDI), une filiale en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants relativement à ces fonds mutuels, et nous vous invitons à les lire attentivement avant d'effectuer des placements. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les valeurs unitaires et les revenus de placements fluctueront. Le taux de rendement cité correspond au rendement total composé annuel historique du fonds au 31 mars 1995 et tient compte des fluctuations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions. Les rendements sont exempts de tous frais et de toute dépense, sans quoi ils auraient été inférieurs. Toutes les données relatives au rendement réfèrent au rendement antérieur et ne sont aucunement garantes du rendement futur. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie d'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par La Banque Toronto-Dominion. Cette communication a été publiée initialement le 6 avril 1995 par Gestion de Placements TD, division de VMTDI. * Marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion, Les Valeurs Mobilières Toronto Dominion Inc. est l'usager inscrit. VMTDI – membre FCPE.

Power augmente sa position dans Southam

Power Communications, filiale de **Power Corporation** (Mtl, *POW*, 18,88 $), a fait l'acquisition de 1 M d'actions ordinaires de **Southam** (Tor., *STM*, 16,13 $).

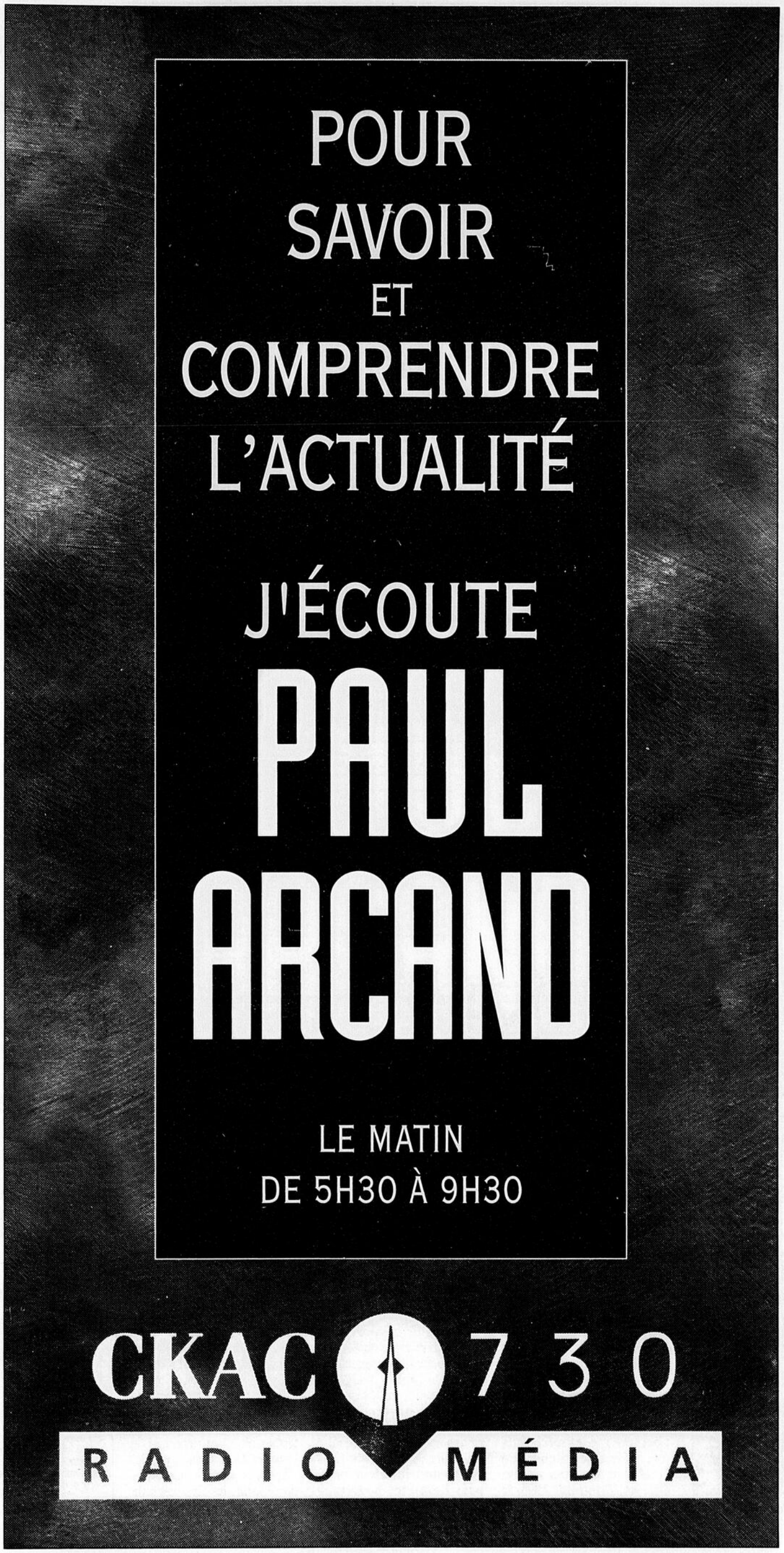
La société a aussi confirmé avoir acquis 500 000 actions ordinaires de Southam entre le 18 et le 23 novembre 1994 et 528 000 actions ordinaires de Southam entre le 23 et le 29 mars 1995. Ces transactions ont toutes été faites à la **Bourse de Toronto**.

Comme il avait été annoncé en mars 1993, ces achats ont été faits à des fins d'investissement. À la suite de ces acquisitions, Power Communications détient 21,39 % des actions émises et en circulation de Southam. La décision éventuelle de la filiale de Power d'accroître sa participation dans Southam se fondera sur les conditions du marché pour ces actions et sur d'autres facteurs.

Par ailleurs, la **Corporation financière Power** (Mtl, *PWF*, 31,75 $), filiale de Power, a déposé un avis d'intention relatif à une offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Elle pourra racheter jusqu'à 4,3 M de ses actions ordinaires, soit un peu moins de 5 % de ses actions ordinaires émises et en circulation au 3 avril 1995. Un total de 85,4 M d'actions ordinaires sont présentement émises et en circulation. Au cours des 12 derniers mois, la société n'a acheté aucune de ses actions ordinaires.

La Financière Power considère l'achat de ses actions comme étant un moyen financièrement avantageux d'utiliser les fonds propres de la société dans les circonstances appropriées. De plus, ces achats pourraient aider à empêcher la dilution des portefeuilles des détenteurs d'actions ordinaires de la société découlant de l'émission d'actions au terme du régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés de la société.

Par ailleurs, la Financière Power a poursuivi sa croissance au cours de l'exercice 1994. Elle a dégagé un bénéfice net de 273,1 M$ (3,01 $ par action), comparativement à 200,5 M$ (2,24 $ par action), au cours de l'exercice précédent. Le résultat de 1994 tient compte d'un gain non récurrent de 4,9 M$ lié à la vente de son investissement dans **Pargesa Group**. Le résultat de 1993 comprend un gain de 1,8 M$. Le chiffre d'affaires de la société s'est élevé à 6,7 milliards de dollars en 1994, contre 5,8 milliards en 1993. (RCS)



TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 11 avril 1995

	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	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)	1/4	1/4	2 3/4	5 000	6 1/4	6 3/8	6 5/8	6 5/8	6 7/8	7	1 000	6 5/8	6 7/8	7	7	7 3/8	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	—	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Commerc. Ital.	3 1/2	3 1/4	—	5 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 7/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7,45	7 1/2	7,65	7 3/4	8,05	7,45	8,05	—	9,20	—	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Laurentienne	1/4	1/4	1 1/4	3 000 [4]	6	6 1/8	6 1/4	6 1/4	6 7/8	6 7/8	1 000	6 7/8	7 1/8	7 1/4	7 1/4	7 5/8	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Hong Kong du Canada	1/2	1/4	—	5 000 [4]	6	6 1/8	6 1/4	6 1/4	6 5/8	6 3/4	1 000 [3]	6 7/8	7 1/8	7 1/4	7 1/4	7 3/8	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Montréal	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	6	6 1/8	6 1/4	6 1/4	6 3/8	6 1/2	1 000	6 7/8	7 1/8	7 1/4	7 3/8	7 1/2	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 5/8	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Nationale	—	1/4	—	1 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	7 1/8	7 1/8	1 000	6 7/8	7 1/8	7 1/4	7 1/4	7 5/8	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Nationale de Grèce	1	1	1 1/2	5 000	6 1/8	6 1/4	6 1/2	6 1/2	6 7/8	7	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/2	7 5/8	7 3/4	7 7/8	8	7 1/2	8	9 3/4	9 1/4	10	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	6,60	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	25 000	7	7,13	7,34	7,38	7,43	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	6	6 1/8	6 1/4	6 1/4	6 7/8	6 7/8	500	6 7/8	7 1/8	7 1/4	7 1/4	7 5/8	500	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Scotia	1	3/4	—	5 000 [4]	5 3/4	5 7/8	6	6	6 3/8	6 5/8	500	6 3/4	7	7 1/8	7 1/8	7 1/2	500	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Soc. Générale Canada	—	—	—	25 000	6 1/2	6,55	6,60	6,60	6 1/2	6 1/2	25 000	6 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	5 3/4	5 7/8	6	6	6 3/8	6 5/8	1 000 [3]	6 5/8	6 7/8	7	7	7 3/8	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	—	—	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
COOPÉRATIVES																																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/4	2 3/4	5 000	6 1/4	6,37	6 1/2	6 1/2	7 1/8	7 1/8	1 000	6,87	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Cais. pop. (Mtl) [2]	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	6	6 1/8	6 1/4	6 1/4	6 3/8	6 1/2	1 000	6 3/4	6 7/8	7 1/8	7 1/4	7 3/8	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	10	9,20	10 1/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Cais. pop. (Qc) [2]	0,35	1/4	—	3 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	7 1/8	7 1/8	1 000	6 1/2	6 7/8	7	7	7 1/2	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	8	7 1/8	8	9,70	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
FIDUCIES																																
Canada Trust	—	1/4	3	5 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 7/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	—	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Canadienne Italienne	1/2	1	5	5 000 [4]	6 1/4	6 1/2	6 3/4	6 3/4	7	7 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	7 1/2	7 3/4	7 3/4	8	7 1/4	8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9,63	9 3/4	9 7/8
Fiducie Desjardins	—	3 3/4	6 3/4	5 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 7/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	—	—	—	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Fiducie Sun Life	—	—	4,80	10 000	6,55	6,70	6 3/4	6 3/4	7	7	—	—	—	—	—	—	1 000	7 3/8	7 3/8	7 1/2	7 5/8	7 7/8	7 3/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9	9 1/4	9 3/8	9 1/2	9 5/8
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9	9 7/8	9	9 1/4	9 3/8	9 1/2	9 5/8
Montréal Trust	—	1/4	2 3/4	5 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 7/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	500	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Sherbrooke Trust	—	1/4	3	1 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	7 1/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Soc. Fiducie Mutuelle	—	—	—	5 000 [4]	5 3/4	5,90	6,05	6,05	6,40	6,60	—	—	—	—	—	—	5 000	7 1/4	7,40	7,40	7,45	7,45	—	—	—	9,20	10 1/4	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Trust Bonaventure	—	4	—	5 000	5	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 5/8	7 7/8	7 1/8	7 7/8	—	—	—	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Trust Capital	—	—	—	5 000 [4]	7 1/2	7,65	7,65	7,65	7,65	7,65	—	—	—	—	—	—	5 000	7 3/4	7 3/4	7 1/2	8	8 3/8	7 3/4	8 3/8	10 1/4	—	10 3/4	10 1/4	10	10 1/8	10 1/4	10,55
Trust Général	—	1/4	3	1 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	7 1/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 7/8	9 3/4	9 7/8
Trust La Laurentienne	—	—	1 3/4	5 000	6	5 1/8	6 1/4	6 1/4	6 7/8	6 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Trust National	—	—	—	5 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	7	7	7 1/8	—	—	—	—	—	—	500	7 3/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 3/8	7 7/8	—	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Trust Prêt Revenu	3/4	1/2	1 1/4	5 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	7 1/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	500	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 5/8	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8
Trust Royal	—	1/4	—	5 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	7 1/8	7 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 3/8	7 1/2	7 1/2	7 7/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9,20	9 7/8	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 3/4	9 7/8

[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**

Plusieurs facteurs économiques favorisent notre dollar

Le dollar canadien reprend enfin du poil de la bête, pendant que le dollar américain ne cesse d'établir de nouveaux planchers par rapport au yen. Il a franchi allègrement la barre du 0,72 $ US au cours des derniers jours.

En fait, depuis février, le ton est en général plus favorable à notre devise.

On a pu le noter avec la hausse en février des réserves en devises étrangères du gouvernement canadien. Elles ont augmenté de 1,1 milliard de dollars US, à 14,5 milliards de dollars US.

Le climat politique s'améliore également. L'option souverainiste n'a pas su, de toute évidence, rallier la majorité des Québécois et la dissension s'installe dans le clan des indépendantistes.

Gordon Thiessen, le gouverneur de la **Banque du Canada**, a pour sa part rassuré les investisseurs en déclarant publiquement que la prudence était de mise en matière de baisse de taux. Les prix de plusieurs denrées ont augmenté rapidement depuis un an.

La vigilance est actuellement de mise afin de contenir à coup sûr l'inflation.

Des baisses sensibles des taux d'intérêt au cours des prochaines semaines sont donc peu probables.

Cette attitude du gouverneur de notre banque centrale laisse penser que l'écart actuel en faveur du Canada entre les taux canadiens et américains sera préservé pour un bout de temps.

Les ressources naturelles : force pour le Canada

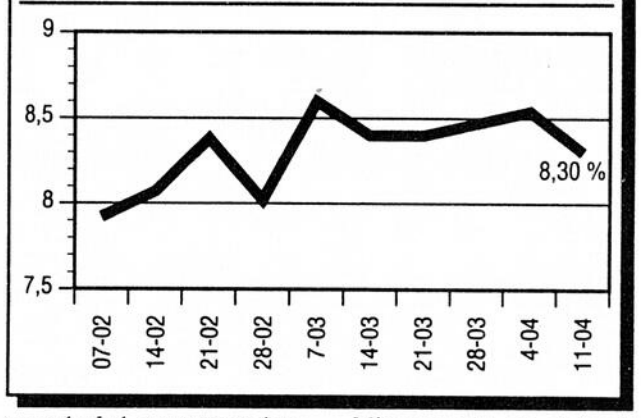
Les investisseurs étrangers sont également conscients de l'énorme potentiel du Canada au chapitre des ressources naturelles. Le pays est bien placé pour profiter de l'explosion des prix de plusieurs denrées survenue depuis le premier semestre 1994.

La forte progression du surplus commercial canadien le montre clairement. À la fin de 1994, le surplus commercial canadien atteignait un sommet de 24,8 milliards de dollars.

Or, ce surplus pourrait se perpétuer tant et aussi longtemps que le dollar restera à son niveau actuel. Comme l'ont souligné les spécialistes de **Lévesque Beaubien Geoffrion** dans leur rapport *Opinion, Printemps 1995*, le dollar canadien est nettement sous-évalué par rapport à sa parité des pouvoirs d'achat. Ce fait, combiné à la faiblesse générale des hausses salariales, a eu pour effet d'améliorer radicalement la position concurrentielle de nos entreprises par rapport à celles des autres pays industrialisés.

Le Canada affiche actuellement les coûts unitaires de main-d'oeuvre les moins élevés de tous les pays membres du *G7*.

TAUX D'ESCOMPTE (10 DERNIÈRES SEMAINES)



Redressement en cours des finances publiques

Du côté de l'endettement, nos gouvernements fédéral et provinciaux marquent des points. Le dernier budget de **Paul Martin**, le ministre fédéral des **Finances**, contient les mesures nécessaires pour ramener le déficit fédéral à 25 milliards de dollars (3 % du produit intérieur brut) pour l'exercice budgétaire 1996-1997.

Mieux encore, en excluant du calcul des prévisions de Paul Martin la réserve de trois milliards de dollars et en adoptant le scénario économique prévu des deux prochaines années par le secteur privé plutôt que celui prévu par le gouvernement, le déficit budgétaire fédéral pourrait fondre à 19 milliards de dollars d'ici deux ans.

Six provinces prévoient un surplus budgétaire

Les provinces aussi ont pris les mesures qui s'imposent pour redresser leur situation budgétaire. Six d'entre elles prévoient un surplus budgétaire pour l'exercice en cours. Résultat : en 1994, le Canada a enregistré, pour la première fois depuis les années 1960, une réduction en termes réels des dépenses de l'ensemble du secteur public.

Selon le plan de réductions du fédéral, les dépenses de programmes (exception faite du service de la dette) représenteront à peine 13,1 % du produit intérieur brut (PIB) en 1996-97, soit le plus faible pourcentage enregistré depuis 1950-51.

Par ailleurs, le fardeau de la dette extérieure diminue par rapport à la valeur des exportations.

Les paiements d'intérêt et de dividende sur la dette étrangère ont vu leur poids par rapport aux exportations passer d'environ 16 %, en 1992, à près de 12 %, en 1994.

Quant au déficit du compte courant, il s'est aussi amélioré. Il a représenté 3,3 % du PIB, en 1994, contre 4,3 % du PIB, en 1993.

En 1994, c'est la première fois depuis 1987 que le déséquilibre extérieur du Canada s'est avéré inférieur à celui des Américains.

Les facteurs favorisant notre devise sont nombreux. Et à moins d'un sérieux ralentissement de l'activité économique en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde industriel, ils seront encore là en 1995.

CLAUDE CHIASSON

Marchés monétaires

Semaine du :	07-04	31-03	24-03	17-03
CANADA				
1. Taux préférentiel	9,75	9,75	9,75	9,75
2. Bons du Trésor (3 mois) [1]	8,06	8,31	8,16	8,15
(6 mois) [1]	8,09	8,34	8,17	8,17
3. Papier commercial (90 jours) [1]	8,28	8,53	8,32	8,30
4. Acceptations bancaires (90 jours) [1]	8,16	8,39	8,24	8,30
5. Argent à demande [1]	8,06	8,06	8,13	8,00
6. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 95 - 6 1/4 %	8,35	8,50	8,31	8,25
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	8,14	8,16	8,20	8,24
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	8,67	8,76	8,76	8,79
Canada 1er juin 23 - 8 %	8,69	8,77	8,76	8,79
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	5,25	5,25	5,25	5,25
2. Federal Funds	6,00	6,50	6,13	5,94
3. Taux préférentiel	9,00	9,00	9,00	9,00
4. Bons du Trésor (3 mois)	5,70	5,76	5,64	5,72
(6 mois)	5,84	5,90	5,80	5,86
5. Certificats de dépôt (90 jours)	5,34	5,58	6,15	5,41
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	6,14	—	6,12	6,15
7. Eurodollars (90 jours)	6,13	6,31	6,25	6,25

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Les investisseurs sont sceptiques devant les ambitions de Seagram

Les ambitions grandioses de **Seagram** (Mtl, *VO*, 36,33 $) laissent froid les investisseurs. En fait, ils sont très inquiets.

La semaine dernière, le marché boursier a envoyé un message clair à la direction du géant international des spiritueux. Le titre a perdu 8 $, ou 18 % de sa valeur, à 36,33 $. C'est une perte de valeur boursière de trois milliards de dollars en cinq jours. Les problèmes de Seagram à la bourse expliquent la performance inférieure du *TSE 300* par rapport à l'indice *Dow Jones*. L'indice américain a atteint de nouveaux sommets la semaine dernière, surpassant la marque des 4200, les investisseurs étant confiants que l'économie atterrisse en douceur. Le Dow Jones a ainsi terminé la semaine à 4192, en hausse de 0,8 %. L'indice *Standard & Poor's 500* a progressé de 1,1 %. À Toronto, le TSE 300 a perdu près de 49 points, à 4264, un recul hebdomadaire de 1,1 %.

La bourse a connu sa moins bonne journée le vendredi 7 avril. La faiblesse soutenue du dollar américain a ébranlé l'optimisme des investisseurs. De plus, un dirigeant de la **Réserve fédérale** a soutenu que la direction de la banque centrale américaine s'inquiétait encore quant à l'inflation et à la solidité de l'économie américaine.

L'événement central de la semaine a été le coup de théâtre de Seagram. La société montréalaise a vendu la majeure partie de sa participation de 24,2 % dans **E.I. Du Pont de Nemours** (New York, *DD*, 62,33 $ US), empochant environ 8,8 milliards de dollars US. De plus, la direction a confirmé qu'elle négociait avec **Matsushita Electric Industrial** pour l'achat de **MCA**, géant américain du divertissement.

Le lundi matin (10 avril), Seagram s'est retrouvée propriétaire de 80 % de MCA, au coût de 5,7 milliards de dollars US. Matsushita honorera toutes les dettes de MCA; elle l'avait achetée, il y a cinq ans, pour 6,6 milliards de dollars US.

Les actionnaires de Seagram ont accueilli ces bouleversements avec crainte et incrédulité. Ils n'ont pas mis beaucoup de temps à saisir l'impact à court terme sur les profits de Seagram. C'est pourquoi le titre a connu une semaine infernale en bourse, entraînant le marché canadien des actions avec lui.

Les dividendes de Du Pont et sa part des profits représentent un magot annuel d'environ 500 M$ US pour Seagram sur des profits totaux de 800 M$ US. Les analystes estiment que le profit par action de la société est réduit de 2,70 $ US à environ 1,60-1,90 $ US. Seagram doit donc remplacer ces profits. Or, MCA est vue comme une entreprise moribonde dans un secteur fort volatil, d'où le grand scepticisme du milieu financier.

Coup de génie ?

Comme d'habitude, Wall Street réagit en adolescent. Les investisseurs ne voient pas plus loin que le prochain trimestre. À long terme, les transactions milliardaires de Seagram pourraient s'avérer des coups de génie.

D'une part, les investisseurs oublient que Du Pont, en apparence une société solide et stable, évolue dans un secteur cyclique. Par exemple, ses profits ont chuté pendant quatre ans, de 1989 à 1993. De plus, Seagram ne vend certes pas au creux : le titre s'est apprécié de 25 % depuis un an et plusieurs croient d'ailleurs que le sommet de l'industrie chimique est pour bientôt.

En revanche, elle achète MCA, société dans un secteur en effervescence dont le potentiel de croissance est évident. En outre, elle achète d'un vendeur qui veut se débarrasser d'un morceau, ne sachant plus trop quoi en faire. À première vue, Seagram paie cher : 5,7 milliards comptant pour des profits d'exploitation de 400 M$ et des revenus annuels de 4,6 milliards.

Par contre, le défi de Seagram sera de fouetter MCA, dont les éléments d'actif sont fort impressionnants : les studios **Universal Pictures** (*Jurassic Park*, *E.T.* et *Jaws*), le producteur de télévision **MCA Television**, le producteur de disques **MCA Music Entertainment**, plusieurs maisons d'édition (dont **Avon Books** et **Putnam Publishing Group**), les parcs récréatifs d'Universal Studio, en Floride et en Californie, la chaîne de plus de 500 boutiques cadeaux **Spencer Gifts** et une participation de plus de 40 % dans les salles de cinémas **Cineplex Odeon** (Tor., *CPX*, 3,05 $). Il ne faut pas oublier que, même si elle était représentée au conseil de Du Pont, Seagram n'avait pas le contrôle de son exploitation. Elle l'aura avec MCA.

On pourra donc juger de sa gestion.

Si on se fie à sa performance historique, les investisseurs devraient avoir un peu plus confiance. Depuis 10 ans, ses revenus ont crû à un rythme annuel composé de 11 %, ses profits, de 8 %, et ses dividendes, de 14,5 %. Son rendement moyen de l'avoir, pendant cette période, a été de 10,9 %.

Évidemment, la vente des actions de Du Pont pourrait ralentir la croissance future du dividende et même des profits à court terme. Le plus grand défi de Seagram sera de trouver la perle rare capable de relancer MCA. C'est ce qu'a réussi **Walt Disney** (New York, *DIS*, 54,88 $ US), en 1984, en embauchant **Michael Eisner** comme président. En 10 ans, M. Eisner a multiplié les profits de Disney par 11 ; le cours s'est multiplié par 18.

Seagram fait le pari de plusieurs milliards qu'elle peut en faire autant. Elle arrive à ce potentiel en améliorant son bilan. Avec Du Pont, sa dette totale atteignait 5,5 milliards de dollars US.

Or, si elle utilise l'argent de la vente de ses actions de Du Pont dont elle n'a pas besoin pour acheter MCA pour réduire sa dette et qu'elle fait de même lors de la vente de sa participation de 14,95 % dans **Time Warner** (New York, *TWX*, 38,25 $ US), Seagram pourrait se retrouver avec une dette totale inférieure à un milliard de dollars US. De l'autre côté, son avoir doublera à 10 milliards de dollars US. Elle sera en belle posture pour racheter de ses actions, afin de tenter de se faire pardonner par ses actionnaires.

BERNARD MOONEY

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 7 AVRIL 1995

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	585	1 398	3 100
Titres en hausse	212 (36 %)	505 (36 %)	1 662 (54 %)
Titres en baisse	258 (44 %)	591 (42 %)	1 029 (33 %)
Titres inchangés	115 (20 %)	302 (22 %)	409 (13 %)
Hauts (52 sem.)	34	63	248
Bas (52 sem.)	31	60	52

Tableau : LES AFFAIRES

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 95-04-07	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	2124,48	- 3,43	18,31	2142,81	1835,15
Banques	2464,14	- 14,82	9,61	2546,70	2136,01
Mines et métaux	2809,91	26,85	34,93	2977,46	2328,73
Pétrole et gaz	1630,24	- 3,77	26,10	1671,35	1402,21
Prod. forestiers	2848,60	- 43,43	12,58	2902,88	2329,69
Prod. industriels	2031,39	- 20,71	15,75	2096,30	1699,27
Serv. publics	1899,02	- 19,73	11,98	2078,44	1806,53
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4264,90	- 48,71	16,47	4435,96	3935,66
TSE 200	258,16	- 1,37	18,18	276,55	236,09
TSE 100	258,60	- 3,31	16,13	270,74	235,95
TORONTO 35	225,66	- 3,82	16,86	231,33	198,63
Mines et métaux	4222,43	70,19	37,55	4337,89	3273,56
Or et métaux précieux	10247,25	66,71	45,35	11190,86	8370,45
Pétrole et gaz	4362,18	- 12,74	28,03	4826,43	3811,38
Pâtes et papiers	4598,63	- 65,64	18,91	4734,64	3768,76
Produits de consommation	6356,72	- 612,78	13,27	7018,68	6025,58
Prod. industriels	2755,54	- 56,10	13,25	2901,66	2369,60
Immeubles et construction	1781,04	7,37	49,16	3201,07	1767,37
Transport + Envir.	4971,97	- 9,49	17,05	5142,24	3697,98
Pipelines	3743,91	- 59,37	12,50	4098,19	3486,78
Services publics	3299,27	- 36,42	12,80	3667,59	3167,71
Comm. & médias	8177,97	- 58,94	31,70	9366,08	7660,22
Commerce	3690,23	- 29,56	19,87	3974,28	3356,54
Serv. financiers	3166,31	- 14,66	9,87	3254,52	2772,08
Conglomérats	4850,56	9,81	13,33	5489,52	4402,69
Biotechnologie	576,29	6,55	n.d.	587,04	405,52
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	4192,62	34,93	16,30	4192,62	3520,51
DJ, transport	1644,24	8,50	39,90	1751,94	1353,96
DJ, serv. publics	194,04	6,39	12,40	209,40	172,03
DJ, 65 actions	1403,32	14,87	n.d.	1403,32	1207,50
NYSE, composé	273,73	2,69	n.d.	273,73	241,79
Amex	469,35	4,94	n.d.	473,45	419,43
S & P 500	506,42	5,71	16,52	506,42	435,86
NASDAQ	814,69	- 2,52	n.d.	818,66	690,85
INTERNATIONAL					
Londres F.T. 100	3210,90	73,00	n.d.	3265,10	2876,60
Tokyo Nikkei 225	15 719,50	- 420,45	n.d.	21552,81	15719,50

	Ferm. 95-04-07	Ferm. 95-03-31	Ferm. 95-03-24	1993-94 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	71,89	71,47	71,38	78,37	70,29

Limousine Montréal INC

Voitures sedans ou allongées et fourgonnettes récentes de couleur foncée.

Établi en 1978
(514) 333-LIMO

Avec une Saab, on peut s'offrir le luxe d'un conseiller financier.

À partir de 35 995 $ ou **499 $/mois*** (36 mois)

Car une chose est sûre, louer une Saab vous laisse des fonds disponibles pour spéculer. Pour seulement 499 $ par mois, vous aurez tout ce qu'on peut attendre d'une berline d'exception : un moteur 2,3 L avec système de gestion Trionic et turbo basse pression, des freins à antiblocage, une cage de sécurité en acier, deux sacs gonflables, un système d'alarme antivol à télécommande, des sièges avant chauffants, une climatisation automatique sans CFC et un filtre à air de ventilation antipollen. Seul le conseiller financier est en option, car même avec tous ces équipements, certains osent prétendre que s'ils roulent en Saab, c'est pour investir ailleurs l'argent qu'ils ne mettent pas dans leur voiture.

La Saab 9000 CS 1995

Paiements basés sur un bail de location de 36 mois selon le PDSF de la Saab 9000 CS 1995. Transport, taxes de vente et immatriculation en sus. Versement initial de 6 325 $ ou échange équivalent, premier paiement de 499 $ et dépôt de garantie remboursable de 575 $ requis à la signature du contrat. Option d'achat: 18 420 $. Frais de 5 ¢ par kilomètre applicables après 72 000 km. Sujet à l'approbation du crédit. Voyez votre concessionnaire Saab pour plus de détails.

BOURASSA SATURN SAAB ISUZU	DÉCARIE SATURN SAAB ISUZU	GRAVEL SATURN SAAB ISUZU	GRENIER SATURN SAAB ISUZU	MONDIAL SATURN SAAB ISUZU	SATURN SAAB ISUZU DE BLAINVILLE	SATURN SAAB ISUZU RIVE SUD	STE-FOY SATURN SAAB ISUZU	WEST-ISLAND SATURN SAAB ISUZU
1615, boul. St-Martin Est Laval 385-9191	5400, boul. Décarie Montréal 483-5555	1, place Ville Marie, Montréal (angle Cathcart et McGill) 861-2000	705, boul. Des Seigneurs Terrebonne 964-1374	9415, avenue Papineau Montréal 385-7222	249, boul. Seigneurie Ouest Blainville 437-6317	4585, boul. De la Rive Sud Lévis 835-1888	3330, rue Watt Sainte-Foy 653-1312	10333, boul. Gouin Ouest Roxboro 684-3161

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Metrowerks a la faveur de Microsoft

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

Diamond Fields : + 5,13 $ (22,2 %), à 28,25 $

Diamond Fields Resources (Tor., *DFR*) est populaire auprès des investisseurs en raison de ses découvertes de cuivre, de nickel et de cobalt sur la côte du Labrador. La société a laissé savoir, la semaine dernière, que la zone favorisée serait de 7 kilomètres de long, ce qui tranche par rapport aux quelque 2 ou 3 kilomètres précédemment rapportés. Au cours de la semaine, le titre a touché un nouveau sommet, à 28,50 $, sur la base des 52 dernières semaines.

Metrowerks : + 0,70 $ (21,9 %), à 3,90 $

Le lundi 10 avril, le géant du logiciel, **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT*, 71 $ US), et le développeur **Metrowerks** (Mtl, *MWK*) ont annoncé une entente commerciale. L'accord vise le co-développement et la commercialisation de la version *Macintosh*, de *SourceSafe*, le système de gestion de code source de Microsoft. Cette entente permet un lien entre les outils de développement sur *Macintosh* et les outils de gestion et de contrôle de code-source multi-plate-forme. Metrowerks s'occupera des activités d'ingénierie et de commercialisation. Les nouveaux produits seront disponibles au cours du troisième trimestre de 1995.

Alcan : + 1,25 $ (3,4 %), à 38,38 $

Le titre d'**Alcan** (Tor., *AL*) a été très actif à la **Bourse de Toronto**. Il a d'ailleurs touché un nouveau sommet, sur la base des 52 dernières semaines, à 39,25 $.

En dépit de la baisse du prix de l'aluminium à Londres, les titres de ce secteur sont favorisés, notamment parce que les analystes prévoient de bons résultats pour le premier trimestre. Une des raisons résiderait dans les prix plus élevés des contrats d'approvisionnement des fabricants de cannettes, le principal produit fini de l'industrie.

Pour Alcan, on s'attend à un bénéfice de 0,59 $ US par action au terme du premier trimestre de 1995. L'an dernier, la société avait affiché une perte nette de 0,13 $ US par action.

NOS PERDANTS

Sybase : - 14,13 $ US $ (35,3 %), à 25,88 $ US

Le concepteur de logiciels de bases de données et de connectique **Sybase** (Nasdaq, *SYBS*) a subi une sévère correction après que la direction ait indiqué qu'elle allait présenter des résultats très inférieurs à ce que les analystes avaient initialement prévu. Pour le premier trimestre, la société prévoit un bénéfice net de 0,03 $ US à 0,06 $ US par action, ce qui tranche en regard des 0,28 $ US attendus sur *Wall Street*. Sybase a récemment fusionné avec **Powersoft Corp.**

Seagram : - 8,50 $ (18,2 %), à 36,5 $

Le virage cinématographique de **Seagram** (Mtl, *VO*) ne semble pas plaire aux investisseurs. Sur la base des 52 dernières semaines, le titre a même flanché à un nouveau bas, à 35,50 $.

Comme le marché l'avait pressenti, Seagram a annoncé avoir conclu une entente pour l'achat de 80 % des actions du groupe de communications **MCA**, des mains de **Matsushita**. Afin de s'acquitter de la note d'environ 6 milliards de dollars, Seagram a vendu son lucratif intérêt dans **E.I. du Pont de Nemours**. Les agences de notation ont mis sous surveillance la cote qu'elles attribuent aux titres d'emprunt de Seagram.

Delrina : - 0,75 $ (3,7 %), à 19,38 $

Les actions du développeur de logiciels de communication **Delrina** (Tor., *DC*) se sont légèrement repliées après que la direction eut communiqué ses prévisions de revenus du troisième trimestre.

Delrina devrait afficher des ventes de 37 M$ pour le troisième trimestre qui a pris fin le 31 mars dernier, ce qui est environ 3 M$ inférieur aux prévisions des analystes. (PD)

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 7 avril 1995

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
ARDEN HOLD	5	√200	150	150	+50	50.0
ABL CANADA	38	238	165	238	+58	32.2
GOLDCRP VT B	1	√$10 1/4	10 1/4	10 1/4	+2 3/8	30.2
METROWERKS	93	√400	315	390	+70	21.9
CANGENE CP	7	145	142	145	+25	20.8
GENTRA SER Q	2	√$10 7/8	8	10 7/8	+1 7/8	20.8
GOLDCRP VT A	23	√$12 1/8	10	12 1/8	+2	19.8
RIO ALG FB96	18	315	275	315	+50	18.9
CFCF INC	211	$12 1/2	10 5/8	12 1/2	+1 5/8	14.9
DRAMEX CLA	2	160	141	160	+19	13.5

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
ALGO GRP PRA	1	325	325	325	−165	−33.7
SEAGRAM LTD	3858	$44 1/4	√35 1/2	36 1/2	−8 1/8	−18.2
PERKINS PAPR	22	252	235	240	−40	−14.3
STELLA JONES	19	205	√190	190	−30	−13.6
GRILLI PTY B	2	285	265	265	−35	−11.7
BK NOVA SPEC	1	380	355	355	−45	−11.2
CASCADE AG97	15	185	160	170	−20	−10.5
BC INC SPECS	14	285	240	260	−30	−10.3
PREMIER CDN	5	215	151	190	−21	−10.0
FPI LIMITED	8	$7 5/8	7 1/8	7 1/8	−3/4	−9.5

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
SEAGRAM LTD	3858	$44 1/4	√35 1/2	36 1/2	−8 1/8	−18.2
BCE INC 1.95	1316	√$25 1/8	25	25		
NORANDA INC	1135	$24 3/4	23 1/2	24 1/2	+1/2	2.1
KWG RESOURCE	906	440	370	385	+20	5.5
NOVA CORP	877	$12 3/8	12	12 1/8	−1/4	−2.0
LAIDLW INC B	827	$12 3/8	12	12 1/8		
METALL MIN	806	$11	10 3/4	10 7/8	−3/8	−3.3
AIR CANADA	793	$6 5/8	6 1/8	6 5/8	+1/8	1.9
CDN PAC LTD	752	$21 1/4	20 5/8	21	+1/8	0.6
DOMTAR INC	736	$11 5/8	10 7/8	10 7/8	−5/8	−5.4

* : - 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											
38	13	ABCOURT MN B	25	21	24	+6	8			−0.75	
√15 1/2	12 1/4	ABITIBI 2IR	$15 1/2	14 5/8	14 7/8	+1/4	138			−0.66 ‡	
20 5/8	15 3/4	ABITIBI-PRCE	$20 1/2	19 1/2	20	+1/2	292			−0.66	
5 1/2	100	ABL CANADA	238	165	238	+58	38			−2.04 ‡	
10 3/8	250	ACC TELENTER	280	250	280	+10	9			−1.24	
250	150	ACIER L DC95	160	150	160	−5	3				
8	465	ACIER LER A	$6 3/4	6 1/2	6 5/8	−1/8	3			0.65	10.2
5 3/4	425	ACIER LER B	470	460	460	−15	22				
5 1/4	205	ADS ASSOC	$5 1/8	5	5 1/8	+1/8	11			0.53	9.7
7 1/8	450	ADVENTURE EL	$5 1/4	5	5		6	0.22	4.4	0.75 ‡	4.8
19 3/4	11 1/4	AGNICO-EAGLE	$17 3/8	16 3/4	17	+1/8	59	0.10 ‡	0.8	0.38	44.7
8 5/8	√265	AGRITEK BIO	330	265	320	−15	129			0.02	213.3
20	15	AGROMEX PR-B	15	15	15	−5	1	0.15	100.0		
8 7/8	5 5/8	AIR CANADA	$6 5/8	6 1/8	6 5/8	+1/8	793			1.06 ‡	4.5
305	√102	AIR CDA DC95	125	102	117	−11	148				
√39 1/4	27 3/4	ALCAN ALUM	$39 1/4	36 7/8	38 3/8	+1 1/4	469	0.30 ‡	1.1	0.34 ‡	81.2
√18 3/8	18 1/4	ALCAN SR 'E'	$18 3/8	18 3/8	18 3/8	+1/8	2	1.44	7.8	0.34 ‡	38.9
119	8	ALDONA RES	17	16	17	+2	7			0.01	21.2
200	50	ALGO GRP A	60	55	55	−10	34			0.10	5.5
325	325	ALGO GRP PRA	325	325	325	−165	1				
430	170	ALIM COUCH-T	405	395	405	−5	4			0.33	12.3
18 3/8	12 1/2	ALLIANCE COM	$14 1/4	14	14 1/4	+1/4	6			1.01	14.1
25 5/8	16 1/4	ALLIANCE FOR	$25 3/8	25 1/8	25 1/8	−1/8	48				
22 3/4	16 1/2	ALTA ENERGY	$20 1/4	19 5/8	19 5/8	−3/8	32	0.40	2.0	1.36 ‡	10.4
17 1/4	13 3/8	ALTA NAT GAS	$15	15	15		6	0.68	4.5	1.23 ‡	8.8
99	30	AMER RES A	31	31	31		1			0.03	10.3
130	90	AMISCO IND	110	100	110	+10	3	0.05	4.5	0.09	12.2
275	40	AMISK INC A	223	210	220	+5	43			0.67	3.3
√200	91	ARDEN HOLD	200	150	150	+50	5			0.14	10.6
43	17	ARMISTICE RS	30	27	28	+1	235				
51	6	ASBESTOS CP	$8 1/2	8 3/8	8 1/2	+1/4	2			0.70	12.1
300	61	ASHTN MINING	190	90	159	+68	1316				
140	4	ASHTON O95	63	19	32	+16	932				
18	12	ASTRAL INC A	$15 3/4	15 1/2	15 3/4	+1/2	2	0.30	1.9	0.83 ‡	13.6
√16 1/8	12	ATCO LTD I	$16 1/8	15 7/8	16	+1/8	262	0.36	2.3	1.62 ‡	7.1
87	13	AUBERGES GV	16	16	16	−4	1			−0.65	
160	100	AUDREY RES	115	112	112	−4	47			−0.08	
23	5	AUGYVA INC	10	10	10	+3	40			−0.01	
19 3/8	14 7/8	AULT FOODS	$17 5/8	17 3/8	17 5/8		107	0.66	3.7	1.01 ‡	12.5
20 3/8	365	AUR RESOURCE	490	480	485	−10	124			0.01	485.0
10	5	AURIGINOR EX	8	8	8	+1	1				
114	70	AURIZON MNS	97	92	97	+1	94			−0.11 ‡	
38	6	AURTEC INC	9	9	9	+2	10				
√160	11	AVCORP IND	160	28	145	+116	16			0.31	4.7
30	19 1/2	AVENOR INC	$28 1/2	27 1/8	27 1/4	−1 1/2	28			−4.88	
23 3/4	18	AVENOR 2IR	$22 1/8	20 7/8	20 7/8	−1 1/2	24				
30 3/8	27 1/4	BANK MTL SR1	$28 3/4	28 1/2	28 3/4	+1/4	1	2.25	7.8		
27	24 1/4	BANK MTL SR2	$25 3/4	25 3/8	25 3/4		4	1.69 ‡	6.6		
28 7/8	26 3/4	BANK MTL SR4	$27 7/8	27 1/2	27 7/8	+3/8	5	2.25	8.1		
28 1/4	23 1/8	BANK NS	$27 1/8	26 1/2	26 3/4	−1/4	444	1.24	4.6	1.76 ‡	10.9
27 1/8	25 1/4	BANK NS PRC	$26 3/4	26 5/8	26 3/4	+1/8	11	2.25	8.4		
28 3/8	26 3/8	BANK NS SER5	$27 3/8	27 1/4	27 3/8	+1/4	2	2.31	8.4		
26 3/4	24 1/4	BANK NS SER6	$25 1/4	25 1/8	25 1/8	−3/8	3	1.79	7.1		
25 5/8	24 1/4	BANK NS SER7	$25 1/8	25 1/8	25 1/8	−1/8	*	1.77	7.1		
23 3/8	21 5/8	BANK NS SR1	$22	21 3/4	21 7/8	+1/8	9	1.34	6.1		
25	5	BAREXOR INC	10	9	9		26				
36 5/8	27 5/8	BARRICK GLD	$35 5/8	34 3/8	34 3/4	−1/4	267	0.10 ‡	0.4	0.81 ‡	30.9
7 1/4	395	BARRINGTON	$5 1/2	5 3/8	5 3/8	−1/8	3			0.24 ‡	16.1
15 3/4	13 1/8	BC GAS INC	$13 7/8	13 1/2	13 5/8	−1/4	202	0.90	6.6	0.97 ‡	10.1
6 3/8	240	BC INC SPECS	285	240	260	−30	14				
27 3/8	21 5/8	BC TELECOM	$24	23 5/8	23 3/4	−1/4	52	1.24	5.2	1.81	13.1
50 1/8	41 1/8	BCE INC	$43 3/8	41 3/4	43	−1/4	595	2.72	6.3	−5.71	
44 3/8	39 3/4	BCE INC PEAC	$40 5/8	40 3/8	40 3/8	−1/8	1	2.67	6.6		
42 1/2	41 1/4	BCE INC PR O	$41 1/2	41 1/2	41 1/2	−1/4	1	2.72	6.6		
6 3/4	√9	BCE INC WT	22	9	11	−11	191				
√25 1/8	24 1/2	BCE INC 1.95	$25 1/8	25	25		1316	1.95	7.8		
49	35 1/2	BCE MOBILE	$46	45 1/2	45 1/2	−1/2	23			0.53 ‡	61.7
260	153	BEAU CANADA	195	182	184	−9	74			0.10 ‡	13.2
26 3/4	25 1/4	BELL CDA SR9	$26	26	26	−1/8	2	1.88	7.2		
250	135	BENVEST CAP	170	160	160		1			−0.16	
220	95	BESTAR INC	170	150	150	−15	8			0.14	10.7
460	285	BGR PREC F04	390	375	390	+10	2				
16 3/8	12 1/2	BGR PRECS A	$15	14 5/8	14 5/8	−1/4	7			2.06 ‡	5.1
23 1/8	11 3/8	BIOCHEM PHRM	$23 1/8	22 1/8	22 5/8	+1/4	427			−0.29 ‡	
9	350	BIOMIRA INC	425	380	385	−5	28			−1.09	
385	165	BIONAIRE INC	198	180	190	−5	15			0.23	8.3
495	290	BK NOVA SPEC	380	355	355	−45	1				
9 1/2	7 3/8	BMTC GROUP A	$9 3/8	9 1/4	9 3/8	+1/8	25	0.09	1.0	1.03	9.1
26	22 1/2	BOMBARD PR	$25 3/8	24 7/8	25	−1/8	3	1.88	7.5		
28	17 3/4	BOMBARDIER A	$27 3/8	26 5/8	27 1/4	+3/8	4	0.30	1.1	1.36 ‡	14.4
28	17 3/4	BOMBARDIER B	$27 1/2	26 1/2	27	+1/8	475	0.31	1.2	1.36 ‡	14.3
75	10	BORALEX A	39	32	37		12			0.01	55.2
17 1/4	14	BQ LAUR	$16 5/8	16 5/8	16 5/8	−3/8	10	0.76	4.6	1.64	10.1
27 7/8	22 1/8	BQ MTL	$27	26 1/2	26 1/2	−3/8	190	1.32	5.0	2.81	9.4
10 1/8	8 1/8	BQ NATIONALE	$9 7/8	9 3/8	9 7/8	+1/8	355	0.40	4.1	1.16 ‡	6.1
29 7/8	25 1/4	BQ ROYALE	$29 1/4	28 3/8	28 3/4	−1/8	374	1.16	4.0	0.67	42.9
20 1/2	19	BQ RY 1.45	$20 1/4	20	20 1/4	+3/8	7	1.45	7.2		
22 3/8	18 7/8	BQ TD	$20 1/2	19 7/8	20 1/8		582	0.88	4.4	2.14 ‡	6.8
255	145	BRAMPTON B A	150	145	150		3			−0.38	
21	16 7/8	BRASCAN CL A	$19 1/8	19	19	+1/8	21	1.04	5.5	1.17	16.2
182	50	BRESEA RES	170	148	165	+15	86			−0.08	
√25	3	BREX EXPL A	25	15	22	+8	440				
74	27	BROOKLIN MIN	34	32	32	−1	17			0.02	16.0
27 1/8	22 5/8	BRUNCOR INC	$24 1/4	23 3/4	24	−1/8	5	1.28	5.3	1.74	13.8
48	27	BRUNEAU MNRL	42	42	42	−3	90				
11 3/8	9 1/4	BRUNSWICK M&	$9 7/8	9 7/8	9 7/8	+3/8	28	0.20	2.0	0.71 ‡	10.0
C/D											
34 3/4	28	C IMP BK	$33 7/8	33 1/4	33 3/8	−3/8	149	1.48	4.4	3.69 ‡	6.5
6 7/8	280	C-MAC INDS	345	335	335		21			0.44	7.6
155	75	CABANO TRANS	95	90	90		6			0.05	18.0
80	39	CACHE EXPLOR	42	40	41	−4	213			−0.02	
8 1/2	6	CAE INC	$8 3/8	7 7/8	8 1/4	+1/8	333	0.16	1.9	−3.57 ‡	
11	485	CALL-NET CLB	$7 3/4	7 5/8	7 5/8	+1/8	5			−0.21 ‡	
11 1/2	5	CALL-NET ENT	$7 3/4	7 3/4	7 3/4	−1/4	1			−1.62 ‡	
90	30	CAMBIEX EXPL	50	35	50	+16	88				
21 3/4	12 7/8	CAMBIOR INC	$16 1/2	15 7/8	16 3/8	+1/2	130	0.14	0.9	0.05	327.5
7 3/8	87	CAMBIOR JN95	159	130	150	+5	55				
470	100	CAMBIOR JN96	170	160	165	−5	7				
16 1/2	10 3/4	CAMBRDGE SHP	$12	11 1/2	11 5/8	−3/8	9	0.32	2.8	0.54	21.5
6	√5 1/8	CAMCO INC	$5 3/8	5 1/8	5 3/8	+1/8	1			0.18 ‡	21.5
40 1/4	21 3/4	CAMECO CORP	$38 1/2	36	37 1/4	−1 7/8	28	0.50	1.3	1.31 ‡	20.4
110	55	CAMPBELL RES	105	96	98	−1	845			0.05	19.6
11	4	CANACO MNG	6	6	6	+2	25			−0.02	
5 1/4	330	CANAM MANAC	475	430	460	+25	100			0.31 ‡	10.7
28	16	CANCHROME MN	23	21	21		13				
220	99	CANGENE CP	145	142	145	+25	7			−0.77 ‡	
77	37	CANGOLD RES	50	50	50		1				
6	325	CANTREX GRP	375	370	370	−10	*	0.15	4.1	0.73	5.1
420	295	CARA OPER A	350	345	350		6	0.08	2.3	0.29	12.1
435	295	CARA OPERATN	355	355	355		1	0.08	2.3	0.26	13.7
210	66	CARENA DEVLP	95	90	90	−5	121			−1.05 ‡	
240	125	CASCADE AG97	185	160	170	−20	15				
24	21 1/2	CASCADE PR A	$23 1/2	23 1/4	23 3/8		5	1.88	8.0		
8 7/8	6 3/8	CASCADES INC	$8	7 5/8	7 5/8	−1/4	117			0.45 ‡	12.2
7 3/4	485	CASCADES PAP	$6	5 3/4	6		3			−0.09 ‡	
9 1/2	475	CASCADES SA	$9 1/4	9	9	+1/8	1				
√12 3/8	8 1/8	CCL INDS B	$12 3/8	12 1/8	12 1/8	+1/8	107	0.28	2.3	0.85 ‡	10.3
16 5/8	13 1/4	CDA MALTING	$15 1/2	14 5/8	15 1/4	+3/8	5	0.40	2.6	1.34 ‡	8.2
12 7/8	6 3/4	CDN FRACMAST	$7 1/2	7 1/4	7 1/4	−1/2	2			0.82 ‡	6.4
29 1/2	26 3/4	CDN IMP SR 9	$28 1/4	28 1/8	28 1/8		11	2.27	8.1		
17 3/8	√12 3/4	CDN MARCONI	$12 3/4	12 3/4	12 3/4	−3/8	1	0.14	1.1	0.87	14.7
√38	22	CDN OCC PET	$38	35 7/8	37 5/8	+3/4	329	0.40	1.1	1.44	26.1
24 3/8	19	CDN PAC LTD	$21 1/4	20 5/8	21	+1/8	752	0.32	1.5	−0.62	
14	10 1/8	CDN TIRE CLA	$13 3/4	13 1/2	13 5/8	−1/8	21	0.40	2.9	0.92 ‡	10.7
15 1/2	12 1/4	CDN TIRE CP	$15	15	15		*	0.40	2.7	0.95	15.8
25	21 7/8	CDN UTIL CLA	$22 7/8	22 5/8	22 7/8	+1/4	6	1.46	6.4	2.19 ‡	7.5
25	22 1/8	CDN UTIL CLB	$23	22 3/4	22 3/4		2	1.46	6.4	2.05	11.1
29 3/8	20	CELANESE CDA	$25 1/4	24 1/2	24 1/2	−1/2	51	0.52	2.1	4.62	5.3
18 3/8	10 1/8	CFCF INC	$12 1/2	10 5/8	12 1/2	+1 5/8	211	0.20	1.6	0.48 ‡	18.7
11 1/4	7 5/8	CGC INC	$8 3/4	8 1/4	8 3/8		3	0.20	2.4	0.24	34.9
300	200	CGI GROUP A	255	235	245	−5	5			0.16	15.3
14 1/2	6	CHATEAU ST-HS	$7 1/2	7	7 1/2		5	0.30	4.0	1.69 ‡	3.2
19 3/4	15 1/2	CHAUVCO RES	$15 3/4	15 1/2	15 1/2	−1/4	3			0.64 ‡	17.4
96	5	CHESBAR RES	30	23	26	−1	69			−0.02	
74 1/4	54 1/2	CHRYSLER CP	$59	58 1/2	58 1/2	−3/8	*	1.60 ‡	3.8	4.66 ‡	9.0
7 1/8	335	CIBC SPECS	$6 5/8	6 5/8	6 5/8	−3/8	2				
12 5/8	8 3/8	CIM ST LAW A	$9 1/2	9 1/4	9 1/2	+1/2	8	0.20	2.1	0.30 ‡	22.8
√10	6 1/2	CINAR FILMS	$10	9 1/4	10	+1/8	4			0.65	15.4
14 3/8	7 3/4	CINRAM LTD	$14 1/8	13	13 1/4	−3/4	22	0.16	1.2	0.74 ‡	12.9
95	20	CIRCO CR D95	50	50	50		3				
5 3/4	420	CIRCO CRAFT	495	485	485	−5	96			0.45 ‡	7.8
15 3/8	7 5/8	CLEARNET CLA	$11 5/8	11 1/2	11 1/2	+1	1			0.07 ‡	118.1
32	25 1/4	CO-STEEL INC	$26 1/4	25 3/4	25 7/8	−1/8	5	0.40	1.5	2.27 ‡	8.2
5 3/4	420	COCA COL BEV	$5 3/8	485	5 1/4	+30	43			−0.47 ‡	
12 5/8	7 3/4	COGECO CABLE	$8 1/8	7 7/8	7 7/8	−1/8	5	0.20	2.5	0.85 ‡	6.7
12 5/8	5 3/4	COGECO INC	$6 1/4	6 1/8	6 1/4		4	0.12	1.9	0.62 ‡	7.2
42	15	COLERAINE RS	35	31	33		152			−0.01	
176	100	COLORTECH A	100	100	100		4			−0.25	
26 1/2	20 1/8	COMINCO LTD	$24 1/8	23 3/8	23 3/8	−1/2	168			−0.97	
52	23	CONS ABITIBI	40	28	35	+5	15			−0.02	
50	12	CONS OASIS R	25	22	25	−2	136				
6 5/8	180	CONSOLTX GRP	245	225	230	−15	218			0.01 ‡	165.4
18 1/4	16	CONSUMRS GAS	$16 3/4	16 5/8	16 5/8	+1/8	8	1.00	6.0	1.71 ‡	7.0
295	135	CONT PHARM A	220	216	220		117	0.05	2.3	−0.03	
275	125	CONT PHARM B	220	210	215	−5	2			0.11	19.5
26 1/4	19 1/2	CONWEST EXPL	$23 3/4	23 1/2	23 3/4	−1/4	26	0.24	1.0	1.38 ‡	12.4
40	√31	CORBY DIS A	$33 3/8	31	32	−1 1/2	13	1.24	3.9	4.60 ‡	5.0
39 7/8	32 3/4	CORBY DIS B	$33	33	33		*	1.24	3.8	4.60 ‡	5.2
34 1/4	√11 1/4	COTT CORP	$13	11 1/4	12 1/8		106	0.10	0.8	0.79	15.3
17 7/8	12 1/4	CRESTR ENRGY	$13 3/8	13 1/8	13 3/8	+1/8	93			0.52 ‡	18.5
250	101	CS RES JL96	180	180	180	−10	2				
8 3/4	5 5/8	CS RES LTD	$8 5/8	8 1/4	8 1/4	−3/8	5			0.23 ‡	25.8
19 1/2	17 1/2	CT FINANCIAL	$18 1/2	18 3/8	18 3/8		1	0.80	4.4	1.64 ‡	8.1
335	165	DATAMARK INC	255	245	255	+15	52	0.10	3.9	−0.10	
42	11	DENISON MN A	13	13	13	−1	10			−0.88	
23	1	DENISON MN B	7	7	7	−1	18			−3.20	
17 3/4	13 7/8	DESJ LAU PRA	$16 1/8	15 3/4	16 1/8	+1/8	3	1.00	6.2		
7	490	DESJ LAUR A	$5 7/8	5 5/8	5 5/8	−1/8	3				
375	240	DEVTEK CORP	340	335	335	−5	14			−2.04	
90	20	DIABEX RES	31	25	31	+5	14				
32	15	DIADEM APR96	28	20	20	−10	117				
60	42	DIADEM RES	59	45	50	−10	265				
5 5/8	330	DMR GROUP A	420	415	420	+5	7			0.48 ‡	6.3
32 3/8	29 1/2	DOFASCO $2.6	$31 1/8	30 1/2	31	+1/8	6	2.60	8.4		
24 1/4	16 5/8	DOFASCO INC	$18	17 5/8	17 7/8	+1/8	109	0.80	4.5	2.33 ‡	5.5
9	5 1/4	DOM TEXTILE	$8 5/8	8 1/4	8 1/4	−3/8	83	0.20	2.4	0.69 ‡	8.6
12 1/8	6 1/2	DOMTAR INC	$11 5/8	10 7/8	10 7/8	−5/8	736			0.56 ‡	14.0
17 5/8	15	DOMTAR PR B	$16 5/8	16	16 5/8	+1/2	5	1.32	8.1	0.56 ‡	21.0
18 1/4	11 1/4	DONAHUE CL A	$17 3/4	17 3/8	17 3/4	+1/8	393	0.48	2.7	1.59 ‡	8.0
12 1/4	6 1/8	DOREL CL B	$7 1/2	7 1/8	7 1/2	−1/8	6		

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
25	23½	EXTENDIC $2	$24⅝	24¼	24¼	–¼	*	2.00	8.2		
21½	18⅛	EXTENDIC CII	$19½	19½	19½	–½	*	1.50	7.7		
11⅞	6⅞	EXTENDIC CLA	$11⅞	11½	11⅝	–¼	548			–0.71‡	
23¾	14	EXTENDICARE	$23½	23	23½	–¼	2			1.46‡	11.6
125	25	FAIRLADY EGY	29	27	27	–3	2				
70	20	FAIRSTAR EXP	27	25	27	+2	15				
25⅝	17	FALCONBRIDGE	$23¾	23⅛	23½	–⅛	70	0.40	1.7		
15¾	10	FID DESJ SR1	$13⅝	13½	13⅝		1	1.34	9.8		
100	21	FIELDEX EXPL	35	30	30	–10	8				
23	17⅜	FINNING LTD	$19⅝	19	19⅝	+⅛	28	0.40	2.0	1.60‡	8.8
21	16½	FLETCHR CLA	$20⅛	19¾	19⅞	–⅛	26			–0.41	
31	24⅜	FLETCHR 2 B	$30	28	30	+2¼	8	0.91	3.0		
7¼	410	FONOROLA INC	455	415	415	–40	8			–0.91‡	
142	80	FORESBEC A	105	100	105	–3	31			0.16	6.6
17¼	12½	FOREX GR	$15½	14⅝	15		29	0.40	2.7	3.95	3.8
425	300	FOREX GR PR	415	405	415	+15	7	0.40	9.6		
27¾	23¾	FORTIS INC	$26⅛	25¼	26⅛	+⅜	12	1.68	6.4	2.60‡	7.2
10¾	6⅝	FORXZANI GRP	$7½	7¼	7¼	–⅜	10				
125	100	FOSTER B ADS	110	110	110	–5	*	0.06	5.6	0.11	10.0
17	10¾	FOUR SEASONS	$15⅞	15⅛	15⅞	+1⅛	2	0.11	0.7	–4.22‡	
8¼	465	FPI LIMITED	$7⅝	7⅛	7⅛	–¾	8			0.85‡	6.0
137	48	FREEWEST RES	78	67	70	–2	143				
14	11⅛	FST MARATH A	$13	13	13	+¼	1	0.40	3.1	2.66‡	3.5

G/H

25	5	GASPESIE EX	12	10	10		6				
13¼	11⅛	GAZ METRO UN	$13⅛	12⅞	13		97	1.32	10.2		
18	1	GENECAN FIN	5	4	4		111			–1.33	
40	10	GENECAN SER1	30	30	30	+16	5				
√94	33	GENTRA INC	94	67	78	+10	367			1.70	0.5
√19½	15¼	GENTRA P PFD	$19½	18¾	19½	+1¾	1				
√12	9½	GENTRA SER G	$12	12	12	+1¼	*				
√10⅞	240	GENTRA SER Q	$10⅞	8	10⅞	+1⅞	2				
57	√22	GEONOVA EXP	30	22	22	–8	34				
12	√4	GLD BRIAR MN	5	4	4	–1	59				
215	200	GLOBAL HLDGS	205	205	205	+5	10				
√87	29	GLOBEX MNG	87	60	85	+25	94			–0.05	
√12⅛	6¾	GOLDCRP VT A	$12⅛	10	12⅛	+2	23	0.05	0.4	1.11	10.9
√10¼	7⅞	GOLDCRP VT B	$10¼	10¼	10¼	+2⅜	1	0.05	0.5	1.11	9.2
5½	440	GOODFELLOW	495	495	495	–5	1	0.17	3.4	0.71	7.0
100	52	GOTHIC RES	57	56	56		5			0.05	11.2
260	190	GOYETTE INC	200	195	195	–5	20			0.43	4.5
27	24	GR-W LIF 745	$25⅝	25⅜	25⅝	+⅜	4	2.45	9.6		
430	25	GRANISKO CLA	48	30	40	+10	89			–0.66	
5¾	√250	GRILLI PTY A	260	250	250	–25	2			–0.25	
7	250	GRILLI PTY B	285	265	265	–35	2	0.56	21.1		
99	23	GROUP COVIT	28	25	25		7			–0.00	
195	√50	GROUPE BOCEN	80	50	80	+10	7			0.01	80.0
26¼	19¼	GRT W LIFECO	$25⅝	25¼	25⅝		1	0.88	3.4	2.38‡	7.7
25½	24⅝	GRT-W LIF *C	$25½	25¼	25⅜		9	1.94	7.6		
26⅜	24⅝	GRT-W LIF 75	$25½	25¼	25½	+⅛	7	1.88	7.4		
23	20¾	GTC TRAN PFC	$22⅜	22½	22¾	–¼	5				
150	40	GTC TRN NV97	100	95	100	–9	10				
9⅜	6⅝	GTC TRNSCN A	$8¾	8½	8½		5	0.12	1.4	0.60‡	10.2
9¾	6¾	GTC TRNSCN B	$8⅞	8½	8½	–⅛	36	0.12	1.4	0.60‡	10.2
10⅜	5¼	GUILLEVIN A	$10⅛	10	10⅛	–⅛	39			0.28	36.2
√6¼	365	GULF CDA RES	$6¼	5⅞	6¼	+½	277			–1.39	
415	320	GULF RES SR1	405	400	405	+5	6	0.06	1.6		
7⅝	420	HARMAC P 1ST	$6⅞	6¾	6¾	–⅛	24				
8	6¼	HARTCO ENTRP	$7⅛	7⅛	7⅛	–⅜	2	0.15	2.1	0.66‡	7.8
26½	14	HAWKER SIDD	$15¼	14¾	15¼	+¼	158	1.08	7.1	–6.53‡	
15⅜	11⅜	HEES INTL BC	$12⅝	12⅜	12½	–⅛	21	0.98	7.8	1.10‡	8.2
15¾	11⅝	HEMLO GOLD	$15⅜	14¼	15⅜	+1¼	111	0.20	1.3	0.63	24.4
285	170	HEROUX INC	260	250	255	–10	15			–0.55	
16¼	11½	HOLLINGER	$12⅞	12½	12⅞	+⅜	1	0.60	4.7	1.96‡	4.7
40	12	HONCO INC	25	25	25		2			–0.02	
22	16½	HORSHAM(THE)	$19½	18¾	19	+½	156	0.06‡	0.4	1.81‡	7.5
220	75	HUBBARD HLDG	100	100	100		1			–0.02	
32¼	23	HUD BAY CO	$27⅞	27⅛	27⅛	–⅞	26	0.92	3.4	2.87‡	6.8
55	22	HYPOCRAT	47	43	44	–2	597			–0.07	

I/J

55	√38	ICON EGY	45	38	45		7				
24	9	ID BIO CORP	$20	19	19	–1¼	1			–1.29	
245	125	IDEAL MEDAL	225	200	210	–10	32	0.02	1.2	0.16	13.1
135	√50	IGLOO VIKSKI	65	50	65	+5	2	0.05	7.7	0.03	19.7
45½	32⅜	IMASCO LTD	$44⅞	43	44¼	–¼	230	1.92	4.3	4.18‡	7.6
50¾	40¼	IMPERIAL OIL	$50½	49⅜	50	+¼	138	1.80	3.6	2.39	20.9
43¼	29⅝	INCO LTD	$39⅞	38⅛	39⅝	+⅞	277	0.40‡	1.4	0.15‡	190.0
125	65	INT KEYSTONE	100	100	100	–5	114				
47	√8	INTERMON INC	8	8	8		140			–0.13	
17¾	12	INTRAWEST CP	$12¼	12	12⅛	–⅛	2	0.16	1.3	0.70‡	12.5
12	6¾	INVERNESS PT	$8⅜	8	8⅛	–⅛	503			0.27‡	21.6
21⅛	14⅞	INVESTORS GR	$17⅛	17	17	–¼	112	0.36	2.1	1.01	16.8
32	27	IPL ENERGY	$30	29⅝	29⅞	–¼	55	2.00	6.7	2.18	13.7
7½	5	IPL INC	$5¾	5¾	5¾		7	0.13	2.3	0.43	13.4
8½	5½	IRWIN TOY NV	$7	7	7		*	0.20	2.9	0.44‡	11.4
8¼	495	IRWIN TOY V	$7¼	6¾	7¼	+¼	1	0.20	2.8	0.26	27.9
26¼	19¼	ISLAND TEL	$20½	20¼	20½		*	1.20	5.9	1.93	10.6
15¾	8¾	IT WALLCVRG	$15¾	15	15½		6	0.24	1.5		
38	√25	ITL KEY NV95	30	25	25	–5	16				
23½	16¾	IVACO $2.00	$16¾	16¾	16¾	–¼	*	2.00	11.9		
7¾	460	IVACO INC A	$5	490	490	–23	76			–0.99‡	
20⅞	√20	IVACO PF SR5	$20½	20	20¼	–⅝	11				
23½	√16⅝	IVACO 2ND-$2	$16¾	16⅝	16⅝	–⅞	2	2.00	12.0		
24	10	J.A.G. LTEE	19	13	19	+4	4				
220	175	J.S. FIN 10%	200	200	200	+5	*	0.20	10.0		
19⅜	14¼	JANNOCK LTD	$16⅝	16¼	16¼	–¼	5	0.80	4.9	0.88	18.5
16½	15	JANNOCK 8%	$15¾	15¾	15¾	+¼	*			0.88‡	12.9
9¼	6⅛	JEAN COUTU A	$8¼	8	8⅛	–⅛	300	0.12	1.5	0.75‡	7.8
25	8	JILBEY EXP	12	11	11	+1	14				
11⅛	6⅞	JORDAN PETRO	$8¼	8¼	8¼	+⅛	*			0.41‡	14.5
330	150	JOURNEYS END	155	150	151	–4	6			–0.75	

K/L

8	450	KAUFEL GRP A	480	470	470	+5	1			0.64	7.3
8	430	KAUFEL GRP B	440	430	440	+5	12			0.29	15.2
36	10	KNOWLDG HS	14	12	12	–3	1			–0.16	
5	220	KWG RESOURCE	440	370	385	+20	906			0.26	14.8
22⅜	19	LABATT JOHN	$22	20⅝	22	+1⅜	132	0.82	3.7	–1.21‡	
12¼	7⅞	LAIDLW INC A	$12⅛	12	12	–¼	5	0.16	1.3	–1.09	
12½	7¾	LAIDLW INC B	$12⅜	12	12⅛		827	0.16	1.3	–1.41	
325	195	LAPERR CL B	315	305	305	–20	1	0.10	3.3	0.33	9.2
335	196	LAPIERRE CLA	335	315	330	–5	2				
85	40	LAPIERRE D95	75	60	60		6				
√370	250	LASMO PLC	370	355	370	+20	2			–0.17	
11	9¾	LASSONDE A	$10⅛	9⅞	10		39	0.19	1.9	0.92	10.9
26¾	24	LAUR BNK SR6	$26	25⅞	25⅞	–⅛	3	2.19	8.5		
240	100	LEADER INDUS	145	145	145		*			–0.00	
70	40	LESSARD INC	50	50	50		2			–0.28‡	
147	32	LEXAM EXPL	125	90	120	+5	39			0.06	20.0
200	85	LGS GRP CLA	94	90	94	+4	13	0.04	4.3	–0.15	
69	21	LITHOS CORP	46	42	43	–3	177				
100	5	LIXOR INC	8	7	8	+1	78				
25¾	19½	LOBLAW CO	$25½	25	25⅛	–⅝	8	0.28	1.1	1.12‡	16.1
40½	30½	LOEWEN GROUP	$39¼	38½	39¼	+1¼	50	0.07	0.2	0.97	40.5
330	130	LOGIBEC GRPE	200	190	190	–5	19			0.29	6.6
25½	21½	LONDON INSUR	$24½	24	24⅛	–¼	63	1.34	5.6	2.50‡	6.9
21⅞	17⅞	LONDON PFD A	$20	19¼	19½	+¼	3	1.28	6.6		
26½	22¾	LONDON 7.25	$25	24¾	24¾		3	1.81	7.3		
44	7	LOUBEL EXPL	15	13	13	–3	182				
58	33	LOUVEM M(LA)	50	43	49	+6	109			–0.06	
5	266	LSI LOGI CDA	285	275	285	–5	18			0.43‡	4.8
43	21	LYON LAKE MN	29	24	27	–2	182			–0.07	
17	8	LYON LAKE WT	11	11	11	+1	10				

M/N

8½	7	M-CORP INC	$7¼	7	7¼		3	0.20	2.8	0.59‡	8.8
14	10	MAAX INC	$11⅝	11	11⅝	+⅝	5			0.54	21.5
250	35	MABAIE INC	60	35	35	–30	3			0.07	5.0
10	7⅜	MACKENZIE FN	$8⅛	7⅞	8	–¼	126	0.12	1.5		
20¾	15⅝	MACMILLAN BL	$18⅜	17⅞	18¼	+¼	103	0.60	3.3	1.42‡	9.2
73	36	MACYRO GRP	45	40	45	+5	4	0.10	22.2	–0.04	

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.
64⅞	43	MAGNA INTL A	$53⅝	50½	50½	–2⅞	61	1.08	2.1	4.89	10.3
98	45	MALETTE DC96	65	61	61		6				
12	8⅞	MALETTE INC	$11¼	10¾	10¾	–¼	27	0.20	1.9	1.18‡	6.6
405	225	MALETTE QUE	385	360	375	+5	113			0.04	93.8
495	240	MALOFILM COM	455	440	450		28			0.45‡	7.2
√15	10¾	MAPLE LEAF	$15	14⅝	14¾	+⅛	404	0.38	2.6	0.87	17.0
25⅞	√20⅜	MARITIME T&T	$20¾	20⅜	20½	–⅛	22	1.28	6.2	1.86‡	7.9
290	190	MARKBOROUGH	220	220	220	+5	1			0.14	15.7
405	√205	MARLEAU LEM	220	205	215	+5	24	0.11	5.1	0.23‡	6.7
165	64	MATCO RAVARY	70	70	70	–10	1			–0.23	
135	90	MAZARIN MNG	115	105	115	+4	99			0.33	3.5
80	15	MELKIOE RES	16	15	15	–1	36				
8⅜	275	MEMOTEC COMM	485	460	480	+5	7				
13⅜	10¼	METALL MIN	$11	10¾	10⅞	–⅛	806			0.13	83.7
24⅞	13	METHANEX CP	$14⅜	13¾	14⅛		45			0.06	235.4
18¼	9⅝	METHANEX 2IR	$11⅛	10⅝	11⅛	+⅛	9				
13¾	10⅛	METRO-RICH A	$13⅝	13½	13½	–⅛	220	0.16	1.2	1.26‡	7.7
√400	226	METROWERKS	400	315	390	+70	93				
395	65	MICRO TEM N	90	80	85	+7	55			–0.13	
12	6½	MIDLND WALWN	$7¾	7	7½	+⅜	15	0.12	1.6	0.88‡	6.1
9	4	MIMISKA A	5	4	4		70				
75	20	MINES DYNACO	25	25	25		1			0.05	5.0
103	√22	MINORCA RES	31	22	31	+3	365			0.48	0.6
28	6	MIRANDOR CLA	7	7	7	+1	5				
50	15	MISPEC RES	30	26	28	–3	56				
24¾	21⅞	MITEL $2.00	$24	23¾	24		1	2.00	8.3	0.15‡	115.1
7⅛	400	MITEL CORP	$6¾	6⅛	6⅜	–¼	569			2.82	2.3
44	14	MNS DU NORD	25	22	22	–1	45				
24⅞	17¾	MOLSON CO A	$20⅜	19¼	20⅜	+⅜	23	0.72	3.5	2.27‡	6.5
25⅞	18¼	MOLSON CO B	$19¾	19¾	19¾		*	0.72	3.6	2.27‡	6.3
50	33	MONTEREY A	40	40	40		2			0.06	7.2
27⅜	22½	MOORE CORP	$27	26¼	26¼	–⅝	75	0.94‡	5.0	1.22‡	15.5
6	330	MORGAN HYDRO	405	400	400	+30	115			0.05‡	57.5
11½	6⅛	MORISON PET	$8¼	7¾	7¾	–½	93	0.04	0.5	0.40‡	13.9
280	76	MPACT IMMEDI	150	145	150		57			–0.79	
√74½	60¾	MRRM INC	$74½	74½	74½	+4½	*	3.50	4.7	7.12	10.5
305	170	MSV RES INC	210	200	210	+10	36			0.03‡	50.3
57	35	NAR RES	45	40	40	+5	7			–0.23	
26½	24	NATL BK SR10	$26½	25⅞	25⅞	–¼	4	2.19	8.5		
25⅜	23	NATL BK SR11	$25¼	24½	24⅞	–¼	7	2.00	8.0		
22½	19¾	NATL BK SR12	$22	21½	21⅝	+⅛	17	1.63	7.5		
26⅞	24⅞	NATL BNK SR9	$26½	26¼	26½	+¼	2	2.38	9.0		
250	130	NATL SEA PRD	200	190	190	–10	2			0.17‡	8.0
10¼	8½	NEW ALTAM UN	$9¾	9⅜	9¾	+¼	4	0.60	6.2		
95	√17	NEW GOLDCORE	40	17	27	+7	221				
72	23	NORA EXPLOR	41	30	41	+12	267				
14	9⅞	NORANDA FOR	$12⅜	11¾	12	–⅜	178	0.40	3.3	1.01‡	8.5
27⅞	21½	NORANDA INC	$24¾	23½	24½	+½	1135	1.00	4.1	1.45‡	12.2
19¾	17⅞	NORANDA PEAC	$19⅝	19⅝	19⅝	+⅞	1	0.95	4.8		
7⅜	350	NORANDA SPEC	$5⅛	5	5⅛	+⅜	4				
18⅝	13¾	NORCEN ENRGY	$17½	17⅛	17¼	–⅛	10	0.60	3.5	–1.39‡	
15	9¼	NOVA CORP	$12⅜	12	12⅛	–¼	877	0.32	2.6	1.24‡	7.0
9½	8⅛	NOVA CP PEAC	$8¾	8¾	8¾	–¼	4	0.19	2.2		
5½	185	NOVA CP SPEC	325	325	325	–10	2				
12⅝	10⅝	NOVA SC PWR	$11½	11¼	11⅜	–⅛	76	0.76	6.7	1.10‡	7.4
11	2	NOVATRON INF	3	3	3		1			–0.56	
5⅛	320	NOVICOURT	440	410	415	–10	12				
56	36¼	NRTHN TELE	$54½	52¾	53	+⅛	121	0.36‡	0.9	1.60‡	23.8
8¾	7⅛	NUMAC ENERGY	$7½	7⅜	7⅜	–¼	1			0.28	26.3

O/P

13½	8	OCELOT EN B	$11¼	10¾	11		8			0.50	22.0
70	27	OLCO PETR A	34	28	30	+2	39			–0.07	
325	190	ONDAATJE CP	205	205	205		11			–0.76‡	
40	8	ORBITE CL A	8	8	8	–1	1				
34	10	OREX INC	19	15	18	–2	134				
44	5	ORIENT RES	17	11	11	–4	246				
165	100	ORLEANS RES	134	110	130	–10	60				
15	5	ORMICO EXPL	9	8	9	+1	7				
99	√7	PALACE EXPL	9	7	8	–1	965			–0.12	
44⅜	37½	PANCDN PETE	$43½	43	43		1	0.80	1.9	2.30‡	13.4
225	135	PANTORAMA IN	190	185	190	+5	2			0.26‡	5.3
390	120	PARK MEDI1	235	220	224	–1	239			–0.41	
5¾	395	PEERLESS CPT	400	400	400		1			–0.59‡	
25	14⅛	PEGASUS GOLD	$17⅞	16¾	17½	+¼	581			–1.69‡	
√12½	9⅛	PENGROWTH UN	$12½	12⅛	12⅜	+¼	11	1.07	8.7	1.28‡	7.0
375	200	PERKINS PAPR	252	235	240	–40	22			–0.86	
14⅞	10¾	PETRO-CANADA	$12⅜	11⅞	12¼	+¼	338	0.20	1.6	1.06‡	8.3
8⅞	6⅝	PHILIP ENVIR	$8¼	8¼	8¼	–⅛	*			0.75‡	7.9
8	5	PHOENIX LIFE	$7⅜	7	7⅜		29			0.56‡	9.5
22¾	13½	PINNACLE RES	$15½	15⅜	15½	+⅛	172			0.72‡	15.5
34⅝	25⅛	PLACER DOME	$33⅞	32½	33½	–¼	326	0.30‡	1.2	0.44‡	54.8
40	10	PLEXMAR RES	17	17	17	–8	1			0.09	1.9
11	6⅝	POCO PETROL	$8¾	8⅜	8¾	+⅜	162			0.15‡	42.0
65¾	31⅛	POTASH SASK	$61⅝	60¾	61⅛	–1⅜	2	1.44	2.4	2.98‡	14.8
21⅞	17¼	POWER CORP	$19¼	18⅝	19	–¼	162	0.70	3.7	1.17‡	11.7
42½	√41	POWER CP S86	$41	41	41	–1½	1	2.57	6.3		
35	27	POWER FINCL	$32¼	31	31	–1	177	0.96	3.1	2.51‡	8.9
13¼	8⅝	PREM CHOIX A	$13⅛	13⅛	13⅛	–⅛	1	0.22	1.7	1.10	11.9
16¼	9¾	PREMDOR INC	$10¼	10	10		51			0.78	12.8
265	110	PREMIER CDN	215	151	190	–21	5			0.60	3.2
125	51	PROMATEK IND	70	70	70	+1	1			–0.23	
7	475	PROVIGO INC	$6¾	6⅜	6⅝		43			–1.25‡	
24⅞	20⅝	PROVIGO SR A	$23½	23	23½		4	2.00	8.5		

Q/R

24¼	17½	QUE TEL	$19½	18⅞	18⅞	–⅝	35	1.27	6.7	1.75‡	7.8
20⅞	15½	QUEBECOR A	$19¾	19¾	19¾		*	0.26	1.3	0.70	28.2
21	15¼	QUEBECOR B	$19⅞	19⅛	19⅛	–⅝	13	0.26	1.4	1.31‡	10.5
18½	13⅛	QUEBECR PRIN	$17	16⅝	16⅝	–⅛	527	0.13	0.8	1.40	11.9
85	50	QUEST CAP	66	63	66	+3	7			0.05‡	9.5

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
28	23	QUNO CORP	$24½	24	24½	+⅜	9			1.02‡	17.3
465	350	RADIO INC A	375	355	355	–5	2	0.05	1.4	–0.55	
66	30	RADISSON INC	48	43	47		108				
14⅛	11⅛	RAINY RVR FO	$12¾	12½	12⅝	–⅛	186				
9¾	7¾	RANGER OIL	$9⅜	9	9⅛	–⅛	53	0.08‡	1.2	0.06‡	109.4
√32¾	23	REED STENH 1	$32¾	32⅝	32¾	+¾	2	1.38	4.2	–0.80‡	
18⅞	14⅞	REITMANS A	$16	15½	15½		3	0.52	3.4	1.28	12.1
32	23¼	RENAIS ENRGY	$29¼	28⅛	28⅞	–¼	189			0.71‡	29.2
√10½	380	REPAP EN INC	$10½	10	10⅛	–⅛	160			–0.50	
130	15	RICH HW JL95	20	15	15	–9	11				
10½	7¾	RICHEL HARD	$8⅜	8⅜	8⅜	–⅛	*			0.83‡	7.3
5½	300	RICHMONT MIN	360	325	350	+25	14			0.32‡	7.9
23	12⅜	RIGEL ENERGY	$15⅛	14½	14⅝	–⅛	2			0.64	22.9
465	200	RIO ALG FB96	315	275	315	+50	18				
27⅛	21½	RIO ALGOM	$25¾	24⅞	25⅝	+½	619	0.60	2.3	1.48	17.3
250	190	ROCTEST LTEE	200	200	200	–5	2	0.07	3.5	0.18	11.1
43½	30⅞	ROGERS CAN B	$35½	34	34	–1½	2			–0.02	

TORONTO

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
ABL CANADA	83	240	160	240	+70	41.2
IMUTEC CORP	421	178	115	178	+48	36.9
CON NEVADA G	92	144	120	144	+34	30.9
GOLDCRP VT B	6	√$12 3/4	10	12 3/4	+2 3/4	27.5
TRAVELERS	*	√$54	54	54	+11 1/2	27.1
SOUTHERNERA	938	224	156	205	+43	26.5
BALLARD PWR	57	$9 1/4	7 1/2	9 1/4	+1 7/8	25.4
AZCO MINING	354	320	265	320	+60	23.1
DIAMOND FIEL	663	√$28 1/2	23 1/4	28 1/4	+5 1/8	22.2
CANGENE CP	59	155	130	145	+25	20.8

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
QUADRON PFD	1	425	√425	425	−125	−22.7
HAMMON MFG A	34	130	100	105	−25	−19.2
SEAGRAM LTD	19434	$44 1/4	√35 1/2	36 3/8	−8	−18.0
YOGN FR WRLD	31	130	120	122	−23	−15.9
CS RES JL96	29	185	160	160	−30	−15.8
BOLIVAR GLDF	84	165	135	135	−25	−15.6
INT VERIFACT	126	$6 1/2	5 5/8	5 5/8	−1	−15.1
EMTECH UNITS	319	140	112	119	−21	−15.0
CDN FRACMAST	277	$7 5/8	√6 5/8	6 3/4	−1 1/8	−14.3
QSOUND LABS	115	$5 1/4	435	450	−75	−14.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
SEAGRAM LTD	19434	$44 1/4	√35 1/2	36 3/8	−8	−18.0
AIR CANADA	9652	$6 5/8	6 1/8	6 5/8		
BARRICK GLD	6116	$35 5/8	34 1/4	34 7/8	+1/8	0.4
CDN PAC LTD	5988	$21 1/4	20 5/8	21 1/8	+1/4	1.2
ALCAN ALUM	5562	√$39 1/4	36 3/4	38 3/8	+1 1/4	3.4
ROYAL BK CDA	5510	$29 3/8	28 3/8	28 7/8	+1/8	0.4
BCE INC	4802	$43 3/8	41 5/8	43	−1/4	−0.6
NOVA CORP	4724	$12 3/8	12	12 1/8	−1/4	−2.0
PLACER DOME	3940	$33 7/8	32 3/8	33 1/2	−3/8	−1.1
LAIDLW INC B	3929	$12 1/2	12	12 1/4		

* : - 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											
14 5/8	395	ABER RESOUR	$8 3/8	7 1/4	8 3/8	+7/8	282			−0.17	
20 5/8	15 5/8	ABITIBI-PRCE	$20 1/2	19 1/2	19 7/8	+1/4	1786			−0.66	
√15 1/2	12 1/4	ABITINI 2IR	$15 1/2	14 5/8	14 7/8	+3/8	1731			−0.66 ‡	
5 1/2	100	ABL CANADA	240	160	240	+70	83			−2.04 ‡	
10 1/2	250	ACC TELENTER	280	250	280	−10	2			−1.24	
250	200	ACCORD FINCL	230	205	230	+25	4	0.06	2.6	0.18	12.8
8 1/8	150	ACCUGRAPH A	$8	7 1/2	7 5/8	+1/8	1056			−0.23 ‡	
14 7/8	10 1/2	ACKLANDS LTD	$12 3/4	12	12	−1/2	389			1.36 ‡	6.3
34 1/8	20 1/2	ACME METALS	$24 1/8	23 1/8	23 3/4	+1/4	7				
48	15	ADEX MINING	31	28	30	+1	504				
5 1/4	270	ADRIAN RES	395	375	375	−5	93			−0.15	
250	110	ADV GRAVIS	185	155	184	+20	225			−0.01	
65	42	ADV MATERIAL	62	58	62	−3	298				
60	14	ADVANTX MARK	60	43	60	+16	494				
7	450	ADVENTURE EL	$5 1/4	480	5 1/4	+1/2	5	0.22	4.2	0.75 ‡	5.0
116	15	ADVNTR JU96	38	20	38	+18	9				
18	14	AGF MGMT BPR	$15 3/8	15 1/8	15 3/8	−1/8	31	0.60	3.9	1.95 ‡	5.7
19 3/4	11 1/4	AGNICO-EAGLE	$17 3/8	16 3/4	17		279	0.10 ‡	0.8	0.38	44.7
8 3/4	5 7/8	AGRA IND A	$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/8	4	0.14	2.2	−0.39 ‡	
9	5 3/8	AGRA IND B	$6 3/4	6 1/2	6 1/2	−1/4	57	0.16	2.5	−0.39 ‡	
12 3/4	330	AIM SAFETY	$9 1/2	9	9 1/8	−1/2	27				
16 1/2	√9 3/4	AINSWRTH LUM	$10 3/4	9 3/4	9 3/4	−5/8	21			1.65 ‡	4.2
8 7/8	5 5/8	AIR CANADA	$6 5/8	6 1/8	6 5/8		9652			1.06 ‡	4.5
305	√101	AIR CDA DC95	130	101	118	−9	1264				
95	30	AIRBOSS AMER	55	45	55	+13	99			−0.32 ‡	
14	8	AIT ADV INFO	$10 3/4	10 1/2	10 1/2	−1/2	6			0.26	40.4
22	8	AJ PERRON	11	10	10	+1	853			0.06	1.7
5 1/4	230	AKITA DR CLA	405	370	370	−30	56			0.40 ‡	6.7
5 1/4	260	AKITA DR CLB	405	405	405	−10	1			0.46	8.8
√39 1/4	27 3/8	ALCAN ALUM	$39 1/4	36 3/4	38 3/8	+1 1/4	5562	0.30 ‡	1.1	0.34 ‡	81.2
24	21 1/4	ALCAN SR 'C'	$22 1/2	22	22	−1/4	5	1.69	7.7		
25 3/8	23 1/4	ALCAN SR 'D'	$24 3/8	23 3/4	24 3/8	+1/4	5	1.74 ‡	7.2		
20 1/4	17 1/4	ALCAN SR 'E'	$18 1/2	18 1/4	18 1/2	+1/4	67	1.44	7.8	0.34 ‡	39.1
√27	15	ALGOMA CENT	$27	25 1/2	27	+1 1/2	20			1.34	20.1
22 1/2	19 3/4	ALGOMA FN PR	$22 1/4	22	22 1/8	−3/8	2	1.38	6.2		
10 7/8	7	ALGOMA STEEL	$9 1/4	9	9	+1/8	13				
415	300	ALGONON MERC	385	350	385		7	0.30	7.8	0.52 ‡	5.3
8 1/2	5 1/8	ALLELIX PHAR	$7 1/8	6 7/8	7 1/8	+1/4	2			−1.29 ‡	
18 1/4	12 3/8	ALLIANCE COM	$14 1/4	14	14 1/4		415			1.01	14.1
25 3/4	16 1/4	ALLIANCE FOR	$25 3/8	24 7/8	24 7/8	−3/8	169				
14 1/2	7	ALPHANET TEL	$10 1/4	9 1/2	10	+1/4	41			−0.07 ‡	
245	115	ALPINE OIL S	150	135	140	−10	53				
22 3/4	16 3/8	ALTA ENERGY	$20 1/4	19 5/8	19 3/4	−1/4	173	0.40	2.0	1.36 ‡	10.4
6 1/2	410	ALTA GENETIC	450	435	435	−15	1			0.46	9.5
17 1/2	13 1/4	ALTA NAT GAS	$15 1/4	14 3/4	15		46	0.68	4.5	1.23 ‡	8.8
205	50	ALTAI RES	90	68	70	−3	152			0.05	14.0
5 3/4	235	AM ECO CORP	300	265	290	+25	78			0.15	19.3
5 5/8	255	AM GEM CORP	350	330	340	−20	67			−0.04	
25 1/4	9 3/8	AM SENSORS	$12	10 5/8	11 1/4	+1/2	63			1.05 ‡	7.7
51	25	AMER LEDUC	34	32	34	+2	4			0.06	5.7
7 3/4	475	ANCHOR LAMIN	$6 1/4	5 7/8	6	−1/8	6	0.12	2.0	0.47 ‡	9.2
17 7/8	10 3/4	ANDERSN EXPL	$14 1/2	14 1/8	14 1/2	+1/8	495			0.41 ‡	25.4
11 5/8	10	ANDRES WNS A	$11 1/4	11	11 1/8	−1/8	2	0.60	5.4	1.02 ‡	7.8
9 1/2	√6 3/4	ANDYNE COMP	$7 1/4	6 3/4	6 3/4	−3/4	9				
40	33 1/2	ANG-C TEL265	$35	35	35		*				
43	38 1/2	ANG-C TEL290	$39	39	39	+1/2	*				
45	40 1/2	ANG-C TEL315	$42	42	42	−1/2	*				
105	60	ANTARES MNG	80	80	80		8			−0.02	
6 3/4	475	ANVIL RANGE	485	480	485	−5	12				
100	65	APEX LAND	75	75	75		5				
77	6	APPLIED CARB	14	6	11	+4	5416				
19 1/4	12 3/4	ARBOR MEM B	$16	15 1/2	15 1/2	−3/4	5	0.07	0.5	0.62	25.0
150	70	ARC RESIN	100	100	100	+15	2				
23 1/4	490	ARCHER RES	$6 7/8	6	6 1/8	−1/4	736			0.47	13.0
270	131	ARIEL RES	260	243	253	+4	230				
202	86	ARIMETCO INT	115	98	110		65			−0.20	
250	90	ARMBRO ENT	133	100	125	+15	93			1.74 ‡	0.5
175	√10	ARROWLINK CP	18	10	12	−4	186			−0.11 ‡	
445	195	ARTISAN DRIL	300	275	300	+40	8				
100	61	ASCENTEX EN	88	76	80	+9	82				
305	59	ASHTN MINING	193	90	158	+66	3224				
140	4	ASHTON 095	64	16	33	+19	1619				
280	250	ASIA-PACIFIC	275	270	270		100				
18	12	ASTRAL INC A	$15 3/4	15 1/2	15 3/4	+1/2	6	0.30	1.9	0.83 ‡	13.6
12 1/4	6 1/2	AT PLASTICS	$11 3/4	11 3/8	11 3/4	+1/8	26	0.18	1.5	−1.48	
√16	12	ATCO LTD I	$16	15 7/8	16	+1/8	57	0.36	2.3	1.62 ‡	7.1
√15 3/4	12 1/2	ATCO LTD II	$15 3/4	15 3/4	15 3/4	+1/8	*	0.36	2.3	1.62 ‡	7.0
445	235	ATCOR RES A	295	285	285	−5	33			0.33	8.6
440	225	ATCOR RES B	295	290	295		5				
185	61	ATHABASK GLD	105	92	99	−3	146				
18	450	ATI TECH	$8 7/8	8 1/4	8 3/8	−1/4	86				
25 3/4	24 5/8	ATL SHOP 925	$25	25	25	−3/4	*	2.31	9.2		
144	√67	ATLAN GOLD	75	67	75	+5	78			−0.03 ‡	
16 1/2	6	ATLANTIS COM	$7 1/8	7	7		2			1.02	6.9
12 3/4	6 5/8	ATS AUTOMAT	$10 1/2	10	10 1/2	+1/4	11			0.35	30.0
152	105	AUDREY RES	114	114	114		1			−0.08	
19 1/2	14 3/4	AULT FOODS	$17 3/4	17 3/8	17 5/8	+1/8	25	0.66	3.7	1.01 ‡	12.5
6 1/2	360	AUR RESOURCE	495	475	485	−10	296			0.01	485.0
22	√2	AUREX DEC95	5	2	2	−3	89				
149	√50	AUREX RES	65	50	50	−25	27				
113	70	AURIZON MNS	99	91	95	−2	106			−0.11 ‡	
5 1/8	455	AUTOSTOCK	495	495	495		1	0.16	3.2	0.56 ‡	6.4
30 1/8	19 5/8	AVENOR INC	$28 5/8	27	27	−1 5/8	960			−4.88	
23 3/4	17 5/8	AVENOR 2IR	$22 1/4	20 3/4	21	−1 3/8	829				
385	210	AZCO MINING	320	265	320	+60	354			−0.08	
335	170	AZTEC RES	237	228	235		19			0.09	26.1
132	15	B C BANCORP	19	16	16	−1	1160			−0.01	
9 5/8	7 1/2	B C SUGAR A	$9 5/8	9 1/4	9 1/2		108	0.40	4.2	1.07 ‡	6.4
300	140	BAJA GOLD	234	217	220	−10	134			−0.37 ‡	
350	150	BALLARD JN97	220	175	220	+35	10				
10 3/4	6 7/8	BALLARD PWR	$9 1/4	7 1/2	9 1/4	+1 7/8	57				
10 3/8	395	BALLISTIC EN	$6 3/4	6	6 5/8	+3/8	908				
20 1/2	12 7/8	BANISTER FDN	$13 7/8	13 3/8	13 7/8	+7/8	2			0.61	22.7
30 1/2	27 1/8	BANK MTL SR1	$28 3/4	28 1/2	28 5/8	+1/8	13	2.25	7.9		
27	24 1/4	BANK MTL SR2	$25 3/4	25 3/8	25 1/2		27	1.69 ‡	6.6		
29	26 5/8	BANK MTL SR4	$27 3/4	27 3/8	27 3/4	+3/8	11	2.25	8.1		
23 5/8	21 5/8	BANK N SC PR	$21 7/8	21 5/8	21 3/4	−1/8	9	1.34	6.1		
28 1/4	23 1/8	BANK NOVA SC	$27 1/8	26 1/2	26 3/4	−1/4	2418	1.24	4.6	1.76 ‡	10.9
27 1/8	25 1/4	BANK NS PRC	$26 3/4	26 5/8	26 5/8		184	2.25	8.5		
28 3/8	26 3/8	BANK NS SER5	$27 3/8	27 1/4	27 1/4	+1/8	31	2.31	8.5		
26 3/4	24 1/4	BANK NS SER6	$25 1/2	25	25 3/8		13	1.79	7.0		
25 5/8	24 1/4	BANK NS SER7	$25 3/8	25 1/8	25 1/8	−1/8	12	1.77	7.1		
27 7/8	22	BANK OF MTL	$27 1/8	26 1/2	26 5/8	−1/8	2908	1.32	5.0	2.81	9.5
36 3/4	27 1/4	BARRICK GLD	$35 5/8	34 1/4	34 7/8	+1/8	6116	0.10 ‡	0.4	0.81 ‡	31.0
7 1/4	385	BARRINGTON P	$5 1/2	5 1/4	5 3/8		90			0.24 ‡	16.1
8 3/4	6	BATON BRDCST	$8 1/4	8	8 1/8		50			0.13	62.5
345	215	BAYTEX EGY A	280	265	280	+15	4				
50	31	BAYTEX EGY B	37	37	37	+3	20				
15 5/8	13 1/8	BC GAS INC	$13 7/8	13 1/2	13 5/8	−1/4	643	0.90	6.6	0.97 ‡	10.1
25 5/8	24 5/8	BC GAS 710PF	$25 1/4	25 1/4	25 1/4	−1/4	2	1.77	7.0		
20 1/2	19	BC TEL $1.21	$19 1/4	19	19		3				
102	√84	BC TEL $6	$85 1/2	84	85 1/2	+1/2	*				
27 3/8	21 1/2	BC TELECOM	$24	23 5/8	23 3/4	−1/4	194	1.24	5.2	1.81	13.1
50 1/8	41 1/8	BCE INC	$43 3/8	41 5/8	43	−1/4	4802	2.72	6.3	−5.71	
43 1/2	41 1/4	BCE INC PR O	$41 1/2	41 3/8	41 3/8	−1/8	1	2.72	6.6		
6 7/8	√8	BCE INC WT	23	8	11	−10	2164				
26 7/8	24 1/2	BCE INC 1.95	$25	25	25	−1/8	1371	1.95	7.8		
49	35 3/8	BCE MOBILE	$46	45 1/4	45 1/4	−1	184			0.53 ‡	61.4
14 1/2	9 1/4	BEAMSCOPE C	$13 7/8	13 1/4	13 3/8	−1/2	26			0.70 ‡	13.7
259	154	BEAU CANADA	195	183	185	−7	181			0.10 ‡	13.3
13 3/4	7 1/4	BECKER MLK B	$8 1/4	7 7/8	7 7/8	−1/8	3			−1.74	
27	24 1/8	BELL CDA SR9	$26	25 7/8	25 7/8		1	1.88	7.2		
28	25 3/8	BELL CDA S10	$26 1/2	26	26 1/2	+7/8	1	1.86	7.0		
28 1/4	25	BELL CDA 194	$26 3/4	26 3/8	26 3/4	−1/4	1	1.94	7.3		
305	190	BEMA GOLD CP	267	237	240	−24	263			0.03	80.0
160	100	BENSON PETRO	120	110	110	−10	31			0.07 ‡	11.3
460	285	BGR PREC F04	405	375	405	+30	14				
16 3/8	12 1/2	BGR PRECS A	$15 1/8	14 1/2	14 7/8		62			2.06 ‡	5.2
√23 1/8	11 1/2	BIOCHEM PHRM	$23 1/8	22 1/4	22 5/8	+1/2	65			−0.29 ‡	
9	340	BIOMIRA INC	425	380	400	+10	66			−1.09	
385	170	BIONAIRE INC	195	190	195	−2	9			0.23	8.5
425	90	BIONICHE INC	112	101	104	−2	60			−0.16 ‡	
22	5 1/2	BIOVAIL CORP	$20 7/8	18	20	+2	41			1.82	11.0
105	47	BLACK HAWK M	67	60	61	−2	415			−0.01 ‡	
31	12	BLACK SWAN	20	15	18	+2	295				
√1	1	BLACKHK AP95	1	1	1	+1	1969				
11 3/4	7 7/8	BLUE RANGE A	$10 3/4	10 1/8	10 1/2	−1/8	122			0.13 ‡	58.1
51	14	BMR GOLD CP	22	20	20		54				
21 7/8	13 5/8	BNT LTD C.S	$15 5/8	14 1/2	15 3/8	−1 1/8	49				
275	130	BOLIVAR GLDF	165	135	135	−25	84				
26	22 3/4	BOMBARD PR	$24 7/8	24 7/8	24 7/8	−3/8	*	1.88	7.5		
27 7/8	18	BOMBARDIER A	$27 3/8	26 1/2	27 3/8	+1/2	6	0.30	1.1	1.36 ‡	14.5
27 7/8	17 3/4	BOMBARDIER B	$27 1/2	26 5/8	27		1602	0.31	1.2	1.36 ‡	14.3
135	90	BOVAR INC	100	93	94	−5	71			0.09 ‡	7.5
40	11	BOW FLEX INC	31	31	31	−3	5				
250	145	BPI FIN CP	210	182	200	+10	273	0.04	2.0		
66	55 1/2	BR GAS FINAL	$66	66	66		*	3.16	4.8	−1.01 ‡	
390	220	BRACKNELL CP	305	275	295	+20	138	0.60	20.3	−0.21	
7 1/4	√5	BRAMALEA INC	23	5	11	−12	5607			0.10	1.0
285	135	BRAMPTON B A	150	140	150	−5	3			−0.38	
45	13	BRANDEVOR	20	17	18	+1	98			−0.07	
25	3	BRANDSE JA97	3	3	3		20				
130	55	BRANDSELITE	60	56	60		32				
39 1/4	36 1/2	BRASCADE PRA	$38 1/4	38 1/4	38 1/4	+1/4	1	3.60	9.4		
39 1/2	37 1/2	BRASCADE PRB	$38 1/2	38 1/2	38 1/2	+1/2	*	3.20	8.3		
21	16 3/4	BRASCAN CL A	$19 1/4	18 3/4	18 3/4	−1/4	181	1.04	5.5	1.17	16.0
36	13	BRASCAN EX R	17	13	13		36				
6 1/2	270	BRASSIE GOLF	310	290	310	+10	36			−0.70	
27	9	BREAKWATER	11	10	10	−1	1324			−0.17 ‡	
16 3/8	14 1/4	BRENDA MINES	$15	15	15	+1/2	*			1.28 ‡	8.4
210	135	BRICK BREW	150	145	150	+15	11			−0.03 ‡	
440	315	BRL ENTERPRI	400	375	375	+5	3			0.42 ‡	6.4
27 1/4	22 5/8	BRUNCOR INC	$24 1/4	23 3/4	24		41	1.28	5.3	1.74	13.8
11 5/8	9	BRUNSWICK M&	$10	9 5/8	9 5/8	−1/4	*	0.20	2.1	0.71 ‡	9.7
250	70	BT CALL JN96	215	175	210	+20	47				
390	√1	BT CDA 1 IR	10	1	3	−4	120			3.31	
286	20	BT PUT JN96	35	24	30	−4	81				
25	15 1/2	BUDD CDA INC	$20	19	19 1/4	+3/4	2	1.00	5.2	−1.65 ‡	
210	110	BUHLER IND A	145	130	140		12	0.04	2.9	0.13 ‡	7.7
C/D											
6 7/8	285	C-MAC INDS	345	335	335	+5	11			0.44	7.6
150	26	CABLESHARE A	119	105	109	−6	138			−0.06	
165	30	CABLESHARE B	95	95	95	−5	1			−0.03	
15 3/4	11	CABRE EXPLOR	$13 1/2	13 1/4	13 1/2	−1/8	8			0.50	27.0
8 5/8	6 1/8	CAE INC	$8 3/8	8	8 1/4	+1/8	534	0.16	1.9	−3.57 ‡	
11 1/4	7 5/8	CALDWELL CLA	$11	10 7/8	11		22	0.74	6.7	0.48	22.9
13 1/8	5 1/8	CALEDONIA MN	$9 3/4	9 1/4	9 1/2	−1/8	192			−0.08	
6 5/8	305	CALIAN TECH	360	345	355	+5	18				
11	480	CALL-NET CLB	$8	7 3/8	7 3/4	+1/4	114			−0.21 ‡	
11 1/2	5	CALL-NET ENT	$8 1/4	7 3/4	7 3/4		3			−1.62 ‡	
180	105	CAMBERLY EN	120	111	116	−9	36				
35	5	CAMBIEX DC95	7	7	7	+1	8				
83	30	CAMBIEX EXPL	47	34	47	+13	56				
21 7/8	12 3/4	CAMBIOR INC	$16 1/2	15 3/4	16 1/2	+3/8	642	0.14	0.8	0.05	330.0
7 3/8	86	CAMBIOR JN95	165	130	155	+10	364				
475	101	CAMBIOR JN96	170	145	170	−2	8				
16 1/2	10 3/4	CAMBRDGE SHP	$12	11 1/2	11 7/8	−1/8	270	0.32	2.7	0.54	22.0
7 1/2	5	CAMCO (ONT)	$5 3/8	5	5 3/8	+1/8	44	0.07	1.3	0.18 ‡	21.5
5 7/8	375	CAMDEV CORP	430	430	430		4			−1.21	
40 1/4	21 3/4	CAMECO CORP	$38 3/4	35 7/8	37 3/8	−2	838	0.50	1.3	1.31 ‡	20.5
110	55	CAMPBELL RES	105	95	100	+2	2783			0.05	20.0
205	135	CAMVEC CORP	190	190	190	−10	42			0.08 ‡	17.1
10 7/8	9 5/8	CAN-BAN EQU	$10 1/4	10 1/8	10 1/8	−1/8	48	0.68	6.7		
7 1/8	5	CAN-BANC CAP	$6 5/8	6 3/8	6 5/8	+1/8	47	0.04	0.6		
420	100	CANADEX RES	320	260	260	−40	23			0.14	18.6
5	365	CANAM MANAC	460	440	460	+30	10			0.31 ‡	10.7
365	165	CANARC RES	225	200	207	−13	75				
22 5/8	14 3/4	CANFOR CORP	$15 1/2	15	15 1/4	+1/8	170	0.26	1.7	1.38	11.1
250	85	CANGENE CP	155	130	145	+25	59			−0.77 ‡	
23 3/8	35	CANGOLD RES	51	41	45	−4	227			0.14	3.2
88	50	CANHORN MNG	70	70	70		2			0.08	8.8
7	425	CANLAN INVST	$6 1/2	6 1/4	6 3/8		53			0.62 ‡	7.4
160	95	CANRISE RES	145	130	140	−20	297				
25 5/8	24 1/8	CANUTIL PF A	$25 1/4	25	25 1/8	−1/2	10	1.71	6.8		
√19	13 3/4	CANWEST GLOB	$19	18 1/2	18 5/8	+1/8	14	0.20	1.1	2.81 ‡	4.8
50	4	CAPILAN AG96	20	20	20		10				
5 1/8	84	CAPILANO INT	158	143	149	−6	226			0.11 ‡	9.7
430	295	CARA OPER A	360	345	350	−5	306	0.08	2.3	0.29	12.1
440	295	CARA OPERATN	360	345	350	−5	337	0.08	2.3	0.26	13.5
213	65	CARENA DEVLP	95	85	95	+1	63			−1.05 ‡	
10	7 3/4	CARIBBE A US	$9 7/8	9 1/2	9 1/2	−1/2	2	0.55 ‡	5.8		
460	143	CARIBGLD RES	195	155	165		49			−0.05 ‡	
23 3/4	22 5/8	CASCADE PR A	$23 1/2	23 1/4	23 1/4		2	1.88	8.1		
8 3/4	6 1/2	CASCADES INC	$7 7/8	7 5/8	7 3/4		56			0.45 ‡	12.4
7 1/2	5	CASCADES PAP	$6	5 1/2	6	−1/8	2			−0.09 ‡	
430	135	CATHEDRL GLD	220	190	220	+20	124			0.05	44.0
12 1/8	8 1/8	CCL INDS A	$12 1/8	12 1/8	12 1/8		1	0.23	1.9	1.32 ‡	6.6
√12 3/8	8	CCL INDS B	$12 3/8	12	12 1/4		122	0.28	2.3	0.85

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
204	100	CZAR RESRCES	140	122	130	+5	399			0.28‡	3.3
400	150	DAKOTA MIN	230	200	200	–25	18			–0.16	
250	40	DAKOTA SP95	40	40	40		3				
175	57	DALMYS CDA	60	60	60		2			0.28‡	1.5
145	√35	DALMYS CDA C	50	35	50	–5	103			0.28‡	1.3
260	185	DAVIS DIST B	200	200	200		1			–0.45	
490	325	DAYTON MNG	415	400	400	–10	87			–0.09‡	
32	10	DEJOUR MNS	14	11	12	–1	77			–0.04‡	
√32¼	19	DEKALB EGY B	$32¼	32¼	32¼	+¾	*			0.71‡	32.7
29¼	14⅛	DELRINA CORP	$20	17¼	19⅜	–¾	865			0.40	48.4
7¾	√330	DENBRIDG CAP	400	330	400	+20	60				
45	10	DENISON MN A	13	13	13		44			–0.88	
23	1	DENISON MN.B	7	7	7	–2	28			–3.20	
115	8	DENISON 9.5	60	57	60	+3	6				
485	265	DENNINGHOUSE	285	285	285	+5	1	0.08	2.8		
340	200	DEPRENYL AN	270	255	255	–15	18			–0.40‡	
5⅜	216	DERLAN INDS	245	231	240	+5	50			–0.29‡	
9	6⅞	DERLAN 9.5 A	$7⅛	7	7⅛		12	0.81	11.3		
7¼	490	DESJ LAUR A	$5⅝	5⅝	5⅝	–⅛	*				
100	26	DEVELCON EL	88	68	70	–10	250			0.01	70.0
105	47	DEVRAN PETE	61	52	55	–5	49			0.14	3.9
375	240	DEVTEK CORP	350	330	330	–15	28			–2.04	
√390	285	DEVTEK MV	390	390	390	+15	1				
85	60	DEXLEIGH CRP	72	71	71		13			0.15	4.7
20	8	DIA MET CL.A	$10	9	9¾	–⅛	20				
21	9	DIA MET CL.B	$11	10	10	–1	58				
√28½	330	DIAMOND FIEL	$28½	23¼	28¼	+5⅛	663				
200	31	DION ENTER	110	76	99	–9	326			0.02	49.5
5½	325	DISCOVER WST	440	400	440	+30	396			0.39‡	8.1
216	75	DISYS CORP	95	82	82	–3	97			–0.07‡	
15⅜	14¼	DIVRS M INC	$15	14¾	15		6	0.86	5.8		
5½	315	DMR GROUP A	420	415	415		2			0.48‡	6.2
32½	29½	DOFASCO $2.6	$31¼	30½	31¼	+½	62	2.60	8.3		
24¼	16⅝	DOFASCO INC	$18	17⅜	17¾		1137	0.80	4.5	2.33‡	5.5
74	63	DOFASCO 4.75	$65	65	65	–1	*				
288	101	DOM EXPLORER	130	115	120	–10	9			0.01	120.0
9	5¾	DOM TEXTILE	$8⅜	8¼	8¼	–½	22	0.20	2.4	0.69‡	8.6
15¾	9¾	DOMAN IND A	$10½	10½	10½	–¼	*	0.20	1.9	1.07‡	7.1
16	9½	DOMAN IND B	$10½	10⅛	10¼	–¼	179	0.20	2.0	1.29‡	5.7
25½	23⅝	DOMTAR $2.25	$25⅛	25⅛	25⅛	+⅛	*	2.25	9.0		
12⅛	6½	DOMTAR INC	$11⅝	10⅞	10⅞	–¾	813			0.56‡	14.0
17½	15¼	DOMTAR PR B	$16⅜	16⅛	16⅜	+⅜	18	1.32	8.1	0.56‡	21.0
18¼	11¼	DONAHUE CL A	$17⅛	17⅜	17¾	+¼	335	0.48	2.7	1.59‡	8.0
18	11⅛	DONOHUE CL-B	$17¾	17½	17¾	+¼	4	0.48	2.7	1.59‡	8.0
12	7	DOREL CL B	$7⅝	7¼	7½	–⅜	11				
13¼	5¾	DORSET EXPLN	$7½	6⅞	7	–¼	82			0.35‡	14.4
18	16	DOVER IND	$16½	16⅜	16½	–⅜	2	0.60	3.6	1.17	14.1
280	135	DRAXIS HLTH	235	220	235	–10	24	0.40	17.0	0.06‡	28.2
√20	9	DRECO E CL A	$20	16½	17		20			3.40‡	3.6
140	65	DRUG ROYALTY	99	90	99	+6	120			–0.22‡	
11	8½	DUNDEE CL A	$10⅛	9⅞	9⅞	–¼	206			1.23‡	5.8
12	9⅜	DUNDEE CL B	$11½	11½	11½	+1½	*				
24	9	DUNDEE-PALL	10	10	10		5			–0.03‡	
20⅛	14¾	DUPONT CDA A	$18½	17¾	18½		34	0.36	1.9	1.68‡	7.9
85	√45	DURKIN HAYES	50	45	45	–1	85			0.06‡	5.4
7½	440	DUSA PHARMA	480	480	480	–10	7			–0.66‡	
12¾	8¼	DY 4 SYSTEMS	$11⅜	11⅛	11⅜	+⅛	34			2.03	5.6
250	30	DYLEX LTD	40	38	40	+2	28			–0.12	
99	14	DYLEX LTD A	18	14	14	–3	1015			0.51	0.3
415	√230	DYNACARE B	260	230	230	–30	6			–0.03	

E/F

78	65	E-L FINANCE	$72	72	72		*	0.50	0.7	10.69‡	4.8
11¼	5½	EAGLE PRECIS	$7½	7½	7½	+⅛	9	0.20	2.7	0.79	9.5
18⅞	12	ECHO BAY MNS	$15	14¼	14⅜	–¼	763	0.07‡	0.7	0.07‡	147.7
173	90	ECUADORIAN	140	125	132	+7	177				
8⅜	240	EDEN ROC MIN	271	240	250	–29	505			–0.03‡	
6	450	EDPER ENT A	495	475	475	–20	10	0.40	8.4	0.20‡	17.1
296	140	EGO RESOURCE	290	255	257	–13	537			–0.01‡	
15¼	7⅞	EICON TECH	$15	13¾	14⅜	+½	463			0.57‡	18.1
11⅛	6¼	ELAN ENERGY	$10⅜	9⅝	10¼	+⅛	439			0.17‡	43.4
470	315	ELDORADO CP	415	400	405	–5	178				
√11½	8½	ELECTROHME X	$11½	11	11½	+½	5	0.22	1.9	1.99	5.8
√13¾	8⅝	ELECTROHME Y	$11¾	11	11⅝	+⅝	44	0.22	1.9	1.29‡	6.5
10⅝	6⅜	EMCO LTD	$7	6⅝	6⅞	+¼	69			0.05	137.5
5	350	EMJ DATA SYS	470	440	450	–50	10				
22½	20	EMPIRE C SR2	$20½	20½	20½		1	1.44	7.0		
27¼	24⅞	EMPIRE C SR4	$26⅛	26⅛	26⅛	+⅝	1	2.15	8.2		
16¾	13	EMPIRE CO A	$13¾	13¼	13¼	–½	19	0.20	1.5	0.74‡	12.9
175	55	EMTECH UNITS	140	112	119	–21	319			0.01	119.0
425	260	ENCAL ENERGY	350	330	345	+15	56			0.12	28.7
19½	12¼	ENERFLEX SYS	$13¾	13¼	13½	–⅛	37	0.50	3.7	1.63	8.3
5	360	ENERPLS TR-G	435	420	435	+15	30	0.50	11.5		
130	110	ENSCOR INC	115	110	110		22			0.03‡	26.4
14½	8⅛	ENSERV CORP	$10	9⅝	9⅞	+⅛	33			0.04	246.9
7⅛	300	ENSIGN GROUP	475	430	475	+40	47				
27	8	ENVIRON TECH	9	8	9		272			–0.08	
350	√115	EPIC DATA	115	115	115	–15	2			0.51	2.3
51	35	EQUIS EGY	40	38	38	–2	28				
190	105	EQUISURE FIN	190	175	190	+15	62			0.08	23.8
88	40	EQUITY SVR A	70	66	67	+19	232			0.14	4.8
42¼	25¼	EURO-NEVADA	$38¼	35⅞	37½	+½	345	0.09	0.2	0.41‡	65.8
163	40	EXALL RESOUR	52	48	51	+2	115			–0.15‡	
5½	147	EXCEL ENGY	180	165	165	–10	643			0.13	12.7
10	7	EXCO TECH	$7⅛	7	7	–⅜	8			0.72‡	7.0
20½	18	EXTENDI JN96	$19¼	19¼	19¼	+½	*				
25¼	23¼	EXTENDIC $2	$24⅝	24⅝	24⅝	+⅛	*	2.00	8.1		
21¾	18	EXTENDIC CII	$19¾	19⅜	19⅜	–⅛	1	1.50	7.7		
11⅞	6⅞	EXTENDIC CLA	$11⅞	11½	11⅝	–⅛	423			–0.71‡	
21¼	18	EXTENDIC SR2	$18¼	18¼	18¼		*	1.20	6.6		
23¾	18½	EXTENDIC SR3	$19¾	19¾	19¾	+¼	4	1.84	9.3		
23¾	13⅞	EXTENDICARE	$23⅝	22⅞	23¼	–½	3			1.46‡	11.5
10⅝	8⅛	FAHNSTCK A	$9⅞	9⅝	9⅞	+¼	23	0.15‡	2.1	0.96‡	7.4
79	52	FAIRFAX FINL	$75	72½	72½	–½	3			4.66‡	11.2
5	330	FAIRFLD MNRL	435	420	430	–5	18			–0.14	
25⅝	17	FALCONBRIDGE	$23⅞	23⅛	23⅝	+⅛	773	0.40	1.7		
35	21	FALVO CORP	25	25	25		2			0.03‡	6.0
79	30	FAR WEST IND	45	40	40	+10	4	0.09	22.5	0.07‡	4.1
425	300	FCA INTL LTD	320	310	320		3			0.12‡	19.2
23	19¼	FED IND 7.5C	$20	20	20		4				
8	5⅜	FEDERAL IN A	$6¼	6	6⅛		23			–0.25‡	
23⅜	17⅛	FINNING LTD	$19¾	18⅞	19¾	+¼	1274	0.40	2.0	1.60‡	8.9
445	300	FIRAN CORP	355	325	355	+5	27	0.04	1.1	0.23	15.4
7	460	FIRSTSERVICE	$6	5¾	6		9			0.88	6.8
10	4	FLEET A FB98	9	6	9	+3	158				
41	20	FLEET AEROSP	25	23	25	+2	96			–0.34‡	
31	24¼	FLET INV 2EX	$30	28	30	+2¼	18	0.91	3.0		
21	16	FLETCHR CLA	$20¼	19¾	20		351			–0.41	
75	15	FLOORCO LTD	25	20	25	+5	11			–0.11	
7¼	390	FONOROLA INC	455	415	415	–40	10			–0.91‡	
9½	6¾	FOREMOST IND	$7¼	7¼	7¼	+⅛	1			0.72‡	7.2
95	32	FORT KNOX G	48	47	48		20				
27⅝	23¾	FORTIS INC	$26	25⅜	25¾		23	1.68	6.5	2.60‡	7.1
29	26⅜	FORTIS 8.70%	$27	27	27	+½	*	2.18	8.1		
295	53	FORTUN ENRGY	70	70	70	+8	60				
11	5½	FORZANI GRP	$7¼	7⅛	7⅛	–⅜	8			0.59	12.1
350	245	FOSSIL O&G	285	275	285		14				
17¼	10⅝	FOUR SEASONS	$15⅞	14⅞	15⅞	+¾	123	0.11	0.7	–4.22‡	
5	420	FOXMEYER CDA	460	435	435	–25	9				
8¼	460	FPI LIMITED	$7⅝	7	7⅛	–¾	27			0.85‡	6.0
170	75	FRANC-OR RES	105	100	100		9				
87¾	60¼	FRANCO-NEVDA	$73	69¾	72½	+3	165	1.50	2.1	0.62‡	84.1
375	36	FREEWEST RES	78	67	70	–4	109			–0.05‡	
12⅜	10⅞	FST AUS PII	$12⅛	11⅞	12	+⅛	140	1.14	9.5	2.08‡	4.1
5⅝	230	FST DYNASTY	$5¼	480	5		131				
16	10½	FST MARATH A	$13¼	12⅝	12⅝	–¼	68	0.40	3.2	2.66‡	3.4
15	12	FST MARATH C	$13	13	13		1	0.40	3.1	2.66‡	3.5
265	200	FST MARITIME	225	225	225	+15	1			0.22	10.2
12¾	9¼	FST MERC FND	$12⅛	11¾	12⅛	+⅝	8	6.58	54.3	0.64‡	13.6
15	4	FT CAP LTD	4	4	4		5			–4.13‡	
60	10	FT CAP PR A	25	25	25	–5	3				
11	6	FUNDY CABLE	$6½	6⅛	6½	+¼	8				
30	16¼	FUTURE SHOP	$20½	19⅜	19½	–¼	22			1.22	16.0

G/H

175	21	GALTACO INC	30	23	23	–7	9			–1.03	
6⅞	75	GANDALF TECH	$6¼	485	5¼	–⅜	2384			–1.63‡	
8	5¼	GARDINER O&G	$6½	6½	6½		13			0.22‡	21.2
13⅛	11⅜	GAZ METRO UN	$13⅛	12⅞	13⅛	+⅛	5	1.32	10.1		
18⅞	11⅞	GEAC COMPUTR	$18¼	17⅝	18⅛	+⅛	209			0.23‡	56.7
1	1	GEDDES MY95	1	1	1		102				
100	50	GEDDES RES	59	57	59	+2	30			–0.01	
81½	49¾	GEN MOTORS	$62½	60	60½	–1⅛	3	0.80‡	1.8	6.20‡	7.0
19	14	GENDIS INC A	$15¾	15⅛	15⅛	–⅝	183	0.54	3.6	1.00‡	10.9
24	15¾	GENNUM CORP	$24	23¾	24		31	0.30	1.2	1.27	18.9
√12	455	GENTRA FLT-J	$12	11	12	+1	5				
√93	33	GENTRA INC	93	67	80	+12	1885			1.59	0.5
√19½	15¼	GENTRA P PFD	$19½	18⅝	19¼	+¾	10				
√12	375	GENTRA SER G	$12	11¼	12	+1½	2				
11	400	GENTRA SER M	$11	11	11		1				
√10⅝	225	GENTRA SER Q	$10⅝	8½	10¼	+1¾	54				
195	80	GEOGRAPHICS	183	175	180	+10	11			0.10	18.0
176	106	GEOMAQUE EXP	146	140	140	–6	80			–0.01	
√260	200	GESCO IND A	260	260	260	+10	2				
32	6	GIANT BAY RS	12	10	10	–3	26				
9⅛	6⅛	GIBRALTAR MN	$6¾	6½	6½	–¼	11	0.20	3.1	–0.93‡	
13½	7¾	GLAMIS GOLD	$13	12⅜	12⅝	+¼	147	0.06	0.5	0.31‡	29.3
12½	10½	GLB S PT III	$11⅞	11⅞	11⅞	+⅛	*	3.00	25.3		
15¼	12	GLBL ST LPV	$13	12½	12¾	–¼	4	2.76	21.6		
200	50	GLDN QUEEN	194	173	194	+19	46				
20½	9	GLDN STAR RS	$11½	10⅞	10⅞	–¼	74			–0.13‡	
170	24	GLDPRK CHINA	33	28	30	–1	52			–0.02‡	
7½	485	GLENTEL	$6	5⅝	5⅝	–⅜	5	0.12	2.1	2.95‡	1.4
270	95	GLOBAL ELECT	119	110	119		77			0.14‡	6.1
285	√140	GLOBAL MY95	175	140	145	–20	101				
5¾	√440	GLOBALSTONE	480	440	450	–20	164			0.27‡	12.0
150	60	GLYKO MEDIC	82	80	82	+2	140			–0.38	
14⅜	6¼	GOLD RES	$9⅞	9	9¾		164				
√12¼	6⅝	GOLDCRP VT A	$12¼	10	11¾	+1⅝	1022	0.05	0.4	1.11	10.6
√12¾	7¾	GOLDCRP VT B	$12¾	10	12¾	+2¾	6	0.05	0.4	1.11	11.5
450	150	GOLDEN RULE	210	191	191	–14	109			–0.07‡	
20	14½	GOLDFARB A	$17	16	17	+¼	15			1.37‡	8.9
10⅜	6¼	GOLDN KNIGHT	$8½	7⅞	8¼	–¼	26	0.10	1.2	0.24‡	24.7
50	11	GOLDSTAKE EX	25	15	20		37				
8⅝	400	GORAN CAP	$8¼	8	8¼		9	0.24	2.9	0.37‡	16.0
27	23¾	GR-W LIF 745	$25¾	25⅜	25¾	+⅜	8	1.86	7.2		
15¼	480	GRAD&WALKER	$7¼	6⅜	6½	–⅜	132				
19	6	GRANDMA LEE	7	6	6	–1	207			0.01‡	4.3
160	71	GRANDUC MNG	90	77	80	–5	42				
380	191	GRANGES INC	280	266	270		102			0.20‡	9.7
13	4	GRAPH MAX	4	4	4		1057			–0.01‡	
10¼	8	GRDN CAP A	$9	8⅞	9	+⅛	3	0.10	1.1	0.56‡	11.6
24	16	GREAT PACIF	$22½	21½	22½	+2⅜	6			–0.60	
265	127	GREENSTONE	180	150	170	+5	134			–0.33	
18¾	√11⅞	GREYHD LINES	$12⅝	11⅞	11⅞	–⅛	25	0.70	5.9	1.12‡	7.6
√270	240	GREYVEST CAP	270	245	270	+25	*	0.14	5.2	0.28	9.6
225	152	GRT LAKE MIN	180	170	175	–5	62			–0.06	
26½	19¼	GRT W LIFECO	$25⅝	25¼	25⅝	+⅛	14	0.88	3.4	2.38‡	7.7
25½	24⅝	GRT-W LIF °C	$25½	25¼	25¼	–⅛	30	1.94	7.7		
26½	24½	GRT-W LIF 75	$25½	25¼	25⅜	+⅛	9	1.88	7.4		
294	160	GRTR LENORA	240	220	220	–10	112			–0.93‡	
28½	18¼	GSW LTD CL A	$19½	19½	19½	+1¼	*	0.20	1.0	1.75	11.1
28	18	GSW LTD CL B	$19½	18⅜	19½	+1¼	*	0.20	1.0	1.10	17.7
20⅝	16½	GT LAKES POW	$19½	19½	19½		*	1.20	6.2	1.92‡	7.3
23	20½	GTC TRAN PFC	$23	22½	22½		19	1.88	8.3		
150	42	GTC TRN NV97	100	95	100		7				
9⅜	6¾	GTC TRNSCN A	$8½	8½	8½	–¼	13	0.12	1.4	0.60‡	10.2
9½	6¾	GTC TRNSCN B	$9	9	9	+¼	*	0.12	1.3	0.60‡	10.8
10¼	5½	GUILLEVIN A	$10⅛	10	10	–⅛	3			0.28	35.7
6¼	360	GULF CDA RES	$6¼	5½	6¼	+½	955			–1.39	
415	320	GULF RES SR1	405	395	405		219	0.06	1.6		
238	70	GULFSTRM RES	180	139	166	+24	395			–0.08	
315	210	GUYANOR SA B	300	250	300	+30	204				
√265	150	GWIL IND INC	265	230	265	+35	5			0.02	132.5
8	5	H.J. FOREST	$6	5¾	5¾	–¼	3				
195	125	HALEY INDS	195	160	190	+30	33			–0.03	
6⅝	340	HALLMARK TEC	345	340	345	+5	61			0.55‡	4.5
320	60	HALOZONE TEC	132	108	124	+16	490			–0.34‡	
305	90	HAMMON MFG A	130	100	105	–25	34			0.29	3.6
405	160	HARBOUR PETE	180	167	171	+5	386			–0.05‡	
300	125	HARD SUITS	165	160	160	–5	14			–0.16	
8	420	HARMAC P 1ST	$7	6¾	6⅞		566				
14¼	9¼	HARRIS STL A	$10½	10	10½		5	0.24	2.3	0.40	26.3
13	9	HARRIS STL B	$10⅜	10⅜	10⅜	+⅝	*	0.24	2.3	0.18	57.6
325	215	HARROWSTON A	275	260	270	–5	16			32.56	0.1
8	6¼	HARTCO ENTRP	$7⅛	7⅛	7⅛		1	0.15	2.1	0.66‡	7.8
26½	14¼	HAWKER SIDD	$15½	14½	15	–½	154	1.08	7.2	–6.53‡	
18	10½	HAYES-DANA	$18	18	18		1	0.56	3.1	1.51‡	8.6
315	175	HCO ENERGY	285	275	280	–9	1450			0.11‡	18.3
13⅜	10⅝	HEES IN PR E	$13	12¾	13		17	1.25	9.6		
15⅜	11¼	HEES INTL BC	$12⅝	12¼	12½	–⅛	37	0.98	7.8	1.10‡	8.2
75	8	HELIX CIRCTS	14	12	13	+1	803			–0.23	
15¾	11½	HEMLO GOLD	$15⅜	14¼	15¼	+1	667	0.20	1.3	0.63	24.2
7¾	400	HEMOSOL INC	$5⅛	490	490	+5	10			–0.94‡	
97	17	HIGH BULLEN	22	19	19	+2	40				
297	167	HIGH RVR GLD	260	235	250	+15	92			–0.01	
6½	290	HIGHRIDGE EX	330	315	325	+10	15			0.16	20.3
125	60	HIGHWOOD RES	74	70	74	+4	9			0.07	10.6
5⅞	330	HILLCREST RS	470	455	465	–10	1637			0.22‡	15.2
210	125	HILLSBOROUGH	190	175	177	–12	98			–0.38	
5⅞	440	HLTHCARE UN	$5	495	5		8				
16¼	11⅝	HOLLINGER	$13¼	12¼	12⅞	+¼	44	0.60	4.7	1.96‡	4.7
375	200	HOLLINGER WT	225	220	225	+3	10				
85	45	HOME CA GR B	51	51	51	–3	15			–0.40	
21¼	12¾	HOME OIL CO	$14½	14⅛	14¼		325			0.18	79.2
230	140	HOME PRO SR4	150	141	150	+5	7	0.19	12.5		
190	√75	HOME PRODUCT	80	75	80		22			–0.83‡	
22⅛	16⅜	HORSHAM(THE)	$19¼	18¾	19¼	–¼	470	0.06‡	0.4	1.81‡	7.6
32¼	22⅞	HUD BAY CO	$28⅛	27⅛	27⅛	–¾	253	0.92	3.4	2.87‡	6.8
495	80	HUDS BAY DIE	105	96	100	–4	295				
29⅝	16¾	HUMMINGBIRD	$29½	28⅜	29	+¼	212			0.91	31.9
7	300	HY&ZEL'S INC	445	430	430	+5	11	0.35	8.1	0.72	6.0
7¼	400	HYAL PHARMAC	$5⅛	480	490	–23	18			–0.27‡	
385	170	HYCROFT DEV	245	235	240		163				
135	85	HYDROMET CLA	100	89	90		3116				

I/J

100	20	ICAN MNRLS	27	23	26	+1	243			–0.01‡	
45½	32	IMASCO LTD	$44⅞	42⅞	44	–⅝	941	1.92	4.4	4.18‡	7.6
25½	21¾	IMP LIFE 8.5	$24¼	23¾	24¼	+½	2	2.13	8.8		
445	290	IMP PARKING	340	325	330	+5	12				
170	55	IMPERIAL MTL	142	132	136	–2	325			–0.01	
50¾	40⅛	IMPERIAL OIL	$50⅜	49⅜	50	+¼	540	1.80	3.6	1.43	35.0
255	70	IMUTEC CORP	178	115	178	+48	421			–0.22	
43¼	29⅝	INCO LTD	$40	38	39½	+⅝	2201	0.40‡	1.4	0.15‡	189.4
7⅛	440	INDUSTRA SVC	490	475	475		6	0.08	1.7	–0.85‡	
270	175	INT AQUA FDS	225	210	220	–5	37			0.17	12.9
18½	√7¼	INT COLIN EN	$8	7¼	7¾	+⅛	193			0.70	11.1
5	300	INT GOLD RES	405	385	400		148			–0.09‡	
8⅜	470	INT MUREX TC	$5⅛	5⅛	5⅛	+⅛	2			0.85‡	4.3
√13¼	5	INT MUSTO EX	$13¼	12¼	12⅞	+2	2772			–0.18‡	
104	26	INT SKYLINE	42	35	42	+7	131				
137	55	INT UNP HLDG	75	67	70	–5	47				
190	30	INT VER DC97	75	60	75		5				
22	490	INT VERIFACT	$6½	5⅝	5⅝	–1	126			0.05	112.5
335	210	INTENSITY RS	295	270	276	–12	182			0.06	46.0
440	200	INTER-C PROD	250	235	245	+4	67			–0.29	
7	√400	INTERA INFO	400	400	400	–25	6			0.09	44.4

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
7 1/8	400	MITEL CORP	$6 5/8	6 3/8	6 3/8	-1/4	590			2.82	2.3
235	80	ML CASS PET	130	122	130	-2	10				
14 1/4	12 1/2	MNT EQ DIV	$13 3/8	13 1/4	13 1/4		8	1.32	10.0		
5 3/8	42	MODATECH SYS	130	105	110	-10	106			0.17	6.5
28	21	MOFFAT COMM	$21 3/4	21 3/4	21 3/4		1	0.40	1.8	2.72	8.0
405	310	MOHAWK OIL	355	340	340	-15	5			0.63‡	3.9
25	17 3/4	MOLSON CO A	$20 1/2	19 3/4	20 1/2	+1/2	123	0.72	3.5	2.27‡	6.5
26	18	MOLSON CO B	$20 1/8	19 1/2	20 1/8	-3/8	9	0.72	3.6	2.27‡	6.4
7 1/4	5 3/4	MONARCH DEV	$6 7/8	6 3/4	6 3/4	-1/4	5	0.08	1.2	0.43‡	11.3
485	275	MONARCH RES	335	290	305	+30	26				
45	23	MONETA PORCU	36	34	36	+1	67			-0.36‡	
27 1/2	22 1/2	MOORE CORP	$27 1/8	26 1/4	26 1/4	-3/4	941	0.94‡	5.0	1.22‡	15.5
12	4	MORGAN FINCL	7	6	6		244			0.04‡	1.1
5 7/8	325	MORGAN HYDRO	405	360	390	+30	166			0.05‡	56.1
85	8	MORRISN JA96	25	15	25		12				
8	6 3/8	MORRISON MID	$7 1/2	6 3/4	7 1/2	+1/2	15				
11 1/2	6 1/8	MORRISON PET	$8 3/8	7 3/4	7 3/4	-1/2	546	0.04	0.5	0.40‡	13.9
11 3/8	7	MOSAID TECH	$11	10 1/2	10 7/8	-1/8	46			0.59	18.4
40	10	MOSS RESOUR	14	12	13	+1	32				
305	185	MSV RES INC	205	200	205	+5	9			0.03	68.3
9 1/8	6 5/8	MTC MORTGAGE	$8	7 3/4	8		6	0.64	8.0	0.62‡	9.3
8	5	MTC MRTG UN2	$6	6	6		1				
85	25	MTN MINERALS	40	30	30	-9	13			-0.13	
10	6 1/2	MULLEN TRUCK	$7 3/4	7 1/4	7 1/2	-3/8	64				
17 1/2	√12	MULTI-MAN UN	$12 1/2	12	12	-1 1/2	1	4.22	35.2		
25 1/8	20 1/8	MULTIBANC NT	$25	25	25	-1/8	40	0.28	1.1		
18 5/8	16	MULTIBANC PR	$17 1/2	17 1/2	17 1/2		*	1.22	7.0		
5 1/2	400	MUN FINCL	425	425	425		*			-1.57	
5 1/4	300	MUN FINCL A	375	350	375	+25	13			-0.59	
10	8 1/2	MUN S&L 9.75	$9	9	9		1	0.98	10.8		
38	21	MUSCOCHO EXP	31	28	28	-2	200			-0.19	
11	√3	MVP CAPITAL	5	3	4	-1	2047			-0.05	
√192	100	MYTEC TECH	192	140	185	+22	334				
11 5/8	5 1/2	NA PALLADIUM	$10 1/4	9 1/2	10	+3/8	46			-0.06	
21	10	NAPIER INTL	16	12	13	-1	135			-0.14	
9 3/4	6	NAT FIBERTEC	$6 1/2	6 1/4	6 1/2	+1/4	2			0.83‡	5.6
10 1/8	8 1/8	NATIONAL BNK	$9 7/8	9 5/8	9 3/4	-1/8	722	0.40	4.1	1.16‡	6.0
26 1/2	24	NATL BK SR10	$26 3/8	25 3/4	25 3/4	-1/2	2	2.19	8.5		
25 3/8	22 3/4	NATL BK SR11	$25 1/8	24 7/8	24 7/8	-1/4	8	2.00	8.0		
22 1/2	19 3/4	NATL BK SR12	$22	21 1/2	21 1/2	-1/2	26	1.63	7.6		
26 7/8	24 3/4	NATL BNK SR9	$26 1/2	26 1/4	26 1/2	+1/4	2	2.38	9.0		
250	135	NATL SEA PRD	200	185	185	-20	12			0.17‡	7.8
24 1/4	18 1/2	NATL TRUSTCO	$19 1/4	18 3/4	19	-1/4	36	0.88	4.6	1.48‡	9.2
430	140	NBS TECH	360	335	335		4			-0.58	
74	45	NCE PETRF UN	50	50	50	+5	5	0.11	22.0		
122	40	NDU RESOURCE	45	45	45	-5	12				
115	90	NEEDLER GRP	100	100	100	-10	6	0.01	1.0	-0.07	
410	185	NELSON TRADE	215	200	205	+5	186			12.49	0.2
15 5/8	11 7/8	NELVANA LTD	$13	12 1/2	12 3/4	-1/4	11				
275	25	NEURO NAVIG	40	30	40		79			-0.42‡	
10 1/4	8 3/8	NEW ALTAM UN	$9 3/4	9 3/8	9 1/2	+1/8	29	0.60	6.3		
125	60	NEW CACHE	82	68	80	+11	72				
100	69	NEW PROV DEV	100	94	94	-6	10			0.16	5.9
245	155	NEWALTA CORP	199	190	195	+5	69			0.20‡	7.0
79 1/2	36 7/8	NEWBRDGE NTW	$46 1/8	41 3/8	41 3/4	-4 1/4	1317			2.27	18.4
√18	14	NEWCOURT CR	$18	15 3/4	17 3/8	+1 3/8	147	0.20	1.2	1.33	13.1
10 1/8	8 1/8	NEWGRTH CAP	$9 1/4	9	9	-1/4	10	0.02	0.2	1.97‡	3.3
27 5/8	24 3/4	NEWGRTH EDS	$26 1/2	25 7/8	25 7/8	-3/8	22	1.94	7.5	1.93‡	9.6
106	48	NEWHAWK GOLD	85	72	75	-5	25				
395	190	NEWPORT PET	235	222	230	-5	35			0.13‡	12.7
450	325	NEWSCOPE RES	370	350	360	+20	4			0.15‡	17.3
24 1/2	18 5/8	NEWTEL ENTRP	$20 3/8	20	20 3/8		64	1.36	6.7	1.92‡	7.6
5 7/8	390	NFLD CAP A	440	425	425		14			0.65‡	4.7
425	125	NHC COMM	215	180	200	-5	95				
272	140	NII NORSAT	270	245	252	+2	223			-0.72	
8 3/8	475	NOBLE CHINA	$7 3/4	7 3/8	7 5/8	+1/8	84			-0.03	
6 1/2	410	NOMA IND A	$5 7/8	5 5/8	5 7/8	+1/8	183	0.12	2.0	-0.86‡	
6 3/8	430	NOMA IND B	$6	5 7/8	5 7/8		1	0.12	2.0	-0.36‡	
14	9 7/8	NORANDA FOR	$12 3/8	11 3/4	12	-1/4	141	0.40	3.3	1.01‡	8.5
27 7/8	21 1/2	NORANDA INC	$24 5/8	23 1/2	24 3/8	+1/2	1264	1.00	4.1	1.45‡	12.1
25 1/2	23 1/4	NORANDA 7.75	$25 1/4	24 5/8	25 1/4	+1/2	3	1.94	7.7		
18 3/4	13 5/8	NORCEN ENRGY	$17 1/2	17 1/8	17 1/4	-1/4	79	0.60	3.5	-1.39‡	
16 1/2	9	NORTH WEST C	$11 1/8	10 5/8	11	+3/8	164	0.40	3.6	1.09	10.1
128	66	NORTHFIELD M	85	77	79	-1	189				
150	86	NORTHGATE EX	110	105	105		4	0.50	47.6	0.05	21.0
7 3/8	125	NORTHRN REEF	175	165	166		74			0.26‡	4.6
12 1/2	7 1/8	NORTHROCK RS	$9 3/4	9 1/4	9 1/4	-1/8	237			0.24‡	27.7
12 1/2	5	NORWALL GRP	$7	6 1/2	6 5/8	-3/8	6	0.17	2.5	1.84	3.6
15	9 3/4	NOVA CORP	$12 3/8	12	12 1/8	-1/4	4724	0.32	2.6	1.24‡	7.0
12 5/8	10 5/8	NOVA SC PWR	$11 1/2	11 1/4	11 1/2		757	0.76	6.6	1.10‡	7.5
24 7/8	22 1/4	NOVA 6% SR A	$24 1/2	24	24 1/4	+1/4	19	1.50	6.2		
44	14	NOVAGLD RES	17	15	15		180			-0.28‡	
5 1/8	315	NOVICOURT	415	410	415	-15	2				
24 1/2	12 1/8	NOWSCO WELL	$15 3/8	15	15	-1/8	42	0.36	2.4	1.38	10.9
340	150	NQL DRLL CLA	210	180	200	+25	59				
56	36 1/8	NRTHN TELE	$54 1/2	52 5/8	53		1979	0.36‡	0.9	1.60‡	23.8
17 1/2	9	NRTHSTAR EGY	$12 1/2	12	12	-1/2	68			0.31‡	27.8
48	27	NRTHWAY EXPL	40	36	40	+1	77			-0.03	
410	45	NSR RES INC	73	63	71	+1	43				
102	40	NTHRIDGE EXP	55	48	50	-3	201			0.12	4.2
176	65	NU-GRO CORP	70	70	70	+3	6			0.01‡	50.3
50	32	NUFORT RES	33	33	33	-5	2			-0.04	
485	195	NUGAS LTD	254	225	243	+8	289			0.26‡	6.7
94	√37	NUINSCO RES	49	37	40	-9	129			-0.02‡	
8 7/8	7 1/8	NUMAC ENERGY	$7 5/8	7 1/4	7 3/8	-1/8	215			0.28	26.3

O/P

13 1/2	8	OCELOT EN B	$11 1/8	10 3/4	10 7/8	-1/8	154			0.50	21.8
360	100	OCS TECHNOL	170	151	155	-8	349			0.10‡	11.1
250	50	OFFSHORE SYS	115	100	115	+1	100			-0.17	
285	70	OGY PETROL	87	75	75	-10	35			0.05‡	10.8
102	62	OILTEC RES	90	89	90	+3	44				
330	200	OKANAGAN A	215	215	215	+15	7	0.01	0.5	0.12‡	12.9
350	205	OKANAGAN B	315	315	315	-10	*	0.01	0.3	0.12‡	18.9
400	250	OLD CAN INV	275	275	275		*	0.03	1.1	0.60	4.6
455 5/8	50	OLYMPIA CLA	69	56	65	+6	151			0.04‡	11.7
325	195	OMEGA HYDROC	214	207	214	+7	14			0.07	30.6
320	185	ONDAATJE CP	210	195	200	-5	476			-0.76‡	
15 3/4	12	ONEX CORP	$13	12 5/8	12 3/4	-1/8	44	0.42	3.3	4.11‡	2.2
330	160	OPAWICA EXPL	195	165	195	-5	9			-0.21‡	
7 1/2	295	OPTIMA PET	375	350	375	+35	5			0.03	125.0
10 5/8	9 1/4	ORBIT O& PRC	$10	10	10		*	0.85	8.5		
9 3/4	8 1/4	ORBIT O& 7.5	$8 1/2	8 1/2	8 1/2		*	0.75	8.8		
207	95	ORBIT OIL&G	129	115	117	-3	579			0.18‡	4.7
5 1/8	220	ORENDA FRST	450	430	430	-25	171			0.34‡	9.1
8	285	ORVANA MNRLS	$5 1/2	465	5	-1/4	19			-0.01‡	
21 3/4	17 1/8	OSHAWA GRP A	$20	19 1/2	19 7/8	-1/8	293	0.52	2.6	1.38‡	10.4
43	10	OXFRD PRP	21	12	17	+5	70	0.00	2.4	-0.31‡	
250	161	PAC CASS A	200	197	197	-13	2			0.26‡	5.4
215	161	PAC CASS B	190	190	190		1			0.26‡	5.3
22	18	PAC NTHN CLA	$18 3/4	18 3/8	18 3/4		5	0.88	4.7	1.80‡	7.5
24	20 1/8	PAC NTHN 675	$22	21 3/4	21 3/4	-1/4	*	1.69	7.8		
175	90	PACALTA RES	100	95	100		7				
17 1/2	9 3/4	PACIF FOREST	$12 1/8	11 7/8	12	-1/8	26				
72	14	PACIFIC GOLD	30	28	28	-2	69			-0.06	
490	325	PAGURIAN 'A'	435	415	415		114	0.30	7.2	0.42‡	7.1
350	√150	PAIGE INNOV	200	150	180	-20	41				
420	265	PALLET PALLE	395	365	390	+5	480				
5 3/4	250	PALOMA PETE	350	340	350		64			-0.07‡	
6	175	PAN AM MINRL	$5 3/8	475	5	+30	199			-0.01‡	
5	190	PAN EAST PET	325	305	315	+15	83				
88	45	PANATLAS EGY	52	45	52	+7	41			0.13‡	2.9
44 3/4	37	PANCDN PETE	$44	43	43 1/4	-3/4	49	0.80	1.8	2.30‡	13.5
375	230	PANGEA GLDF	273	260	265	+6	63				
220	140	PANTORAMA IN	200	190	198	-2	8			0.26‡	5.5
280	125	PARAGON ENT	210	190	195	-5	4			0.22	8.9
260	150	PARAGON PETE	240	200	235	+35	508			-0.02‡	
20 5/8	11 3/4	PARAMOUNT RS	$14 1/2	13 5/8	13 7/8	-3/8	5	0.10	0.7	0.88	15.8
85	45	PATHEON INC	69	66	69	+2	48			0.05‡	9.9
8 3/4	60	PC DOCS GRP	$8	7 1/2	7 1/2	-1/2	264			-0.13	
355	155	PE BEN OIL	205	200	200		7			0.63	3.2
6	√390	PEERLESS CPT	400	390	390	-10	2			-0.59‡	
43	13	PEGA CAP CP	34	32	33		94				
25 1/2	14 1/8	PEGASUS GOLD	$18	16 3/4	17 1/2	+1/4	1279			-1.69‡	
√12 1/2	9 1/4	PENGROWTH UN	$12 1/2	12 1/8	12 1/4	+1/8	83	1.07	8.8	1.28‡	6.9
9 1/4	485	PENN WEST PT	$6 1/4	6	6 1/8		36			0.38‡	11.6
10	6 1/4	PET VALU	$7	6 3/4	6 7/8	-1/8	6				
13 1/4	6 5/8	PETER LONG D	$8	7 1/2	7 1/2	-1/2	9			-0.64	
14 3/4	10 3/4	PETRO-CANADA	$12 3/8	11 7/8	12 1/4	+1/4	457	0.20	1.6	1.06‡	8.3
10 1/8	420	PETROMET RES	490	430	440	-50	455			-0.02	
136	80	PETROREP RES	115	113	113		35			0.03‡	27.1
238	100	PETROSTR PET	170	138	150	+15	81			-0.02‡	
8 7/8	6 5/8	PHILIP ENVIR	$8 1/2	8 1/4	8 1/4	-1/8	260			0.75‡	7.9
240	150	PHOENIX CAN	157	152	155	+3	10			-0.04‡	
8	5	PHOENIX LIFE	$7 1/2	7 1/8	7 3/8	-1/8	22			0.56‡	9.5
22 3/4	13 1/4	PINNACLE RES	$15 1/2	15 1/4	15 1/2		588			0.72‡	15.5
50	14	PIONEER MTLS	17	17	17		238				
97	55	PIPESTONE PT	78	72	75	-1	723			0.01‡	53.9
240	150	PLACE RES A	172	158	160	+2	11			0.13‡	8.9
34 3/4	25	PLACER DOME	$33 7/8	32 1/8	33 1/2	-3/8	3940	0.30‡	1.2	0.44‡	54.8
17 3/4	375	PLAINTRE SYS	$13 3/8	12 1/4	12 1/2	-1/2	295			-0.67‡	
90	64	PLANVEST CAP	70	65	70		32				
5 1/2	200	PLATINOVA AS	370	325	350	+30	435				
5 1/2	200	PLATINOVA SP	370	320	360	+45	151			-0.23	
190	115	PMG FINANCL	185	185	185	+25	*			0.10	18.5
11	6 5/8	POCO PETROL	$8 3/4	8 3/8	8 3/4	+1/4	1708			0.15‡	42.0
175	53	POINTER EXPL	95	76	76	-9	70				
66	31 1/8	POTASH SASK	$62 1/2	60 5/8	60 5/8	-1 3/8	112	1.44	2.4	2.98‡	14.6
22	17 1/4	POWER CORP	$19 1/8	18 5/8	18 7/8	-3/8	843	0.70	3.7	1.17‡	11.6
45 1/2	39 3/4	POWER CP S86	$41	41	41	+1/2	20	2.57	6.3		
35	27	POWER FINCL	$32 1/4	31	31	-1	48	0.96	3.1	2.51‡	8.9
23 3/8	18 3/4	POWER FN PRA	$21	20 1/4	21	+1	10	1.18	5.6		
16	9 5/8	PRAIRIE OIL	$14 7/8	14 3/4	14 7/8		16			0.61	24.4
17 3/4	7 3/4	PRCSION DR A	$11 3/4	11 3/8	11 3/8	-5/8	509				
26 1/2	23 1/2	PREM UTD CDN	$25 1/4	24 1/2	25 1/4	+1/4	10	2.13	8.4		
27	24	PREM UTD US	$24 7/8	24 1/8	24 1/4	-1/4	1	1.81‡	7.5		
16 1/4	9 1/2	PREMDOR INC	$10 1/4	9 3/4	10 1/4	-1/8	9			0.78	13.1
11 3/8	7	PRIME RES GR	$9 1/2	9	9 3/8	-1/8	608			1.20	7.8
10 3/4	8	PRIMEX FOR	$10	9 1/2	10	+3/8	7	0.16	1.6	1.33	7.5
116	31	PRINCTN MNG	85	70	70	-9	170			-0.41‡	
81	20	PROFCO JN96	42	38	39	-1	116				
230	99	PROFCO RES	167	151	156	-13	554				
460	235	PROMIS SYS	310	285	285	-15	19			0.80‡	2.6
6 7/8	475	PROVIGO INC	$6 5/8	6 3/8	6 1/2	-1/8	18			-1.25‡	
25	20 1/2	PROVIGO SR A	$23 1/2	23	23 1/2		7	2.00	8.5		
15	9	PRUDN STEEL	$11 7/8	11 1/2	11 5/8	-1/4	67	0.40	3.4		
10	8 1/4	PUB ST NEW U	$9 1/4	9	9 1/8	-1/8	3	0.88	9.6		
220	175	PUBL STOR 4	200	200	200		7	0.10	5.0		
73	31	PURCELL EGY	40	33	40	+6	31				
33 1/4	3	PURE GD DC95	10	7	7	-2	120				
72	15	PURE GOLD RS	26	21	22	-1	2343			-0.01	
80	50	PURSUIT RES	75	65	75	+10	61				
122	36	PWA CORP	44	40	40	-3	4113			-0.05‡	
66	37	PWA NON-VOT	43	41	42	-2	122				
26	10	PWA 27APR99	11	10	11	-1	3379				
26 1/2	23 1/2	PWR FINCL B	$25 1/8	24 7/8	25 1/8	+1/4	42	1.75	7.0		

Q/R

6 1/2	265	QSOUND LABS	$5 1/4	435	450	-75	115			-0.22	
275	47	QSR LIMITED	90	75	76	+6	13			-0.21	
11 1/8	√67/8	QUADRA LOGIC	$7 1/2	6 7/8	7 1/4		82			-0.70	
6 1/4	√425	QUADRON PFD	425	425	425	-125	1				
7 1/8	151	QUADRON RES	175	160	170		41			0.16	10.6
24 1/4	17 1/2	QUE TEL	$19 5/8	18 7/8	18 7/8	-3/4	302	1.27	6.7	1.75‡	7.8
20 3/4	15 1/2	QUEBECOR A	$19 7/8	19 1/4	19 1/4	-1/2	6	0.26	1.4	0.70	27.5
21	15 3/8	QUEBECOR B	$19 1/8	19	19 1/8	-1/2	166	0.26	1.3	1.31‡	10.6
18 1/2	13 1/8	QUEBECR PRIN	$17	16 1/2	16 3/4	-1/8	420	0.13‡	1.1	1.40	12.0
335	62	QUEENSTAKE R	120	101	112	-2	285	0.05	4.5	-0.19	
124	51	QUEENSTN MNG	83	72	83	+13	128			-0.02	
90	50	QUEST CAP	66	62	62	-1	31			0.05‡	8.9
70	√50	QUESTAR RES	50	50	50	-5	5			0.04‡	9.0
27 1/4	22	QUNO CORP	$24 1/2	24	24 1/2		159			1.02‡	17.3
7 7/8	445	QUORUM GRWTH	$5 3/4	5 3/8	5 5/8		8				
6 7/8	5 1/4	QUORUM SP97	$5 3/4	5 5/8	5 3/4		8	0.45	7.8		
14 1/8	11 1/8	RAINY RVR FO	$12 7/8	12 1/2	12 3/4		173				
260	√150	RAM PETE	160	150	150	-15	2			-0.30	
8	485	RANCHMNS RES	$5 3/4	5 1/2	5 5/8	-1/8	44	0.23	4.1	0.18‡	22.5
12 3/4	7 7/8	RAND A TECH	$9 1/2	9 1/4	9 1/4	-1/2	33			0.59‡	11.3
9 7/8	7 3/4	RANGER OIL	$9 7/8	9	9 1/8	-1/4	1962	0.08‡	1.2	0.06‡	109.4
20	12 1/2	RAYROCK YELL	$14 3/4	13 1/2	13 1/2	-5/8	68			1.04‡	9.3
27	25 1/8	RCI CORP US$	$25 3/8	25 3/8	25 3/8	-1/8	1	1.63‡	6.4		
245	148	REA GOLD CP	210	191	200	-7	132			-0.80	
13	9 1/4	REAL FUND UN	$10 7/8	10 1/4	10 3/4	-1/8	15	1.12	10.4	0.90‡	8.6
215	105	RECEPTAGEN	134	125	134	+4	41				
40	7	RED OAK RES	12	10	12	+3	266			-0.01	
217	109	REDAURUM LTD	174	164	170		149			-0.01	
470	425	REDEKOP PRP	450	445	445		7				
275	175	REDFERN RES	205	200	205	+9	20			-0.01	
7 3/4	300	REDSTONE RES	450	365	420	+40	60	0.02	0.5	0.10	42.0
√33	20	REED STENH 1	$33	32 1/4	32 1/4	-1/2	2	1.38	4.3	-0.80‡	
250	132	REGIONAL RES	173	160	160	-5	1				
19	14 1/2	REITMANS A	$16	15 3/4	15 3/4	-3/4	3	0.52	3.3	1.28	12.3
19	14 3/4	REITMANS LTD	$15 1/2	15 1/2	15 1/2		*	0.52	3.4	1.65	9.4
7 1/2	5 5/8	REKO INTL	$6 7/8	6 1/8	6 3/8	-5/8	7				
420	180	REMINGTN ENG	280	265	275		34			0.16	17.2
32	23 1/4	RENAIS ENRGY	$29 1/4	28	29	-1/4	1742			0.71‡	29.4
6	370	REP WASTE IN	475	455	460		13			0.40‡	8.3
445	260	REPADRE CAP	278	265	270	-8	139				
√105 5/8	380	REPAP EN INC	$10 5/8	10	10	-1/4	3121			-0.50	
270	100	RESOURCECAN	120	120	120	+10	1	0.05	4.2	0.59	2.0
370	240	REVN PROPRTY	280	265	266	-4	135	0.06	2.3	0.03‡	63.8
150	76	RFC RES FNCE	100	95	95	-5	5			-0.05	
√10 1/8	350	RICHLAND CLA	$10 1/8	8 7/8	9 1/2	-1/8	262			0.24‡	28.5
5 1/4	300	RICHMONT MIN	360	340	350	+25	8			0.32‡	7.9
23	12	RIGEL ENERGY	$15 1/8	14 7/8	14 7/8	-1/8	48			0.64	23.2
80	50	RIMOIL CLA	64	60	60	-4	51			0.05‡	8.6
475	190	RIO ALG FB96	310	245	310	+40	69				
27 1/8	21 1/2	RIO ALGOM	$26	24 7/8	25 3/4	+5/8	304	0.60	2.3	1.48	17.4
10	400	RIO ALTO EXP	$5 1/4	5	5 1/8		149			0.42‡	8.8
135	25	RIO NAR JN96	85	80	81	+1	65				
290	101	RIO NARCEA G	235	220	225	+6	40				
315	175	RISING RES	260	230	260	+12	14			0.28‡	6.7
28	√17	RIVERSID FOR	$18 1/8	17	17 1/2	-3/4	9	0.24	1.4	3.11	5.6
43 1/2	30 7/8	ROGERS CAN B	$35 7/8	33 7/8	34 1/8	-1 3/8	92			-0.02	
25	17 1/2	ROGERS CMM A	$19 5/8	18 1/2	18 1/2	-1 1/4	5			-1.16‡	
23	16 1/2	ROGERS CMM B	$18 1/4	17 1/4	17 1/4	-1	2968			-1.16‡	
9	6 3/8	ROLLAND INC	$9	9	9		1			0.82‡	7.9
215	100	ROMAN CORP	155	140	148	-2	11	0.10	6.8	0.29	5.1
100	66	ROTHMANS INC	$90	87 1/2	88	-3	30	4.00	4.5	10.75	8.2
19	8	ROXMARK MINE	13	10	10	-2	156				
28 1/2	26 1/8	ROYAL B SR F	$27 5/8	27 3/8	27 3/

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
30	6	TRENTON IND	8	6	8	+2	101			–0.04	
14	11	TRI LINK	$13	12¼	13	+½	71			0.31 ‡	30.2
295	80	TRI ORIGIN	130	100	130	+20	674			–0.02	
7¾	√450	TRIAM AUTO	$5½	450	5	+¼	315				
170	75	TRIDEL ENTRP	100	98	98	–2	4			–11.37	
6½	335	TRILLION RES	435	425	430	+5	91				
475	350	TRILON F A	390	370	375	–10	307	0.30	8.0	–0.36 ‡	
15⅞	12⅝	TRILON F PRA	$14	13¾	13¾		76	1.28	9.3		
16	12⅛	TRILON F PR3	$14	13½	13¾		2	1.28	9.3		
17¼	10	TRIMAC LTD	$13⅝	13¼	13⅝	+⅜	100	0.18	1.3	0.80 ‡	12.2
√46	29½	TRIMARK FINL	$46	43	45⅞	+2⅞	73	0.24	0.5	1.23 ‡	26.8
290	225	TRIMIN ENT	285	260	280	+30	27			–0.10	
365	300	TRIPLE CR EL	310	305	310		10			–0.10	
11¾	9	TRITECH PREC	$9⅜	9	9	–½	5				
385	260	TRITON MIN	325	310	325	+15	13				
23	16	TRIUMPH EGY	22	18	22		239				
11½	8⅝	TRIZEC CORP	$9⅜	9⅛	9¼	–⅛	93			0.17 ‡	39.1
420	135	TRIZEC JL99	162	160	161	–2	27				
102	99	TRNSALTA 7.5	$100	100	100		*	7.50	7.5		
26½	25	TRNSALTA 840	$26	25½	26		15	2.10	8.1		
13¼	7¾	TROJAN TECH	$8¾	8⅛	8⅛	–⅜	14			0.28 ‡	20.9
220	75	TRUAX RES A	105	100	105	+16	51				
9¾	480	TSB INT'L	$5½	5¼	5⅜		9			1.36	4.0
169	67	TUDOR CORP	90	82	85	–5	67	0.04	4.1	–0.07	
10½	7	TVX GOLD INC	$9¾	8⅞	9¾	+⅝	2112			0.14 ‡	50.1
79	14	TYLER RES	53	41	46	+2	1846			–0.01	

U/V

15⅞	13	UAP INC A	$14⅞	14½	14½	–½	75	0.40	2.8	1.37 ‡	7.6
475	390	ULSTER PETRO	450	440	445	–5	963			0.05 ‡	64.0
37½	29¾	UN CORP LTD	$32½	31⅞	31⅞	+¼	3	2.29	7.2	0.97	32.9
395	137	UN KENO HILL	190	175	185	–4	36			0.50 ‡	2.7
11	8	UNI-SELECT	$10⅜	10⅝	10⅝	–⅛	1	0.20	1.9	0.92 ‡	8.3
24	17½	UNICAN SEC B	$23¼	23¼	23¼	–¼	*	0.17	0.7	1.61 ‡	10.4
210	126	UNICORP EN A	205	202	202	–8	13			0.57	3.5
26	24	UNION G 6.74	$24⅞	24⅛	24⅛	–⅜	*	1.69	6.8		
28¾	23¾	UNIT DOM IND	$26¼	25¾	26		542	0.20 ‡	1.1	0.97 ‡	19.3
26¼	24¾	UNIT DOM 9.5	$25⅛	25	25		3	2.38	9.5	0.61 ‡	29.5
91	42	UNITED REEF	58	52	54	–2	334			–0.02 ‡	
490	465	UNIVERS GOLD	470	470	470		*				
195	110	UPTON RES	155	140	155	+5	136				
129	60	URBANA CORP	65	65	65	–5	2				
465	340	USMX INC	350	350	350	+10	*				
10¼	6¾	UTD GRAIN GW	$7⅝	7½	7½	–⅛	9	0.25	3.3	–0.41 ‡	
125	60	UTD RAYORE	100	90	90	–14	46			0.05	18.0
140	94	UTD TRI-STAR	115	110	115	+5	1			0.17 ‡	4.9
12	9⅛	UTD WESTBRNE	$11½	11¼	11⅜	+⅛	26			0.58 ‡	14.1
26⅜	22⅜	UTILITY CP A	$24⅛	23¾	24		11	1.50	6.3		
58⅛	46	VARITY CORP	$52½	52¼	52½	+½	2			–2.89 ‡	
12¾	226	VENGOLD INC	340	305	310	–10	19				
11½	√6	VENTRA G PR1	$6¼	6	6	–1	2				
385	205	VENTRA GRP	215	205	205	–10	67			0.33 ‡	4.5
12½	6	VERITAS ENRG	$8	7¾	8	–¼	45			0.51 ‡	11.3
12⅝	9¼	VERSACOLD	$10½	10¼	10¼	+¾	5				
460	175	VICEROY HM A	200	185	185		7	0.10	5.4	–0.02 ‡	
11½	6⅛	VICEROY RES	$7¼	6⅞	7	–⅛	584			0.53 ‡	9.5
14¾	11	VIDEOTRON	$11½	11	11	–¾	8	0.06	0.5	0.09 ‡	87.9
290	220	VINCOR SER1	225	225	225		1	0.21	9.3		
145	95	VISTA INTL A	144	128	135	+10	136				
9¼	5¾	VITRAN CORP	$8½	8	8½		3	0.07	0.8	0.77	11.0

W/X

41	32½	W FRASER TIM	$33½	32½	32½	–1	121	0.40	1.2	2.88 ‡	8.1
193	75	WADDY LAKE R	115	100	105	–7	24				
9⅞	7¾	WAJAX 'A'	$9	8⅞	9		10			0.13	69.2
√36⅜	32½	WAL-MART STR	$36⅜	35⅛	35⅛	–⅝	2	0.20 ‡	0.8		
9½	5½	WARDLEY CHIN	$5¾	5½	5½		47				
12	8½	WASCANA EN	$11⅞	11½	11⅝	–¼	268			0.62 ‡	13.5
27⅝	25¼	WCST EN 808%	$26½	26	26⅛	–¼	3	2.02	7.7		
29	17	WELDWOOD	$27	24¾	25	–2	90	0.24	1.0	3.43 ‡	5.2
340	235	WEST QUE MNS	265	255	265	+10	6			–0.11	
29	8	WESTAR GRP	18	17	17	–1	1265			0.37	0.5
24⅜	19⅝	WESTCOAST EN	$21	20½	20½	–⅜	433	0.88	4.3	1.83	11.2
125	100	WESTFLD MINL	115	110	115	+5	4			–0.79 ‡	
92	14	WESTFORT EN	30	24	24	–2	210				
40	11	WESTLEY TECH	27	23	23	–3	5			–0.01 ‡	
6⅝	405	WESTMIN RES	$5½	5⅜	5½	+¼	13	0.20	3.6	–0.77 ‡	
22½	17⅛	WESTMIN 2125	$22¼	21¾	21¾	–¼	11	2.13	9.8		
43½	35	WESTON GEORG	$42½	41¾	41¾	–1¼	14	0.70	1.7	1.54 ‡	19.5
95	88	WESTON 6%	$93⅛	93⅛	93⅛	+⅛	*	6.00	6.4	2.40 ‡	27.9
6½	465	WESTR I F 11	$6⅜	6	6⅜	+¼	41	0.75	11.8	–0.23 ‡	
74	32	WESTREX ENER	38	35	38		28				
7¼	5⅝	WESTRK I F I	$7	6½	6⅞	+⅜	20	1.00	14.5	0.39 ‡	12.7
5	310	WESTWARD CLA	360	350	360	+20	11				
410	200	WFI INDS	210	200	210	–5	14			0.07 ‡	21.6
3	1	WH RIV APR95	3	1	3	+1	5248				
13¾	9½	WHARF RESRCE	$11⅝	11¼	11⅝		31	0.10 ‡	1.2	0.26 ‡	32.2
395	80	WHEATON RIV	110	99	105	+4	354			0.24 ‡	3.1
7⅞	375	WHITE ROS CR	390	385	385	+5	14			0.30	12.8
19½	13¼	WIC WESTRN B	$17	15⅝	17	+1	22	0.55	3.2	0.14	121.4
70	40	WILANOUR RES	45	41	45	+4	18			–0.21	
97	71	WILLIAM RES	92	80	84	–2	125				
255	16	WILLIST WILD	28	23	26	+4	605			0.01	26.0
30	7	WINDARRA MIN	15	11	12	+2	49				
24⅝	19½	WINPAK LTD	$23¾	23¼	23½	+¼	3	0.40	1.7	1.64 ‡	10.3
93	24	WORLDWD MNRL	42	25	39	+15	385				
25½	24	WSCOAST 690%	$25⅜	25⅛	25¼		7	1.73	6.8		
17½	10¼	WSTN STAR TR	$15¾	14¼	15⅝	+1⅜	42	0.40	2.6		
290	90	WSTRN COPPER	135	121	130		17				
6¾	290	WSTRN GARNET	325	300	300	–40	3				
104	35	X-CAL RESRCE	50	40	40	–7	63				
56	42½	XEROX CDA B	$54½	53½	53½	–1	3	1.38	2.6	0.90 ‡	42.8
275	75	XILLIX TECH	175	140	160	–10	67			–0.33	
180	50	XL FOODS LTD	170	155	160	–6	183			0.48 ‡	2.4

Y/Z

200	125	YAMANA RES	168	145	168	+24	251				
150	111	YOGN FR WRLD	130	120	122	–23	31				
71	√26	YORBEAU R A	30	26	30		3			–0.03	
125	100	ZARGON O&G	120	115	115	–5	7				
11¼	5¾	ZENON ENVIRO	$7¼	7	7	–¼	5			0.03 ‡	167.8
13⅝	8⅜	20-20 FINCL	$9½	8⅞	9½	+½	137	0.12	1.3	–0.33 ‡	

FINANCE

Dofasco investit 200 M$ pour une aciérie

Le conseil d'administration de **Dofasco** (Tor., *DFS*, 17,25 $) a approuvé un projet d'investissement de 200 M$ pour la construction d'une usine de moulage de plaques d'acier au complexe de la compagnie à Hamilton.

Le projet nécessitera la construction d'un fournaise à arc électrique pour la fusion de l'acier. Environ 70 % de l'alimentation de l'usine sera constituée de ferraille et 30 %, d'un mélange d'acier liquide produit dans les fours au charbon et à pulvérisation du complexe existant. L'usine pourra produire 1,35 M de tonnes courtes d'acier moulé en plaque par année.

Dofasco achetait auparavant 900 000 tonnes d'acier moulé par année. La capacité du complexe de Hamilton passera à près de 4 M de tonnes par année. La mini aciérie sera jointe au complexe existant. Dofasco produit principalement de l'acier laminé.

La construction commencera dès la fin des études d'ingénierie et de l'allocation des contrats, soit d'ici quelques semaines. (FR)

RENDEMENT[1, 4] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 95-04-07)

	Échéances						
Description	1 an [3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	6,26	6,59	6,69	6,79	6,88	7,05	7,34
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	7,97	7,94	8,03	8,10	8,13	8,43	8,64
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	8,12	8,14	8,26	8,39	8,43	8,77	9,05
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	8,17	8,22	8,40	8,55	8,62	9,15	9,41
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	8,37	8,36	8,54	8,69	8,76	9,29	9,53
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	8,27	8,24	8,36	8,46	8,49	8,77	9,05
Obligations démunies Canada [2] rendement à l'échéance	7,92	7,89	8,03	8,13	8,19	8,52	8,64
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	8,07	8,22	8,45	8,55	8,73	9,44	9,61

[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**

Dylex dépose son plan de restructuration

Dylex (Tor., *DLX*, 0,40 $) a déposé un plan de restructuration modifié à la **Cour de l'Ontario** en vertu de la loi sur les arrangements avec les créanciers.

Le plan modifié prévoit que les créanciers et les actionnaires recevront, outre les paiements en espèce et des nouvelles actions ordinaires, le droit d'acheter des nouvelles actions ordinaires. Les certificats de droits transférables seront émis à la date de mise en vigueur du plan et viendront à échéance 30 jours plus tard.

L'offre de droits devrait se traduire en un produit de 40 M$ avant impôts pour Dylex.

L'exercice des droits entraînera l'émission de 16 M d'actions ordinaires. **River Road** s'est engagée à fournir une marge de crédit pour acheter toutes les actions qui ne seront pas écoulées en vertu de l'émission des droits.

Les actionnaires de catégorie C recevront une nouvelle action ordinaire et un droit d'achat pour chaque 1,24 action de catégorie C détenue. À partir de la date de mise en vigueur du plan, Dylex émettra une nouvelle action ordinaire et un droit à une action ordinaire à tous les détenteurs d'actions ordinaires et d'actions de catégorie A contre chaque bloc de 45,19 actions détenu. (FR)

Banque CIBC : 170 succursales au Québec

La **Banque CIBC** a 170 succursales au Québec et non 1 400, tel qu'écrit dans notre édition du 8 avril.

Ce dernier chiffre réfère au nombre de succursales de la CIBC au Canada. Le président du conseil et chef de la direction de la Banque CIBC se nomme **A.L. Flood** et non **Al Floyd**.

Nos excuses. (BM)

L'UQAM une force novatrice

CHARLES SIROIS
président
*Président du conseil et chef de la direction Téléglobe Inc. et Télésystème National Ltée

RICHARD GUAY
vice-président
Vice-président exécutif, Affaires bancaires
Banque Laurentienne du Canada

ARMAND COUTURE
trésorier
Président et chef de l'exploitation
Hydro-Québec

YVES ARCHAMBAULT
président
Dons exceptionnels
Président et chef de l'exploitation
Groupe Val-Royal Inc.

GUY MARIER
président
Dons majeurs
Premier vice-président
Bell Canada

LE CABINET DE LA CAMPAGNE
La Fondation de l'UQAM présente avec fierté les membres du cabinet de la campagne L'UQAM : une force novatrice, une initiative qui vise à recueillir 20 millions de dollars au cours des années 1994-1999 pour le financement de cinq grands projets de développement.
Grâce aux efforts de cette équipe, plus de 10 millions de dollars ont déjà été reçus de la part des grandes entreprises et des employés de l'UQAM.

F. ANTHONY COMPER
Comité Toronto
Président et chef des opérations
Banque de Montréal

JOCELYN PROTEAU
président de la Fondation de l'UQAM
Président et chef de la direction
Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

MARCEL BARTHE
conseiller aux communications
Vice-président, directeur général
Optimum Relations publiques (Cossette)

CLAUDE CORBO
Recteur
Université du Québec à Montréal

LA FONDATION DE L'UQAM

ANNONCEZ VOTRE RAPPORT ANNUEL

auprès d'un important bassin d'investisseurs !

LES AFFAIRES rejoint :

160 000 lecteurs qui ont un **portefeuille** dont la valeur nette moyenne est de **55 382 $**, *comparativement à 26 425 $ pour l'ensemble de la population* (excluant leur résidence ou chalet) *

77 000 dont le **revenu familial** est de **75 000 $** ou plus *

36 000 qui ont des **actions** *

RÉSERVEZ MAINTENANT !

PARUTION DE NOTRE PROCHAIN RÉPERTOIRE

13 MAI 1995

POUR INFO : (514) 392-9000

LES AFFAIRES

*PMB 1994 : Québec français, adultes 18+

RÉSULTATS FINANCIERS

Cinram poursuit sa croissance

Cinram (Tor., *CRW*, 13,25 $) a poursuivi sa croissance au cours de l'exercice 1994. Le chiffre d'affaires a bondi de 113,5 M$, en 1993, à 144,8 M$, en 1994.

Pour le quatrième trimestre, la société affiche des ventes de 47,7 M$, en hausse de 19,8 % par rapport à l'année précédente.

Le fabricant de disques et de *CD-ROM* a enregistré un bénéfice net de 18 M$ (0,81 $ par action), pour l'exercice, comparativement à 13,5 M$ (0,61 $ par action), au cours de l'exercice précédent.

Au dernier trimestre de l'exercice 1994, le bénéfice net s'est chiffré à 7,8 M$ (0,35 $ par action), comparativement à 6,3 M$ (0,28 $ par action), au trimestre correspondant de 1993.

Cinram, qui possède des usines au Canada, aux États-Unis et en Amérique latine, a indiqué que le conseil d'administration de l'entreprise avait approuvé un plan de droits des actionnaires.

Ce plan, qui devra être ratifié par les actionnaires, sera présenté au cours de la prochaine assemblée annuelle. Le plan de droits d'achat des actionnaires protégera les actionnaires en cas d'une offre publique d'achat.

Enfin, la société a poursuivi son expansion en Europe. Elle a acquis récemment **Duplication France S.A.**, un des plus importants duplicateurs de cassettes en France.

RENÉE CLAUDE SIMARD

Cott tombe dans le rouge

Cott Corporation (Tor., *BCB*, 12,13 $) affiche des résultats teintés de rouge pour le quatrième trimestre de l'exercice.

La perte nette s'est établie à 607 000 $ (0,01 $ par action), comparativement à un bénéfice net de 9,1 M$ (0,15 $ par action), l'année précédente.

La détérioration des résultats est attribuable en grande partie aux coûts beaucoup plus élevés des principaux matériaux d'emballage, y compris les cannettes d'aluminium, les bouteilles *PET* et les cartonnages en carton ondulé.

Ces augmentations de coûts ont été ressenties par toute l'industrie. Les hausses de prix appliquées par Cott pour compenser l'augmentation des coûts ne sont entrées en vigueur qu'au début de février.

Les ventes trimestrielles ont atteint 277,5 M$, contre 168,2 M$ l'an dernier.

Pour l'exercice terminé le 28 janvier 1995, le bénéfice net est demeuré stable par rapport à l'exercice précédent, à 35 M$ (0,54 $ par action). Quant au chiffre d'affaires, il est passé de 685,3 M$, l'an dernier, à 1,1 milliard de dollars.

Il s'agit d'une hausse de 59 %.

Commentant les résultats de l'exercice, le président du conseil et chef de la direction, **Gérald Pencer**, a indiqué que « nous avons beaucoup dépensé pendant l'exercice pour mettre en place les infrastructures requises pour assurer la croissance de Cott dans les années à venir, notamment en recrutant des personnes exceptionnelles en Amérique du Nord, en Australie, en Afrique, en Asie, en Europe et au Royaume-Uni.

« Nous sommes convaincus que la base d'activités que nous avons établie au cours des 12 derniers mois fera que les années à venir seront très avantageuses pour nos actionnaires ». (RCS)

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Amisco	19 avril, 16 h 30	Hôtel Les Gouverneurs, Sainte-Foy
La Garantie, Cie d'assurance	19 avril, 16 h 00	Château Champlain, Montréal
Québec Téléphone	19 avril, 11 h 00	Hôtel Rimouski Centre congrès, Rimouski
Domtar	20 avril, 10 h 30	Château Champlain, Montréal
New Goldcore	21 avril, 10 h 00	1255, University, Montréal
SR Telecom	21 avril, 8 h 30	Holiday Inn, Pointe-Claire
BMTC	24 avril, 14 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
BCE Mobile	24 avril, 11 h 30	100, rue Laurier, Montréal
Canam Manac (Gr.)	24 avril, 16 h 00	Le Georgeville, St-Georges, Beauce
Quebecor (Imprimeries)	24 avril, 11 h 00	Hôtel Intercontinental, Montréal
Acier Leroux	25 avril, 11 h 30	Westin Monr-Royal, Montréal
Bestar	25 avril, 10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Logistec	25 avril, 16 h 00	Hôtel Intercontinental, Montréal
Donohue	25 avril, 11 h 00	Westin Monr-Royal, Montréal
Freewest Canada	25 avril, 11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Southam	25 avril, 11 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Transat A.T.	25 avril, 10 h 30	Hôtel du Parc, Montréal
Alliance	26 avril, 10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Aventure Électronique	26 avril, 9 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Circo Craft	26 avril, 11 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
Quebecor	26 avril, 11 h 00	Hôtel Intercontinental, Montréal
Rolland	26 avril, 11 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
United Westburne	26 avril, 10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Bocenor (Gr.)	27 avril, 12 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Corporation Horsham	27 avril, 11 h 00	Westin Monr-Royal, Montréal
MaBaie	27 avril, 11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Northern Telecom	27 avril, 11 h 15	Hôtel Bonaventure, Montréal
Soc. fin. Desjardins Laurentienne	27 avril, 14 h 00	Hôtel Méridien, Montréal
UAP	27 avril, 11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Cassidy	28 avril, 15 h 00	2555, boul. Matte, Brossard
Dramex	28 avril, 10 h 00	2555, boul. Pitfield, Saint-Laurent
Forex	28 avril, 11 h 00	Hôtel l'Escale, Val-d'Or

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein (514) 392-1586.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Alberta Energy** : div. trim. de 0,40 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 9 juin.
- **Algonquin Mercantile** : div. trim. de 0,10 $ payable le 28 avril aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- **Caldwell Partners** : div. de 0,22 $ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- **Canadian General Investments** : div. trim. de 0,225 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **Candy Investments** : div. trim. de 0,05 $ payable le 28 avril aux actionnaires inscrits le 25 avril.
- **C.I. Management** : div. trim. de 0,04 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 1er juin.
- **Cinram** : div. trim. de 0,04 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **Consumers Gas** : div. trim. de 0,25 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 1er juin.
- **Corby (Distilleries)** : div. trim. de 0,31 $ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 17 avril.
- **Electrohome** : div. trim. de 0,05 $ l'action X et 0,055 $ l'action Y payables le 1er juin aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- **Gennum** : hausse du div. trim. de 0,075 $ à 0,10 $ payable le 3 mai aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- **Murphy Oil** : div. trim. de 0,325 $ US payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Nova Scotia Power** : div. trim. de 0,195 $ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 1er mai.
- **Power (Financière)** : div. trim. de 0,29 $ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 17 avril.
- **Reitman's** : div. trim. de 0,13 $ payable le 28 avril aux actionnaires inscrits le 18 avril.
- **Third Canadian General Investment Trust** : div. trim. de 0,075 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **Unican (Systèmes de Sécurité)** : div. trim. de 0,07 $ l'action A et 0,084 $ l'action B payables le 1er mai aux actionnaires inscrits le 18 avril.
- **Utility** : div. mensuel de 0,125 $ payable le 28 avril aux actionnaires inscrits le 17 avril.
- **Wic Western** : div. trim. de 0,1375 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Dominique Beauchamp (514) 392-1586

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 56 Améliorations : 40 Détériorations : 14

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
AFM Hospitality	(1 592)	n.d.	(2,38)	n.d.	7 266	n.d.	12 m.	31-Déc-94
Alberta Energy	24 200	17 200	0,32	0,23	235 800	222 300	3 m.	31-Mar-95
Baton Broadcasting	(5 838)[3]	(3 862)	(0,20)	(0,14)	57 074	53 096	3 m.	28-Fév-95
	504 [3]	2 442	0,02	0,08	132 447	125 640	6 m.	28-Fév-95
Benson Petroleum	1 391	481	0,09	0,04	7 382	3 913	12 m.	31-Déc-94
BGR Precious Metals	7 837	5 604	1,32	1,76	10 494	9 860	12 m.	31-Jan-95
Black Hawk	96	(518)	n.d.	n.d.	4 600	0	12 m.	31-Déc-94
Bonar	4 626	2 099	0,94	0,43	69 231	49 791	3 m.	4-Mar-95
BPI Financial	5 838	176	0,18	0,01	23 553	3 058	12 m.	31-Jan-95
C.I. Fund Management	7 850	4 038	0,48	0,30	81 903	40 343	9 m.	28-Fév-95
Caldwell Partners Int.	987	627	0,27	0,17	4 741	3 280	3 m.	28-Fév-95
	1 658	1 219	0,46	0,34	8 339	6 624	6 m.	28-Fév-95
Canadian 88 Energy	260	180	0,01	0,01	6 493	4 459	3 m.	31-Déc-94
	4 099	826	0,09	0,03	27 029	14 583	12 m.	31-Déc-94
Canadian Satellite Comm.	3 477	3 489	0,35	0,35	37 997	34 409	6 m.	28-Fév-95
Cinram	7 800	6 300	0,35	0,28	47 700	39 800	3 m.	31-Déc-94
	18 000	13 500	0,81	0,61	144 800	113 500	12 m.	31-Déc-94
Cognos	5 390	2 262	0,40	0,18	47 513	39 543	3 m.	28-Fév-95
	11 365	3 981 [3]	0,86	0,31	168 161	150 109	12 m.	28-Fév-95
Cott Corp	(607)	9 138	(0,01)	0,15	277 530	168 242	3 m.	28-Jan-95
	34 827	35 376	0,54	0,57	1 092 848	685 290	12 m.	28-Jan-95
Datamark	2 100 [2]	(858)	n.d.	n.d.	22 700	21 400	3 m.	31-Déc-94
	2 000 [2]	1 000	0,21	0,11	81 800	79 800	12 m.	31-Déc-94
Drug Royalty	(116)	18	(0,01)	0,00	530	476	3 m.	28-Fév-95
	(217)	(64)	(0,01)	0,00	1 106	795	6 m.	28-Fév-95
Electrohome	1 658	775	0,21	0,12	41 410	35 422	3 m.	28-Fév-95
	5 451	5 994	0,69	1,01	87 553	72 723	6 m.	28-Fév-95
Falvo (Corpo)	51	65	0,00	0,00	2 191	2 647	3 m.	31-Mar-95
Firan Corp.	39	(93)	0,00	(0,01)	48 706	34 073	3 m.	3-Mar-95
Gennum Corp.	1 501	1 317	0,38	0,33	9 353	7 816	3 m.	28-Fév-95
Halozone Tehnologies	(957)[3]	n.d.	(0,07)	n.d.	1 631	n.d.	3 m.	28-Fév-95
	(2 112)[3]	(1 306)	(0,16)	n.d.	2 532	0	6 m.	28-Fév-95
HCO Energy	4 886	1 288	0,14	0,05	20 827	9 269	12 m.	31-Déc-94
Highridge Exploration	1 696	1 768	0,17	0,20	9 402	8 314	12 m.	31-Déc-94
HSBC Capital[1]	212	s.o.	0,07	s.o.	660	s.o.	12 m.	31-Déc-94
Instant Publisher	(94)	(261)	0,00	(0,01)	1 075	n.d.	3 m.	31-Jan-95
International Aqua Foods	2 119	793	0,26	0,15	11 703	10 477	12 m.	31-Déc-94
Intl Wallcoverings	5 071	1 979	1,27	n.d.	49 379	42 264	12 m.	31-Déc-94
LEF International	144	12	0,05	0,00	4 800	3 000	3 m.	31-Jan-95
	559	79	0,05	0,01	21 600	15 200	12 m.	31-Jan-95
Mark Work's Wearhouse	6 315	1 266	0,27	0,06	247 768	220 055	12 m.	28-Jan-95
McGraw-Hill Ryerson	(122)	(318)	(0,06)	(0,16)	9 660	8 435	3 m.	31-Déc-94
	26	734	0,02	0,37	38 281	37 881	12 m.	31-Déc-94
Mount Real Corp	195	96	0,02	0,01	722	n.d.	3 m.	31-Mar-95
MPact Immedia	8	(1 469)	0,01	(0,13)	2 074	1 536	3 m.	28-Fév-95
	114	(2 395)	0,01	(0,24)	4 058	3 659	6 m.	28-Fév-95
Nutrilawn International	80	(387)	0,01	(0,05)	928	1 204	12 m.	31-Déc-94
OCS Technologies	298	596	0,02	0,04	9 766	6 710	3 m.	31-Jan-95
	1 395 [2]	1 914	0,10	0,15	32 563	20 800	9 m.	31-Jan-95
Oxford Properties Canada	(2 308)[3]	(82 602)[3]	(0,08)	(2,95)	68 108	78 579	12 m.	31-Déc-94
Pacific Forest Products	18 208	5 094	0,89	0,25	108 534	88 880	3 m.	31-Mar-95
Perle Systems	1 641	1 360	0,31	0,30	26 425	23 378	9 m.	28-Fév-95
Power (Financière)	78 362	57 934	0,87	0,63	1 963 823	1 440 338	3 m.	31-Déc-94
	273 081 [2]	200 541 [2]	3,01	2,24	6 656 406	5 821 230	12 m.	31-Déc-94
Power Corp.	55 278	48 331	0,44	0,38	2 042 212	1 519 187	3 m.	31-Déc-94
	186 354	150 236	1,46	1,17	6 904 240	6 082 255	12 m.	31-Déc-94
Promis Systems Corp.[1]	173	230	0,04	0,04	5 602	5 439	3 m.	31-Déc-94
[1]	542	(1 730)	0,11	(0,34)	19 924	16 611	12 m.	31-Déc-94
Provigo	14 900	(36 200)[3]	0,15	(0,43)	1 408 000	1 404 700	3 m.	28-Jan-95
	(98 300)[3]	(95 300)[3]	(1,22)	(1,18)	6 176 400	6 207 200	12 m.	28-Jan-95
Radiomutuel	(599)	(1 519)	(0,10)	(0,26)	25 020	25 458	6 m.	26-Fév-95
Redstone Resources	771	722	0,04	0,03	1 508	1 466	3 m.	31-Mar-95
Reitmans Canada	12 548	14 510	1,34	1,55	333 281	339 481	12 m.	28-Jan-95
Richland Petroleum	71	156	0,01	0,02	5 583	1 982	3 m.	31-Déc-94
	1 834	490	0,23	0,10	15 788	5 396	12 m.	31-Déc-94
Root Industries	922	(352)	0,06	(0,03)	12 300	6 900	12 m.	31-Déc-94
SHL Systemhouse	2 586	5 445	0,04	0,10	332 259	292 032	3 m.	28-Fév-95
	5 886	10 103	0,08	0,19	639 207	559 487	6 m.	28-Fév-95
Southward Energy	545	533	0,09	0,10	3 966	2 612	12 m.	31-Déc-94
Startech Energy	488	(214)	0,09	(0,02)	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-94
Télémédia	(2 000)	(2 500)	(0,18)	(0,23)	45 500	45 300	3 m.	28-Fév-95
	20	(2 000)	0,00	(0,18)	109 200	109 700	6 m.	28-Fév-95
Tidal Resources	212	(188)	0,02	(0,02)	5 210	827	12 m.	31-Déc-94
Trimin	2 967	(2 041)	0,17	(0,11)	50 864	24 492	3 m.	31-Déc-94
	6 504 [2]	(1 122)[3]	0,36	(0,07)	165 289	93 455	12 m.	31-Déc-94
TSB International	565	1 270 [2]	0,13	0,29	8 912	7 715	3 m.	31-Jan-95
	1 133 [3]	4 346 [2]	0,25	1,30	33 933	21 102	12 m.	31-Jan-95
Versacold	1 936	688	0,20	0,12	26 581	13 781	3 m.	31-Déc-94
	4 768	4 225 [2]	0,55	0,85	78 123	53 302	12 m.	31-Déc-94
WIC Western Int. Comm.	221	(1 885)	n.d.	n.d.	99 025	85 160	3 m.	28-Fév-95
	11 646	5 777	0,47	0,24	215 849	194 855	6 m.	28-Fév-95

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies.
[1] : en dollars US [2] : inclut un gain non récurrent [3] : inclut une charge non récurrente **n.d.** : non disponible **s.o.** : sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Provigo : un trimestre encourageant

Provigo (Mtl, *PGV*, 6,63 $) a enregistré un quatrième trimestre encourageant. La société a dégagé un bénéfice net de 14,9 M$ (0,15 $ par action), comparativement à une perte de 36,2 M$ (0,43 $ par action), l'an dernier.

Le résultat de l'an dernier comprend une charge non récurrente de 47,1 M$. Pour l'exercice terminé le 28 janvier 1995, le chef de file de la commercialisation et de la distribution de produits alimentaires au Canada a essuyé une perte nette de 98,3 M$ (1,22 $ par action), comparativement à une perte de 95,3 M$ (1,18 $ par action), l'an dernier.

Le résultat de l'exercice 1994-95 tient compte d'une charge de 145,7 M$ liée à la vente de sa filiale américaine, **Provigo Corp**. Le résultat de l'exercice précédent tient compte de frais non récurrents de 167,5 M$ liés à des frais de restructuration et à une provision.

Les chiffres d'affaires du quatrième trimestre et de l'exercice sont demeurés stables par rapport à l'an dernier : ils se sont établis respectivement à 1,4 milliard et à 6,2 milliards de dollars.

« La vente de notre filiale américaine a mis fin à une grande incertitude et nous permet de consacrer nos énergies et nos ressources à la réalisation de notre plan d'entreprise », a déclaré le président et chef de la direction, **Pierre L. Mignault**.

Aqua Foods double ses profits

International Aqua Foods (Tor., *IAF*, 2,20 $) a plus que doublé ses profits au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 1994.

Son bénéfice net s'est chiffré à 2,1 M$ (0,26 $ par action), comparativement à 792 711 $ (0,15 $ par action), au cours de l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires s'est établi à 11,7 M$, comparativement à 10,5 M$, l'année précédente.

L'amélioration des résultats est attribuable à la hausse de prix des saumons de l'Atlantique, à la baisse des coûts de production et à l'apport des résultats de sa filiale **Chilean**. La production de cette filiale devrait s'accroître considérablement en 1995. Par ailleurs, l'acquisition récente des éléments d'actif d'une entreprise de saumons dans le Maine devrait améliorer ses profits au cours des prochains exercices, selon la direction.

RENÉE CLAUDE SIMARD

«Mon premier choix (en 1995). Sûrement la XJR de Jaguar, avec son moteur suralimenté, son style pseudo-rétro et son somptueux intérieur classique.»

Tony Whitney, The Vancouver Sun

«Quoi qu'on en dise, les Jaguar possèdent une valeur intrinsèque que peu d'automobiles de prestige offrent : un nom et une image de marque qui inspirent le respect.»

Jacques Bienvenue, Le Journal de Montréal

«La toute nouvelle XJR triomphe haut la main dans la catégorie de prestige. Rarement a-t-on vu la performance et le panache aussi bien assortis que dans cette nouvelle berline excitante.»

Motoring 95, TSN

«Avec ses pneus Pirelli Zéro qui sont absolument phénoménaux, des gommes qui chassent l'eau et qui se cramponnent à la route comme une sangsue, la XJR accélère de 0 à 100 km/h en 7 secondes et des poussières.»

L'Actualité Médicale

Voici pour vous un magnifique exemplaire de la Voiture de prestige de l'année.

LA JAGUAR XJR 1995

«Nous assistons probablement au lancement d'un vrai classique qui sera une des Jags les mieux appréciées au fil des années.»

Denis Duquet, La Presse

«Voici enfin revenue une Jaguar pour le vrai mordu de la conduite.»

Harry Pegg, The Calgary Sun

Partout dans le monde, la nouvelle série XJ 1995 de Jaguar recueille des éloges. Pas étonnant, donc, qu'au moment d'attribuer ses prix, le très respecté Motoring 95 de TSN ait nommé la Jaguar XJR «Voiture de prestige de l'année». Et comment ne pas se réjouir de l'adhésion au Club Jaguar, qui comprend une garantie de 4 ans ou 80 000 kilomètres, l'entretien périodique gratuit pendant 2 ans et un service routier d'urgence 24 heures sur 24*. Sans oublier le Bail de rêve Jaguar, aux modalités et mensualités des plus attrayantes. Pour une randonnée d'essai ou plus de renseignements, communiquez avec un concessionnaire Jaguar de votre région ou composez 1-800-XJ-SERIES.

JAGUAR

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

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

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

*Détails complets du Club Jaguar sur demande.

EN BREF

Firan obtient des contrats de plus de 14 M$

Denro et Fernau Avionics, deux filiales de **Firan Corporation** (Tor., *FNG*, 3,55 $), ont obtenu des contrats totalisant plus de 14 M$ pour la construction d'équipements de contrôle de la circulation aérienne.

Un contrat de 3,5 M$ a été accordé par la **Netherlands Civil Aviation Authority** pour des *2030 DF*, instruments qui permettent de trouver la direction d'un avion. Les équipements commandés remplaceront le vieux système.

De plus, la filiale Fernau a obtenu, d'un client du Moyen-Orient, un contrat de 6,3 M$ pour la fourniture de 30 *2020 DME*, un des équipements les plus perfectionnés servant à émettre des signaux qui sont captés par les avions et permettant de déterminer sa distance de l'aéroport.

Fernau a également obtenu un contrat de 4,5 M$ de l'**Organisation du traité de l'Atlantique Nord** (OTAN) pour la vente de *TACAN*, un système de repérage pour les avions. Enfin, Fernau vient de décrocher son premier contrat de **Denro Model 400D** pour l'aéroport Southampton, au Royaume-Uni. Fernau représente Denro, qui est basée aux États-Unis, en Europe. (FR)

Granisko : la Bourse de Montréal rejette l'entente de financement

La Bourse de Montréal a refusé la clause antidilution contenue dans l'entente de refinancement de la débenture convertible de 9 M$ US et des 12,5 M de droits d'achat conclue avec les créanciers garantis des **Ressources Granisko** (Mtl, *GKO.A*, transactions suspendues).

Le 23 janvier dernier, Granisko avait modifié l'entente initiale avec les détenteurs de la débenture convertible et de billets garantis à la suite de manquements aux contrats qu'ont constatés les créanciers.

Suivant la modification, la débenture était convertible en actions de Granisko au prix de 0,50 $ l'action, soumise à la réduction du prix de conversion dans certaines circonstances, notamment si Granisko émet des actions de catégorie A à moins de 0,50 $ l'action, en plus d'une émission permise de 10 M$ ne pouvant être inférieure à 0,40 $.

Les bons de souscription étaient échangeables à 0,50 $ l'action, soumis également à une clause de réduction du prix semblable à celle des débentures convertibles. De plus, l'entente prévoyait que les bons seraient échangeables sans le paiement du prix de souscription si le prix au marché de l'action de Granisko dépassait le prix d'exercice.

La Bourse a refusé la clause de réduction de prix de la débenture convertible et des bons de souscription parce qu'elle ne permet pas au marché boursier d'évaluer correctement la capitalisation de Granisko, sur une base entièrement diluée.

De plus, l'exercice de bons de souscription sans le versement du prix de souscription contrevient à la politique de placements privés de la Bourse.

L'accord continue malgré tout d'être exécutoire pour Granisko qui, par conséquent, propose d'entamer des négociations avec les créanciers garantis dans le but d'amender l'entente et de répondre aux objections de la Bourse.

Granisko n'a pas rempli ses obligations en vertu des conditions relatives à ses 29 M$ US de billets de premier rang et ses 9 M$ US en débentures convertibles. Granisko fonctionne en vertu d'un accord d'abstention des créanciers. (FR)

FONDS DE PLACEMENT
Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	17,23 $	par action A	06-04-95
Central Fund	6,92 $	par action A	06-04-95
Fonds COTE 100 Amérique	12,34 $	par part	07-04-95
Fonds COTE 100 Amérique REER	14,68 $	par part	07-04-95
Fonds COTE 100 EXP	10,56 $	par part	07-04-95
Fonds Vision Europe	12,82 $	par part	07-04-95
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,88 $	par part	04-04-95
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,96 $	par part	05-04-95
United Corp.	42,79 $	par part	06-04-95

Tableau : LES AFFAIRES

LES DEVISES - Le 7 avril 1995, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,583 9	Italie	Lire	1 231,330 0
Afrique française	Franc CFA	349,720 0	Jamaïque	Dollar	22,948 4
Allemagne	Mark	1,007 8	Japon	Yen	59,580 0
Antilles anglaises	Dollar	1,937 9	Liban	Livre	1 163,700 0
Argentine	Peso	0,719 2	Maroc	Dirham	5,933 3
Australie	Dollar	0,969 3	Mexique	Nuevo peso	4,520 0
Autriche	Schilling	7,080 0	Nicaragua	Cordoba	5,260 0
Bahamas	Dollar	0,719 2	Norvège	Couronne	4,500 1
Barbade	Dollar	1,446 5	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,078 6
Belgique	Franc	20,690 0	Pakistan	Roupie	22,270 0
Bermudes	Dollar	0,719 2	Pays-Bas	Florin	1,126 9
Brésil	Real	0,633 5	Pérou	Newsol	1,625 4
Chili	Peso	291,430 0	Philippines	Peso	18,690 0
Chine	Renminbi	6,059 3	Porto-Rico	Dollar	0,719 2
Colombie	Peso	630,160 0	Portugal	Escudo	105,710 0
Cuba	Peso	0,719 2	Rép. Dominicaine	Peso	9,820 0
Danemark	Couronne	3,957 1	Roumanie	Leus	1 329,064 0
Égypte	Livre	2,439 9	Royaume-Uni	Sterling	0,449 6
Espagne	Peseta	89,750 0	Russie	Rouble	3 357,544 8
Etats-Unis	Dollar	0,719 2	Singapour	Dollar	1,005 7
Finlande	Mark	3,074 0	Sri Lanka	Roupie	35,610 0
France	Franc	3,497 2	Suède	Couronne	5,269 7
Grèce	Drachme	163,220 0	Suisse	Franc	0,827 4
Haïti	Gourde	13,664 6	Tchécoslovaquie	Couronne	18,591 1
Hong Kong	Dollar	5,556 6	Tunisie	Dinar	0,670 7
Inde	Roupie	22,540 1	Turquie	Lire	30 567,030 0
Iran	Rial	1 257,860 0	Venezuela	Bolivar	121,750 0
Israël	Shequel	2,134 6			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

CAISSES COMMUNES
Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an[3]

	REND.% 95-03-31	COTES MENSUELLES 95-03-31[8]	94-02-28	94-03-31
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)				
• Équilibré	4,34	10,59	10,48	10,52
	REND.%	**COTES HEBDOMADAIRES**		
	95-03-31	**95-03-31**	**95-03-24**	**94-03-31**
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
• Fonds A.P.M. Équilibré	0,33	10,65	10,67	10,72
BARREAU DU QUÉBEC				
• Équilibré	4,27	10,36	10,36	10,56
• Obligations	4,27	9,82	9,83	10,08
FÉD. DES POLICIERS DU QUÉBEC				
• Fonds C.S.F.P.Q. Équilibré	9,65	10,27	10,28	10,18
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Férique				
• Marché monétaire	5,9	34,46	34,41	34,17
• Obligations	3,87	34,80	34,97	35,96
• Actions	0,9	34,26	34,63	34,57
• Équilibré	2,5	38,04	38,41	38,51
• International	- 2,5	9,18	8,84	10,06
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
• Fonds CORMEL Équilibré	4,67	11,34	11,32	11,39
• Fonds CORMEL Actions	7,37	10,72	10,68	10,00
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC				
• Fonds Omnibus (REÉR)	6,84	46,50	46,43	43,52
• Fonds de placement	7,06	15,16	15,19	15,03
• Marché monétaire	5,84	10,01	10,01	10,08
• Obligations	3,61	10,15	10,10	10,46
• Actions canadiennes	-----	10,47	10,54	------
• Actions internationales	-----	8,68	8,30	------
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Fonds de retraite:				
• Équilibré (1)	4,36	11,42	11,46	11,24
• Actions canadiennes	- 0,68	13,64	13,69	14,01
• Obligations (1)	5,69	10,93	10,99	10,68
• Court terme (1)	5,73	9,79	9,86	9,63
• International-actions (2)	2,6	13,73	13,56	13,69
• Croissance et revenus	----	10,11	10,17	------
UNION DES ARTISTES				
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	- 2,82	32,72	32,69	31,83

(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

Les NOMINATIONS du MOIS

Les nominations suivantes ont été publiées dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de

MARS 1995

AÉROPORTS DE MONTRÉAL
Rod Holmes,
Vice-président - Ressources humaines.

APDEQ
Louis Grenier,
Vice-président exécutif et directeur général.

BELL CANADA
Pierre Brochu,
Responsable de la planification et de la gestion financière de la division des services locaux;
Guy Marier,
Responsable de la gestion du réseau de télécommunications du Québec.

BELL CANADA INTERNATIONAL
Philip R. Ladouceur,
Vice-président exécutif, Exploitation.

BYERS CASGRAIN
Jean-Claude Bachand,
Avocat-conseil.

CCFL
Thierry Glorieux,
Vice-président, Dette prioritaire;
Robert Goulet,
Vice-président, Dette pripritaire.

CANADIEN NATIONAL IMMEUBLES
Erhard Buchholz,
Président.

DESJARDINS DUCHARMES STEIN MONAST
Nicole Robert,
Stéphane Préfontaine,
Micheline Brochu,
Se sont joints au cabinet.

IBM CANADA INC
Bill Etherington,
Président du conseil.
Khalil Barsoum,
Président et chef de la direction.

KRAFT CANADA INC
Stephan C. Warley,
Directeur général, Ventes au détail, région du Québec.

LALLEMAND INC.
Michel Dion,
Vice-président, Ventes & distribution;
Merna Legel,
Vice-présidente, Ingrédients de boulangerie;
Don Van Horn,
Vice-président, Opérations.

LAVERY DE BILLY
Paul A.R. Townsend,
S'est joint au cabinet.

MARATHON
Brian G. Castle,
Vice-président principal, Groupe des centres commerciaux canadiens.

PHILIP ENVIRONNEMENT (QUÉBEC) INC ET SANIVAN (1993) INC.
Lucien Rémillard,
Président et chef de la direction.

PRICE WATERHOUSE
Jean Bélanger,
Associé au service de conseil en gestion du cabinet.

PROMO MARKETING CANADA
Alain Cloutier,
Vice-président, directeur général.

RÉSEAU CP RAIL
R. J. Ritchie,
Président et chef de la direction.

SOCIÉTÉ DE GESTION AGF LIMITÉE
Denis Cloutier,
Directeur régional des ventes.

SURVIVANCE (LA)
Yves G. Breton, M.B.A., Adm. A,
Président et chef de la direction.

TECSULT
Luc Benoit,
Guy Fournier
Jacques Gagné,
Claude F. Lefebvre,
Roger Lortie,
Marc Parent,
Yves Pigeon,
Yvon Rodrigue,
Membres du conseil d'administration.

TRAITEMENT POSTAL 2000 INC.
Louis-Paul Nolet, c.a.,
Président et directeur général.

ULTIMA INC.
Guy Lesage, C. d'A.A.,
Président-directeur général.

UNION-VIE
Marcel Marcouiller,
Vice-président - développement et affaires corporatives.

UNIVERSITÉ LAVAL
Dr Jacques Saint-Pierre,
Directeur de la chaire en assurance.

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

IMMOBILIER

BAISSE DE 32 % DES REVENTES DE MAISONS À MONTRÉAL
Au total, 2 567 maisons se sont vendues en mars de cette année, contre 3 762 en mars 1994 dans la région de Montréal **p. 82**

LES BUREAUX SE LOUENT DE MIEUX EN MIEUX À LAVAL
Le taux d'inoccupation des immeubles de bureaux baisse et les loyers tendent à augmenter **p. 83**

Gestion immobilière
Gestion Forest-Morency Inc.
Nos spécialités
• Résidences personnes âgées
• Multirésidentiel - Commercial
• Mails commerciaux
422 Place Jacques-Cartier, Montréal (Québec) H2Y 3B3
Téléphone: (514) 871-1234
Télécopieur: (514) 871-4844

LES AFFAIRES

DOSSIER SPÉCIAL
IMMOBILIER COMMERCIAL

Bail : outre le loyer, plusieurs clauses coûtent cher aux locataires

Outre le loyer, plusieurs clauses d'un bail non résidentiel sont coûteuses pour les locataires. Ils auraient avantage à y voir. C'est ce qui se dégage d'une entrevue avec **Paul Mayer**, avocat en droit immobilier de **Martineau Walker**.

De plus en plus, les propriétaires font signer des baux nets à leurs locataires, plutôt que des baux bruts. Un locataire qui signe un bail net (entièrement net) verse un loyer au propriétaire, d'une part, et sa quote-part des taxes et des frais d'exploitation, d'autre part.

À l'opposé, un locataire qui a un bail brut ne verse qu'un seul montant mensuel au propriétaire, qui s'occupe d'y inclure la quote-part des divers frais de l'immeuble. Autrement dit, avec un bail brut, le risque de variation des frais et taxes est assumé par le propriétaire, tandis qu'avec un bail net, il est supporté par le locataire.

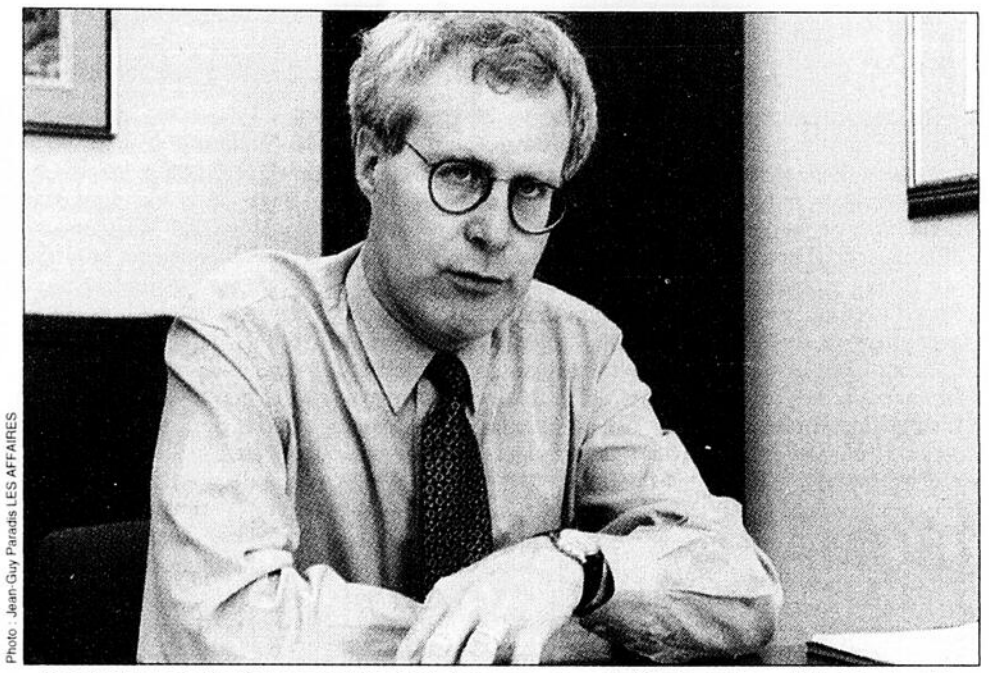


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Il ne faut pas se fier à la couverture d'un livre pour en connaître le contenu; il faut le lire attentivement », a dit Paul Mayer, à propos de la différence entre un bail net et un bail brut.

Frais administratifs : 15 %

Dans un bail net, parmi les autres frais supplémentaires au loyer, on compte les frais administratifs du propriétaire, généralement établis à 15 % des frais d'exploitation et des taxes.

À cet égard, M. Mayer fait certaines mises en garde. Certains frais ne requièrent guère d'administration de la part du propriétaire ou du gestionnaire. Qu'on pense aux dépenses d'intérêt de l'immeuble, aux assurances et à la taxe sur le capital, par exemple.

Dans un bail net, ces postes budgétaires sont inclus dans les frais d'administration et taxes du locataire et sont donc majorés de frais administratifs de 15 %. Or, ils n'impliquent aucune tâche administrative de la part du propriétaire. Pour tenir compte de ce facteur, M. Mayer propose aux locataires de négocier l'exclusion de ces postes de frais de 15 %.

Concernant la taxe sur le capital, M. Mayer a souligné qu'elle peut s'élever à 2 $ le pi² pour un locataire d'un immeuble de bureaux neuf du centre-ville de Montréal. Cette taxe est basée sur le capital de l'ensemble de l'entreprise et non de l'immeuble seulement. Le locataire doit donc s'assurer qu'il ne paie pas pour le capital (hypothèque + avoir des actionnaires) des autres éléments d'actif de l'entreprise.

« Ce que je conseille, c'est d'inscrire dans le bail qu'on établira la quote-part de la taxe sur le capital raisonnablement, selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) et comme si l'immeuble était le seul élément d'actif de l'entreprise », a dit Paul Mayer.

Qui paie les rénovations ?

Concernant les réparations, modifications et améliorations de l'immeuble et des locaux, M. Mayer estime que le locataire devrait tenter de faire exclure de sa quote-part les dépenses de remplacement (de la machinerie, par exemple) ou celles qui touchent la structure du bâtiment. Cette recommandation vaut davantage pour les locataires de baux à court terme.

« Le locataire devrait tenter de faire enlever cette dernière disposition, puisqu'il ne s'agit pas réellement de frais d'exploitation, mais de dépenses en capital », a fait remarquer M. Mayer.

À défaut de pouvoir faire retirer cette clause, le locataire devra s'assurer qu'il ne paie pas plus que sa quote-part de l'amortissement annuel d'un tel investissement. M. Mayer a donné l'exemple d'un locataire unique à qui on a demandé de payer la totalité des réparations du toit de l'immeuble et du pavage de la propriété, même s'il ne restait que quelques mois à courir au bail de cinq ans.

Lorsqu'il effectue des travaux dans ses propres locaux, le locataire est souvent tenu de verser 15 % de la facture des travaux au propriétaire, en plus, évidemment, de la facture qu'il doit payer aux contractants. Pour les propriétaires, ces frais de 15 % servent à éponger le contrôle administratif des travaux (coût d'inspection des plans, etc.).

« Parfois, les simples travaux de peinture sont facturés de frais de 15 %, même s'ils n'impliquent pas de coûts au propriétaire », a expliqué M. Mayer.

L'avocat propose au locataire de négocier le versement de 15 % des frais encourus par le propriétaire pour le contrôle administratif, plutôt que 15 % de la facture des travaux. Autre possibilité : faire diminuer le pourcentage (15 %) facturé.

Profit sur l'électricité

Les locataires doivent également être attentifs aux clauses touchant l'électricité. « Certains propriétaires font du profit sur l'électricité. Ils facturent aux locataires le tarif pour petite entreprise, alors qu'eux sont facturés par **Hydro-Québec** au tarif grande entreprise (tarif *L*), moins cher », a expliqué M. Mayer.

Par ailleurs, les baux comportent généralement une clause voulant que le locataire remette les locaux dans leur état d'origine, avant les aménagements.

Cette clause implique que le locataire enlève tous les murs, les carpettes, etc. avant de quitter.

« Cette clause incite à ne pas déménager. Parfois, le locataire envoie au propriétaire le chèque équivalent au coût de démolition, qui peut varier entre 3 et 10 $ le pi², mais le propriétaire ne démolit rien », a indiqué M. Mayer.

L'avocat suggère de remplacer cette clause par une autre qui stipule que les locaux seront laissés tels qu'aménagés, mais propres.

Baux de 100 pages

Avec toutes ces précisions, les baux sont très volumineux : ils comptent parfois de 90 à 100 pages.

« Les avocats ont beau négocier pendant une semaine, la plupart des locataires mettent leur bail dans le fond du troisième tiroir et l'oublient, une fois signé », a souligné M. Mayer.

Les difficultés d'interprétation d'un bail et les coûts d'un litige augmentent l'importance d'établir une relation de confiance entre locataire et propriétaire.

FRANCIS VAILLES

ACHETEURS DE RÉSIDENCES - MULTILOGEMENTS - TERRAINS - ÉDIFICES COMMERCIAUX ET INDUSTRIELS

La Maison au Choix de l'acheteur inc.
Courtier immobilier agréé
Concept introduit au Québec par
LAMOUREUX, LAMOUREUX & ASSOCIÉS NOTAIRES
(514) 669-3142
333, boul. St-Martin Ouest, bureau 213, Laval (Québec) H7M 1Y7

SANS FRAIS POUR VOUS

VOUS AVEZ MAINTENANT LE CHOIX
Entre un agent immobilier traditionnel ou un agent immobilier à **100 %** au service de l'acheteur
• Nous ne prenons aucun mandat de vente
• Nos agents immobiliers travaillent que pour **VOUS, L'ACHETEUR**
• Notre engagement est **UNIQUEMENT** envers **L'ACHETEUR**

DOSSIER SPÉCIAL

Château Champlain : la transaction est financée par le Canadien Pacifique

Le groupe de **Serge Savard**, qui a acquis le *Château Champlain*, a trouvé son financement hypothécaire auprès du vendeur, **Canadian Pacific Hotel Corporation**.

L'information nous vient de **Jacques Laroche, recherches immobilières**, une firme qui collige les données du bureau d'enregistrement de Montréal, où toute les transactions immobilières sont enregistrées.

Le 17 mars, la transaction a été officialisée au bureau d'enregistrement. L'hôtel de 36 étages et 616 chambres a changé de main contre 18 M$ (29 220 $ la chambre), comme nous l'écrivions, de source sûre, dans le journal du 28 janvier.

L'acte de vente indique également que c'est le vendeur qui a financé la transaction, soit le **Canadien Pacifique** (CP). Le prêt hypothécaire est de 10 M$ (l'acompte est de 8 M$), amorti sur 25 ans. Selon les renseignements de **Jacques Laroche**, les paiements mensuels que devra verser le groupe de Serge Savard s'élèvent à 92 840 $ pour les cinq prochaines années (terme de cinq ans). Connaissant le principal, les versements mensuels et l'amortissement, nous pouvons déduire que le taux hypothécaire annuel est de 10,5 %.

Concurrent

Paradoxalement, le Canadien Pacifique se retrouve à financer un concurrent. En effet, la société détient l'*Hôtel Reine Élizabeth*, sur René-Lévesque, situé à quelques dizaines de mètres du Château Champlain, qu'elle finance. L'acquéreur du Champlain est plus précisément **9006-6051 Québec inc.**, formée indirectement de la société hôtelière floridienne **Ocean Hospitality** (50 %) et d'une dizaine d'hommes d'affaires québécois (50 %), regroupés dans une autre société à numéro.

Outre M. Savard, on y retrouve **Bernard Thibault** et **Mario Messier**, respectivement président et vice-président de **Thibault, Messier, Savard et associés**, de même que **Michel Perron** et **Jean-Luc Lussier**, respectivement président et vice-président de **Somiper**.

Joint au téléphone, Bernard Thibault a confirmé les données du bureau d'enregistrement. « Le CP nous a donné un solde de prix de vente qui prend la forme d'une hypothèque. À moins que nous ne fassions pas nos paiements, le CP n'a aucun droit : ils ne voient pas nos livres et ne connaissent pas nos clients. » Le Château Champlain n'a pas encore signé d'entente avec un réseau de réservation international, a indiqué M. Thibault.

En outre, l'homme d'affaires a dit regarder d'autres dossiers d'hôtels, cette fois-ci en Ontario.

FRANCIS VAILLES

La Sun Life consent un nouveau financement de 8,8 M$ à Canderel

Par les temps qui courent, la recherche de financement est ardue pour les propriétaires immobiliers. **Canderel** vient néanmoins de trouver du financement pour *Le 2000, Peel*, à Montréal.

La compagnie d'assurance **Sun Life** vient de consentir un nouveau prêt hypothécaire de 8,8 M$ sur cet immeuble de bureaux, auparavant financé par la **Confederation Life**, en liquidation.

L'immeuble de neuf étages et de 175 000 pi² est situé à l'angle de la rue Peel et du boulevard de Maisonneuve. Il a été construit en 1982. « On ne s'attendait pas à consentir un prêt hypothécaire dans le secteur des immeubles de bureaux cette année, mais, étant donné la qualité de l'immeuble, des locataires et de l'emprunteur, on a décidé de se commettre », a expliqué **Claude Charette**, directeur des placements hypothécaires, région de l'est du Canada, de la Sun Life.

Entre autres locataires de l'édifice, on retrouve l'**Association du transport aérien international** (IATA), **American Express** et **OE**.

Au dire de M. Charette, les propriétés à revenus qui ont été financées depuis cinq ans sont généralement surhypothéquées. Le prêt du 2000, Peel, octroyé il y a près de 10 ans, venait à échéance prochainement.

Pour obtenir du financement de la Sun Life, les emprunteurs et les immeubles doivent respecter certains critères. Le prêt ne doit pas être de plus de 75 % de la valeur marchande actuelle de l'immeuble. En outre, l'amortissement ne doit pas excéder 20 ans. « Nous tenons également compte des perspectives de loyers et d'occupation de l'immeuble », a dit M. Charette.

En 1995, la Sun Life a un budget de 80 M$ à consacrer aux nouveaux prêts hypothécaires sur des immeubles à revenus (commerciaux, de bureaux, etc.). « On a toujours un programme de prêts hypothécaires. Notre problème, c'est qu'on ne trouve pas les produits », a dit M. Charette, indiquant que la société n'avait pas atteint ses objectifs à cet égard en 1994.

Selon M. Charette, le marché du financement serait plus actif si les institutions financières qui ont repris beaucoup d'immeubles les revendaient à prix raisonnables. D'autres institutions pourraient alors être intéressées à financer, si la valeur de vente retrouvait un niveau qui correspond aux revenus.

Au Québec, la Sun Life possède 62 immeubles et un portefeuille de prêts hypothécaires de 700 M$ (industriel, commercial, de bureaux et résidentiel). (FV)

GESTION IMMOBILIÈRE

Vous avez un problème en immobilier... Nous sommes la solution.

- Grande expertise en gestion immobilière
- Spécialités : immeuble commercial à bureaux et industriel
- Équipe d'agents de location dynamiques
- Rémunération reliée à la performance

Une nouvelle force en immobilier commercial à Laval et sur la Rive-Nord

PROULX ■ ET ASS. ■

400 boul. St-Martin Ouest
Laval, Québec
H7M 3Y8

(514) 975-2604

BOMA QUÉBEC

ISO
POUR LE MAINTIEN DE VOTRE CLIENTÈLE
Colloque organisé par:
l'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles du Québec
(BOMA Québec)
- *ISO c'est quoi et pourquoi?*
- *ISO dans le secteur des services?*
- *ISO dans le secteur de la gestion immobilière?*

JEUDI, LE 27 AVRIL 1995
de 8h à 11h30
Hôtel Westin Mont-Royal
1050, rue Sherbrooke ouest, Montréal (Québec)
Frais d'inscription (toutes taxes incluses)
Membres de BOMA 125 $
Non-membres 155 $
Pour information : (514) 874-3726

10 345, PAPINEAU
• Angle Fleury • l'entrée de Laval •
66 % LOUÉ

- Immeuble classe «A» construit 1988.
- Air climatisé, chauffage central.
- Lobby prestigieux.
- Ascenseur.
- Stationnement intérieur, extérieur.

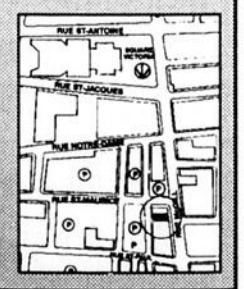
À LOUER:
- r.c.: 4000 p.c.
- bureaux: 2000 à 4000 p.c.

VISITEZ ET INFORMEZ-VOUS D'UN EXCELLENT RAPPORT QUALITÉ-PRIX POUR VOS BUREAUX

BESTRUST
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
TÉL.: (514) 990-6000
COURTIERS PROTÉGÉS

LE 430 McGILL
• Le métro au coin de la rue •

- ☐ Bureaux de 900 à 3 000 pi. ca. disponibles immédiatement
- ☐ Totalement rénové, un immeuble accueillant
- ☐ Une gestion efficace et attentive à vos besoins et plus!
- ☐ Climatisation et chauffage par réglage individuel
- ☐ Ascenseur
- ☐ Fenestration isolante et teintée
- ☐ Aménagement clé en main
- ☐ Plusieurs stationnements



VISITEZ ET INFORMEZ-VOUS D'UN EXCELLENT RAPPORT QUALITÉ-PRIX POUR VOS BUREAUX

BESTRUST
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
TÉL.: (514) 990-6000
COURTIERS PROTÉGÉS

DOSSIER SPÉCIAL

Immobilier : « C'est le temps d'acheter »

- Denis Chevalier, évaluateur agréé

La période est propice aux investissements immobiliers, a affirmé en entrevue **Denis Chevalier**, un des associés de **Leonard, Chevalier, Bernard et associés**, firme d'évaluateurs immobiliers réputée de Montréal.

L'immobilier a traversé une crise sans précédent, où les chutes de loyer ont parfois atteint 75 % (sur quatre ans). Néanmoins, dans la plupart des marchés, la chute des loyers a atteint son creux.

« Le marché n'est pas en dépression : il est déprimé. C'est le temps d'acheter, car les prix sont bas et on ne pense pas qu'ils descendront davantage. D'ailleurs, plusieurs investisseurs croient que le fond du baril est atteint », a dit M. Chevalier, qui, à l'âge de 45 ans, est évaluateur depuis 20 ans.

Denis Chevalier connaît le marché immobilier comme le fond de sa poche. Plusieurs mandats importants d'évaluation sont confiés à sa firme depuis quelques années. Par exemple, le **Groupe immobilier Caisse**, bras immobilier de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, est un des clients de Leonard, Chevalier, Bernard.

Selon M. Chevalier, la création d'emplois est favorable à l'investissement immobilier. En effet, les nouveaux employés occupent des bureaux, des commerces, des industries.

Ces nouveaux venus sur le marché du travail consomment davantage dans les centres commerciaux et autres immeubles réservés au commerce de détail. Avec l'augmentation des ventes, les commerçants passent plus de commandes aux manufacturiers, ce qui accroît la demande pour les immeubles industriels.

En 1994, au Québec, les ventes au détail ont augmenté de 6,5 % et le produit intérieur brut (PIB), de quelque 3,4 %.

Cette croissance a fait chuter le taux de chômage à 12,2 %; il était de 13,2 % en 1993, à son sommet.

« Les économistes estiment qu'en 1995, l'économie croîtra presque autant qu'en 1994. Or, là où il y a croissance, il y absorption, baisse de l'inoccupation et, éventuellement, hausse des loyers », a expliqué M. Chevalier.

Prudence

Évidemment, plusieurs facteurs invitent à la prudence. Selon M. Chevalier, l'endettement et les déficits annuels répétés de nos gouvernements préoccupent beaucoup les investisseurs. Cet endettement rend le Canada plus risqué que d'autres pays, ce qui se reflète dans les taux d'intérêt.

La situation oblige les gouvernements à mettre à pied des milliers d'employés, généralement installés dans des immeubles de bureaux. Au surplus, certains peuvent craindre qu'une augmentation légère, mais constante des loyers soit freinée par « une mini-récession économique en 1996 ».

Certains immeubles sont plus rentables que d'autres. Se référant à l'indice *Russell* des valeurs immobilières, M. Chevalier a indiqué que les immeubles multi-résidentiels locatifs sont les propriétés qui ont connu les plus fortes augmentations de valeur au Canada depuis 1985, en moyenne, suivis des immeubles commerciaux et des immeubles industriels. Les immeubles de bureaux ferment la marche.

Cependant, précisons que les immeubles multi-résidentiels locatifs ne représentent que 2 % du portefeuille analysé par Russell. En outre, pour le secteur résidentiel, l'indice est probablement moins représentatif du Québec et de l'Ontario, où il y a contrôle des loyers.

Pour choisir un immeuble, il faut tenir compte des créneaux en développement.

Par exemple, dans le commerce de détail, les magasins entrepôts et les méga-centres commerciaux prennent de l'expansion, tandis que nombre de centres commerciaux communautaires sont délaissés.

Problèmes de financement

Un des problèmes principaux des investisseurs est le financement, qui n'est disponible que si l'emprunteur répond à des critères bien précis. D'ailleurs, ceux qui vendent actuellement sont souvent obligés de financer eux-mêmes la transaction, par un solde du prix de vente, par exemple.

C'est le cas des institutions financières, qui se départissent des nombreux immeubles qu'elles ont repris durant la crise de l'immobilier. Ceux qui rachètent des propriétés d'institutions financières réussissent à obtenir un financement de 85 à 90 % du prix d'achat.

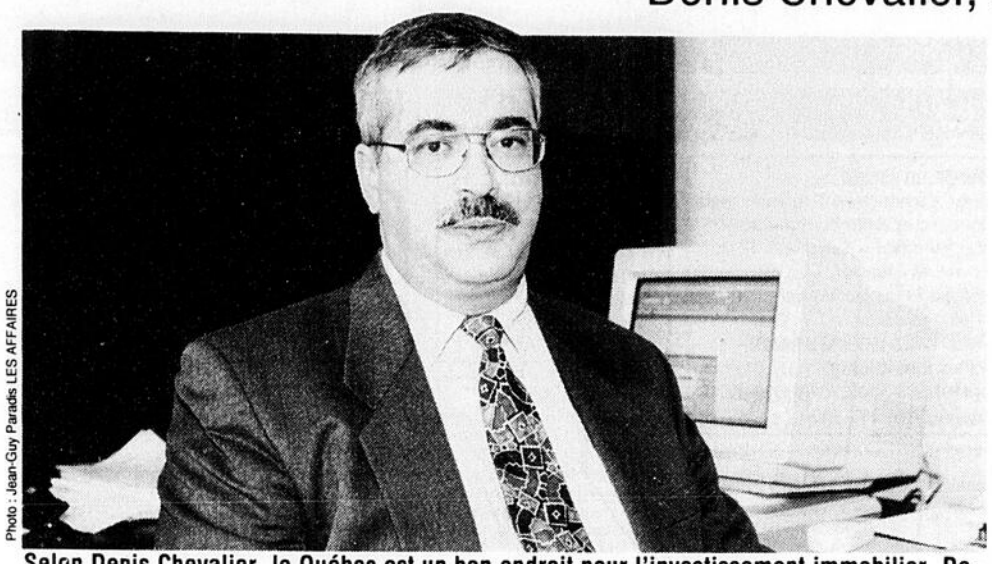


Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Selon Denis Chevalier, le Québec est un bon endroit pour l'investissement immobilier. Depuis 1985, en moyenne, le Québec obtient la deuxième place au Canada quant au rendement des investissements immobiliers.

À cet égard, M. Chevalier a fait remarquer que les institutions financières canadiennes sont beaucoup plus soucieuses de l'impact de ventes d'immeubles repris sur le marché que les institutions américaines.

Au Canada, les financiers n'ont pas inondé le marché d'immeubles repris, comme cela s'est produit aux États-Unis, à 50 % de la valeur des hypothèques.

Selon M. Chevalier, cette façon de faire est propre à la culture canadienne et québécoise, qui accepte mal qu'on laisse dépérir des immeubles au profit de nouvelles propriétés. « Avec les commerces *tueurs de catégorie* (*category killers*), nous vivons le choc culturel américain. Certains secteurs et complexes immobiliers ne résisteront pas à la tendance. Cependant, il y aura éventuellement un frein à ce phénomène. Jusqu'à quand permettra-t-on qu'on détruise nos centres-villes ?», a affirmé M. Chevalier.

Le Québec : bonne terre d'investissement

Par ailleurs, M. Chevalier a fait remarquer que le Québec est un bon endroit pour l'investissement immobilier. Depuis 1985, en moyenne, le Québec obtient la deuxième place au Canada quant au rendement des investissements immobiliers (industriel, commercial, etc.), a indiqué M. Chevalier, faisant référence à l'indice Russell. L'indice en question divise le Canada en sept régions. La Colombie-Britannique obtient le premier rang.

« Le Québec n'a pas connu autant de surenchère que les autres provinces canadiennes. Nous partons de moins haut », a-t-il expliqué.

Certains commencent à s'en rendre compte. **GE Capital Canada** et **Whitehall Street Real Estate** viennent d'acquérir 31 des ex-immeubles de **Belcourt** des mains de la **Banque Royale** pour moins de 200 M$. En début d'année, la caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario (**OMERS**) a mis la main sur 50 % de la *Place Laurier*, à Québec, une transaction de 110 M$ (basée sur une valeur de 220 M$).

« Certains se cassent le cou, mais, en général, ceux qui font leur devoir réussissent bien au Québec dans l'immobilier. Le marché est hautement prévisible », a dit M. Chevalier.

FRANCIS VAILLES

LES STRUCTURES QUI DURENT...

Bâtiment autoportant convexe. Jusqu'à 200' de large sans colonnes

Bâtiment à cadres rigides

LA GARANTIE BEHLEN: Une promesse de qualité au meilleur prix de l'industrie

Fondée sur près de **50 ans** d'expérience, la renommée des industries BEHLEN est solidement établie dans la conception et la fabrication de bâtiments en acier de qualité. Une expertise qui confère à nos réalisations force et durabilité.

De plus notre partenariat avec un réseau d'entrepreneurs régionaux réputé et hautement qualifié vous assure le respect de vos objectifs d'économie de temps et d'argent. BEHLEN est la solution que vous recherchez.

Ainsi, peu importe le lieu de votre projet de construction,
pensez BEHLEN, les structures qui durent.

INDUSTRIES BEHLEN

BEHLEN, LE CHOIX DU CONSTRUCTEUR

Téléphone: (514) 646-9116 Télécopieur: (514) 922-2265

◆ Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

À Montréal confiez-nous gratuitement la recherche et la négociation de vos bureaux.
(514) 354-5753
MICHEL MONETTE
Agent immobilier affilié
immeubles VANDELAC ltée.
Courtier immobilier agréé

JEAN-TALON / LANGELIER
BUREAUX À SOUS-LOUER
- 3 027 pieds carrés
- 9 bureaux fermés et salle de conférence
- Cuisinette
- Espace très luxueux

"PRIX DE LIQUIDATION"
ALLIANCE IMMOBILIA (COURTIER) INC.
JACQUES CÔTÉ
(514) 748-5000 / Pagette: (514) 361-2379

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

Vieux Montréal
Rue Notre-Dame, idéal pour professionnel, 1 ou 2 bureaux, dans environnement agréable. Édifice historique renové. Réceptionniste, copieur, fax.
(514) 842-4181

Vieux Longueuil
Édifice de prestige, bureaux climatisés entre 90 et 225 pi ca. Salle de conférence, cuisinette, secrétariat et autres services disponibles. Design professionnel et impeccable.
(514) 748-2008

GRANBY
Bureaux à louer sur les berges du lac Boivin, contigus à la fameuse piste cyclable l'Estriade. Grand stationnement. Conditions avantageuses.
Tél: (514) 375-8898
Fax: (514) 375-0397

Ville Saint-Laurent
Bureau professionnel de prestige à sous-louer. 7 500 pi ca. Prix très raisonnable. Bureaux de 1000 pi ca. ou plus disponibles à être subdivisés selon vos besoins.
Informations:Tony
(514) 594-2991

Bureaux à louer
Laval, près autoroute 13, 3 000 pi ca. (en partie ou en totalité). 1er plancher, idéal pour professionnel ou bureau de vente, meublé si désiré.
(514) 622-0309
(514) 965-0828

CENTRE D'AFFAIRES SABEC
Bureaux privés de 100 à 1000 pi ca. Secrétaire, traitement de texte, télécopieur, photocopie.
Normand
(514) 629-3220

◆ Terrains

QUÉBEC
SITE DE CHOIX
BOUL. HAMEL,
ZONÉ COMMERCIAL,
100 000 PI CA.,
CONTACTER
ANNIE JOLIN (418) 622-8253

LACHUTE
Terrain commercial.
Boulevard Béthanie.
Voisin du Wal-Mart.
172 000 pi ca.
(514) 562-3437
(514) 594-0617

St-André Avellin (Outaouais)
Situé au centre de la municipalité, 32 acres, bornés par la rivière Petite-Nation sur 2 faces, zonés villégiature. Ancien terrain de camping pouvant être réexploité (possibilité de 200 sites) et/ou idéal pour projet immobilier.
(819) 983-6604

Terrain de camping
Superficie 1 000 000 pi ca.
À développer, bâtiment, piscine, paysagement, lac, déjà installés, 175 sites, prêts à être développés, prix 150 000 $.
jour (514) 273-0040
soir (514) 939-1100
André Charlebois

◆ Commerces

Auberge en Estrie
Située à Orford, auberge cachet "New England", resto luxueux, bistro confortable et salle communautaire, 4 chambres en location. Attenant à l'auberge, 22 app. meublés, foyer, piscine ext. et 2 tennis.
À 5 min. des pistes de ski et du lac Memphrémagog. Terrain boisé de plus de 80 acres.
ATTENTION! PRIX TRÈS INTÉRESSANT.
consultez maintenant
Delphis Goudreau (819) 563-3000, (819) 569-8274
Denis Blouin (819) 563-3000

TABAGIE
À Princeville située entre Québec et Montréal, établie depuis 45 ans, immeuble avec 2 logements 3 1/2, centre de validation, beaucoup de potentiel, grand stationnement, 150 000 $ plus inventaire. C.P. 296, Princeville, G0P 1E0

LAC ST-JEAN
fermette + marché aux puces, à la campagne, achalandé ++, idéal pour pré-retraité.
(418) 549-3823

Club vidéo spécialisé
Financé à 85 %.
Clé en main.
Plusieurs sites disponibles.
(418) 833-2318

COMMERCE DE PORTES ET FENÊTRES ET RÉNOVATION
Secteur Haut-Richelieu, immeuble commercial comprenant salle de montre, bureaux et entrepôt, bien situé, plusieurs possibilités d'affaires, prix et conditions à négocier. Rémi au:
(514) 592-8791

Terrain de Golf
18 trous près de l'aéroport de Mirabel. Profitez des travaux déjà entrepris. Plans d'achèvement disponibles.
Patricia Homa
(514) 482-3088 rés.
(514) 934-7471 bur.

Restaurant à vendre
Avec logement, situé à Témiscaming, à env. 60 km de North Bay (Ontario), 70 places, licencié, climatisé, équipement en excellente condition, très bon chiffre d'affaires. Offre sérieuse sera considérée.
Demander Alain ou Anne-Marie
(819) 627-3700

Antiquités et reproductions
Situé à St-Jovite, Mont-Tremblant. Au coeur de la région du ski et des vacances. Établi depuis 35 ans. Très bons revenus. Raison: retraite. Personnes sérieuses seulement.
jour: (819) 425-3205
soir: (819) 687-9576

Auberge
Renommée pour son hospitalité, sa gastronomie et la beauté du site qui domine le Saint-Laurent.
Paul Gagnon,
courtier inc.,
courtier imm. agréé
(418) 424-3811

CENTRE CHASSE ET PÊCHE
Vente ou détail, articles de chasse et pêche, établi depuis plus de 35 ans. Possibilité d'achat de l'immeuble, cause retraite.
(514) 385-3354

Bar laitier à vendre
Bâtisse et terrain.
Clientèle établie.
Bonne affaire.
Secteur St-Jérôme.
Opportunité rare.
(514) 431-3339

À VENDRE
BAR GAI À QUÉBEC
SUCCESSION
URGENT. Situé dans le village. Proximité du futur centre des congrès et grands hôtels. Immeuble ancestral. Entièrement rénové à neuf. Bar au r.-d.-c. Chambres et logements aux étages. Potentiel très intéressant. Cause: décès.
Robert
(418) 688-2018

INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
Domaine de la fibre de verre, bonne clientèle, croissance de 20% annuelle, peut se vendre avec ou sans l'immeuble. Pour information écrire au Journal Les Affaires
1100, boulevard René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal, Québec, H3B 4X9
Réf.: No. 1561

ST-PIERRE LES-BECQUETS
Quincaillerie, matériaux de construction, maison attenante, très bien situé, excellent chiffre d'affaires, prix raisonnable, le soir:
(819) 263-2225

À St-Laurent
Bijouterie établie depuis 8 ans dans un centre d'achat très bien situé. Inventaire. Cause de départ. Bon chiffre d'affaires.
Jeannine Lalonde
Maison de courtage Ville-Marie
courtier immobilier agréé
(514) 331-9164
(514) 747-7747

BRASSERIE
Située à Boisbriand, terrain de 70 000 pi ca. au bord de l'eau avec terrasse, excellent potentiel. Fonds de commerce: 325 000 $ ou immeuble + terrain: 925 000 $.
Claude
(514) 437-0868
(514) 437-2325

Garderie
Avec bâtisse, 60 places, complet, secteur nord de Montréal. Revenus 321 000 $. Montant requis 150 000 $. Prix 435 000 $.
(514)955-0484

HÔTEL
72 unités luxueuses, 8 salles de réception, construction 89, bien établi, bien situé, excellent chiffre d'affaires. exclusif.
Michel Bensmihen
(514) 841-3800
Agent immobilier affilié
Royal Lepage
Courtier immobilier agréé

LAVAL
Motel 53 unités plus revenus de location de restaurant et bar. Comptant 250 000 $.
Daniel Bouchard
(514) 281-1515
LA CAPITALE
courtier immobilier

IDÉAL POUR PROPRIETAIRE OPERATEUR
Centre d'échanges de jeux vidéo. Vente, location, achat. Rentable. Établi depuis 2 ans. Financement disponible. Localisé à St-Hubert.
(514) 354-3880

Manufacture, meubles et armoires, bois massif, 8 000 pi superficie, pierre, C.P. 67, Ste-Madeleine J0H 1S0

◆ Terrains

Rivière Des Prairies
Terrain industriel,
70 000 pi ca.
50 000 $.
Vente rapide.
pagette:
(514) 869-4276

◆ Espaces commerciaux à louer

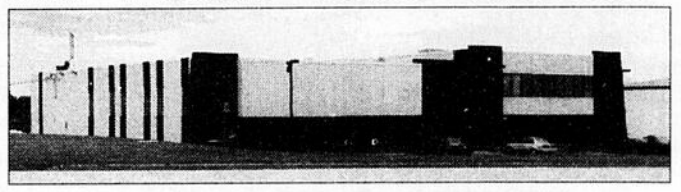
Sainte-Thérèse
Rénové, pignon sur rue, 1345 pi ca., plancher ciment & tapis, 2 bureaux fermés, stat.
Jacinthe ou André
(514) 437-4424

◆ Espaces · industriels à louer

BOUCHERVILLE
PARC INDUSTRIEL
De 2 150 à 6 400 pi ca.
Disponibles immédiatement
(514) 641-4773

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À VENDRE
Sainte-Marie de Beauce
1ère classe • Visible • Accessible



- Immeuble commercial multifonctionnel de qualité.
- Superficie au rez-de-chaussée: 13 200 pi².
- Superficie au 1er étage (bureaux): 4 800 pi².
- Superficie totale du terrain: 117 000 pi².
- Site stratégique à la sortie de l'autoroute 73 sur Cameron.
- Évaluation municipale totale: 951 900.00 $

Pour information, communiquer au 418-387-3578.

MAGOG
Immeuble commercial sur la rue Principale Ouest à Magog. Terrain de 13 330 pi ca. 20 stationnements, 3 étages, tout briques. Rez-de-chaussée de ± 4 000 pi ca. Plusieurs possibilités d'exploitation: bar, restaurant, boutique. Cachet ancien. Au coeur de la rue Principale.
Denis Blouin (819) 821-0464
Delphis Goudreau (819) 563-3000

SHERBROOKE
à vendre ou à louer
avec option d'achat si désiré, rue **King ouest**, édifice de prestige pour petite entreprise ou commerce de 3 022 pi ca., rez-de-chaussée. Local de bureau au dessus de 2 647 pi ca. Le haut et le bas peuvent être loués séparément.
(819) 566-8464

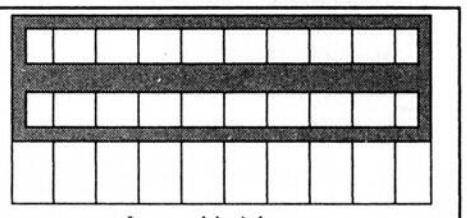
BOUCHERVILLE
Reprise hypothécaire
À louer ou à vendre, immeuble 10 000 pi ca., terrain 50 000 pi ca., hauteur 18 pi, 3 000 pi ca. de bureaux, a/c, trois portes au niveau du sol.
Michel Boyer
(514) 662-1300

ÉDIFICE DE PRESTIGE
Construction 1990, 500 espaces de stationnement. Situé au 565, boul. Hamel face au centre Fleur de Lys.

M. John Dacres ou M. Sylvain Douville c.a.
(418) 822-2543

QUÉBEC
Sur Grande-Allée, près de l'Hôtel Loews Concorde, 10 000 pi ca., restaurant, bar, discothèque, salle de réception et bureau.
(514) 662-1300

QUÉBEC
Édifice commercial
40 x 80 pi. Terrain 22 800 pi ca. Possibilité bureaux, restaurant, commerce gros détail, petite industrie.
Lucille Lévesque
(418) 626-0229
Royal LePage, courtier imm. agréé
(418) 627-4321



Immeuble à louer
(514) 768-4123 (514) 761-2046
3939 Wellington
- secteur le plus achalandé de Verdun
- 150' de façade vitrée sur trois étages
- 1500 pi du métro
- chauffage gaz naturel & électricité
- possibilité de monte-charge
- gicleurs & système d'alarme
- sous-sol 5 523 pi ca.
- rdc 6 333 pi ca.
- 1er 5 523 pi ca.
- 2e 2 600 pi ca.
- planchers refaits
- frais peint

Vieux Ste-Rose
Reprise, édifice de bureaux, libre immédiatement, rénové, 3 800 pi ca.
Faites une offre.
Marcel Labrèche, courtier agréé
Re/Max des Milles-Iles
(514) 471-5503

Ville St-Laurent

Petite bâtisse commerciale, 2 étages. 4 000 pi ca. bureaux, bijou d'architecture ancienne. Idéal pour groupe professionnels. Stationnements, emplacement de choix, face au collège Vanier.
(514) 747-7747

À VENDRE
Terrain avec immeuble commercial
À Ste-Julie,
près de l'autoroute 20.

Terrain commercial	12 000 pi ca.
Immeuble (copropriété)	3 450 pi ca.
Locataire existant	(AAA)
Durée bail, net, net	20 ans
(avec option de)	5 ans
Loyer Moyen (sur 18 années)	63 225 $

LE PRIX DEMANDÉ EST DE 535 000 $
(514) 651-9334 ou (514) 953-9867

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À VENDRE OU À LOUER

Site stratégique, visibilité exceptionnelle, terrain comm. 38 000 pi ca., immeuble 4 000 pi ca., 25 pi hauteur, espace à bureau 1 000 pi ca. Excellente condition, idéal pour concessionnaire automobile, restaurant, etc. Partenariat possible pour exploiter ce site. Dans la région de Ste-Agathe-des-Monts.

jour: (819) 326-9252
soir: (819) 326-0806

LASALLE

Propriété commerciale d'un étage qui était utilisée comme centre de pneu et service automobile. Six baies de service et grande salle de montre. Idéal pour conversion en centre commercial. Grand terrain 33 000 pi ca., exclusif.

Michel Bensmihen
(514) 841-3800
Agent immobilier affilié
Royal Lepage
Courtier immobilier agréé

À louer ou à vendre

Immeuble commercial avec logis. Aussi local 2 000 pi ca. + s.-sol, route 117 à Ste-Agathe. Pour information demander Raymond.

(819) 326-2955

VALLEYFIELD

Copropriété à vendre reliée à une clinique dentaire. Espace disponible de 2 400 pi ca. Prix raisonnable. Pour information:

(514) 371-0321

Saint-Léonard

Près de la Métropolitaine. Immeuble commercial à louer. 3 600 pi ca., 30 % surface bureau, 70 % entrepôt ou atelier (hauteur libre 18 pi.)

(514) 661-2716

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**.

Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

◆ Immeubles industriels à vendre

IMMEUBLE INDUSTRIEL

10, boul. Industriel, Princeville
- 34 000 pi ca. de bâtisse
- 9 500 pi ca. de mezzanine
- 6 000 pi ca. de bureau
- 366 500 pi ca. de terrain
- Hauteur du plafond 18 pi

Prix demandé: 875 000 $
Pour information contacter Éric Marquis
(819) 758-9421

Ville St-Laurent
Côte-de-Liesse
Hickmore
Immeuble industriel. 107 083 pi ca., 34% bureaux.
Maxi Courtage 2000 Inc.
Courtier immobilier
(514) 491-5111
1-800-465-5110

À VENDRE OU À LOUER ST-LOUIS-DE-BLANDFORD

En bordure de l'autoroute 20, à mi-chemin entre Québec et Montréal, 75 000 pi ca. Terrain 600 000 pi ca. Disponible mai 1995.

(819) 536-5665
(819) 539-4702

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

◆ Gestion immobilière

HARNOIS + LAVERGNE
Gestion Immobilière

UNE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE EN DIFFICULTÉ!
CONTACTEZ-NOUS, NOUS AVONS DES SOLUTIONS

8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec)
H1Z 4G2

Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

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

GESTION ALTEC

Gestion immobilière, spécialité redressement de situation, résidentiel et commercial.

(514) 443-6653

◆ Immeubles

industriels à vendre

Bâtisse industrielle

8 000 pi ca. 12 pieds de hauteur, 550 volts, autoroute 10, secteur Granby.

(514) 375-4681

N'ATTENDEZ PAS LES MAUVAIS JOURS

Gestion d'immeubles
Redressement
Comptabilité, impôts
Financement hypothécaire

Gestion Imm. Pagesco
A. Paquette c.g.a.
(514) 951-9203

◆ Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'est

Roxton Pond

Domaine de 6 acres avec imposante prop. luxueuse, 4 c.c., foyer, garage double, piscine creusée, terr. tennis. **IMPECCABLE.** Exclusive. Faut voir.

La Capitale, Claude Fournier
Courtier Immobilier agréé
(514) 378-8461

Memphrémagog
Bord de l'eau
À vendre ou à louer

Condo 3 1/2 meublé. 1 c.c., piscine int./ext., laverie, bain sauna, salle communautaire. Ouvert aux visiteurs fin de semaine.

(819) 820-5074
(819) 564-6024

LAC MEMPHREMAGOG

1770 pi sur le lac, camping, marina, cottages, terrains, ferme 179 acres, B & B, 2 550 000 $, peut être vendu en lots séparés.

ex.: - camping 850 000 $
- marina 750 000 $

YVES THIBAULT
(514) 292-5764
Trans-Action Immo-Services
Courtier immobilier agréé

"*DEAL* DU SIÈCLE!"

Lac Lyster. Magnifique maison sur 3 étages, planchers en marbre, garage double, antenne parabolique. Valeur 850 000$ pour 385 000$.

Dépêchez-vous!
Diane Liberio (514) 933-6781
Re/Max Westmount inc.
Courtier immobilier agréé

MEMPHRÉMAGOG

À 4 km de Magog, résidence 3 c.c., rénovée, bain tourbillon, serre, terrain 1 acre paysager. Domaine Chérive: super bord de l'eau, tennis, piscine chauffée, quai inclus.

SITE UNIQUE
(514) 362-8778

North Hatley

Belle opportunité. Jolie maison sur 3 étages, avec garage, rénovée. Sympathique. Grand terrain. Beaux arbres.+++

Du proprio 189 000 $
jour: (819) 821-5476
soir: (819) 569-7 547

LAC BROME

Superbe condo avec vue sur les montagnes, 4 c.c., foyer, piscine, tennis, plage, 139 000 $.

(514) 484-2163
(819) 843-9779

Lac Memphrémagog

Fitch Bay. Bord de l'eau. Construction récente. Cottage 3 c.c., 2 s. bains, bois franc partout, toit cathédrale, quai inclus. 169 000 $.

(514) 535-6538

◆ Condos

à louer

À LOUER

Idéal pour gens d'affaires, condo centre-ville, près du métro, 1 c.c., garage intérieur, 800 $.

(514) 281-0650

◆ Condos à vendre

LONGUEUIL

Estuaire, Phase III, vue sur Montréal, relié au métro, idéal pour personne travaillant au centre-ville.

(514) 662-1300
(514) 670-6211

CENTRE-VILLE MONTRÉAL

Grand 4 1/2, très prestigieux, tout équipé, climatisation, portier 24 h., sauna, jacuzzi, piscine, garage, métro PEEL, près du nouveau forum.

(514) 843-9393

OUTREMONT

Sanctuaire, Phase III, 6e étage, 2000 pi ca., 3 c.c., balcons 46 pi sur coin, 2 garages, prix réduit: 395 000 $.

M. Gauthier
(514) 341-0382
(514) 585-4569

À VENDRE CONDOS MEUBLÉS

directement sur le **LAC MEMPHRÉMAGOG** sur le complexe "O'BERGE DU VILLAGE", libres immédiatement. À partir de **29 999 $.**.

(819) 475-9944

VAUDREUIL-DORION

Luxueux condo-villa, 3 paliers, idéal pour exécutifs, 25 min. de Montréal, 2 300 pi ca., 3 c.c., 2 1/2 s. bains, s. familiale, 2 foyers, terrasse 16x20, garage + 2 stationnements extérieurs, pour occupation immédiate 169 000 $.

(514) 455-2023

Ile Paton
Le Versailles.
Penthouse

2 190 pi ca. Côté soleil. Était 495 000 $ maintenant 329 000 $.

(514) 978-5673

SAINT-BRUNO
Vente ou location

Luxueux condos tout béton de 1 282 à 2 300 pi ca.

(514) 653-3508
(514) 653-1073

CONDO À VENDRE OUTREMONT

Penthouse, 3 c.c., vue panoramique, foyer, toit cathédrale, 325 000 $. Également 4 magnifiques lofts entre 73 et 132 000 $, avec seulement 10 000 $ de comptant requis. Demander Louise au:

(514) 277-0292

Bord de l'eau

Superbe condo, 3 c.c., 2 s. bains, 6 portes patio, 4 balcons avec vue sur Montréal. Décoration professionnelle. 289 000 $.

(514) 967-1117
(514) 227-4411

OWL'S HEAD

L'aubaine de l'année! condo, 3 paliers, mezzanine, meublé, golf, marina, tennis, ski, était 175 000 $, vendrait en bas de l'évaluation: 145 000 $.

Yves Thibault
(514) 292-5764
Trans-action immoservice
Courtier immobilier agréé

◆ Condos

vacances

Condo time sharing

3 semaines par année. Demeure Grande Bahamas. Frais d'agence payés 3 ans. 1ère année: 6 semaines. Reste environ 32 ans. Peut mettre sur les impôts. Valeur 35 000 $. Demande 25 000 $ CAN. Mode de paiement à discuter.

(819) 243-1410
demandez Marcel

◆ Résidences

SUPER AUBAINE

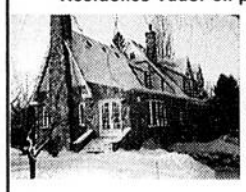
Maison 1986, bord de l'eau, Montréal, Riv.-des-Prairies, 15 min. du centre-ville. Faut vendre, cause transfert. 15 pièces, 2 foyers, 3 s. bains, 4 c.c., thermopompe, syst. alarme, terrain 15 000 pieds, vente ou échange pour condo.

(514) 498-8791
(514) 648-3030

◆ Résidences

Ile Bizard: 2 propriétés voisines

Résidence Tudor en pierre de granit taillée



Bord de l'eau, 130 000 pi ca., à 25 minutes du centre-ville, végétation luxuriante, + serre + chalet d'été + complexe aquatique avec pavillon, un paradis !

950 000 $
(514) 626-6422

À qui la chance ? Bord de l'eau, 73 000 pi ca., maison 1986, 550 000 $.

(514) 626-6422

Golf! Golf! Golf!

595 000 $ - Ile Bizard, Golf St-Raphaël. L'envie du quartier, site élevé, vue de montagne, plafond 20 pi. au salon. Propriété unique.

184 900 $ - Golf Dorval, duplex + bachelor sur trou no. 2. Rénové au complet. Endroit paisible, près des services.

80 000 $ - Terrain sur parcours privé Le Royal Bromont au bord de la rivière, vue de la montagne. Doit vendre, faites une offre.

André Lagloire (514) 683-6434
Re/Max Royal Cadibec Inc. courtier

Chomedey
Magnifique bord de l'eau

Cottage 3 c.c. + pièce style loft, foyer, s.-à-manger.

Lisette Lafrance
Re/Max 2001 Inc.
Courtier immobilier agréé.
(514) 625-7001

BORD DE L'EAU LAC MASKINONGÉ

St-Gabriel-de-Brandon, 1 heure de Montréal, grande maison, 2 900 pi ca., construction 1980, 5 c.c, foyer, boiseries, terrain 20 000 pi ca., 190 000 $.

(514) 835-2828

Vieux Saint-Lambert

Cottage 15 pièces. 5 chambres (plus 2). 3 s. bains, 2 foyers, garage, près école.

Gaby A. Thériault, La Capitale courtier
(514) 354-7176

Baie de Gaspé

Maison en pierre, 3 c.c., 2 s. bains, 17 acres de forêt, bordé Parc Forillon et 2 ruisseaux. Vue et accès à la mer. Grand garage. Près riv. saumon. Exceptionnel. 110 000 $.

(418) 892-5252

VERCHÈRES ROUTE 132

Cottage, vue sur le fleuve St-Laurent, 39 200 pi ca., 4 c.c., 2 s. bains, 9 pièces, 1 garage 28 x 32, 2 portes, piscine creusée 16 x 36, paysager.

(514) 587-5274

Résidence à vendre

Domaine Chérive. Canton de Magog. Maison unifamiliale. Foyer en pierre, aménagement paysager. Accès au lac Memphrémagog, piscine, tennis, quai. Véritable aubaine. 146 500 $.

(514) 366-5703

LONGUEUIL

Collectivité nouvelle. Grand cottage 3 chambres, garage double, piscine creusée. 20 min. centre-ville de Mtl.

Pierre Jobin,
Royal LePage,
courtier immobilier agréé
(514) 449-4499

À St-Robert

Maison 1976 tout brique, 30 x 60, terrain 100 X 250, garage (16 pi), sous-sol terminé, pisc. hors-terre 27 pi, une heure de Montréal et 5 min. du fleuve St-Laurent et de la Yamaska. Pour information et rendez-vous:

(514) 746-8131
agents s'abstenir

Résidence de prestige
Directement du propriétaire

Cap-Rouge
Située en bordure du fleuve, secteur semi-boisé

Air conditionné, chauffage central, échangeur d'air, salle de bains européenne, plancher en marbre, escalier chêne limon central 2 étages, plancher bois-franc, piscine olympique, foyer de marbre, balcon sur 3 étages, 3 terrasses, garage double.

Prix réduit 590 000 $ Valeur 845 000 $
Échange considéré
Jour: (418) 692-1552 soir: (418) 871-3919

LES IMMEUBLES DV VALLÉE INC., C.T.R.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
COMMERCIAL • INDUSTRIEL

D. Vallée: (514) 461-145 / G. Marcil: (514) 497-0822

- Beloeil, Boul. Laurier, 3000 pi ca., louer ou acheter
- Locaux, Beloeil et St-Hyacinthe entre 1000 et 25 000 pi ca.
- Granby, centre commercial. Revenus 200 000 $ pour 1 200 000 $.
- Rue des Cascades, St-Hyacinthe. Revenus 51 000 $. Prix 345 000 $.

1803 Gouin Est, Montréal

Superbe cottage, 4 ch. à coucher, planchers et moulures en chêne, foyer, thermopompe, sous-sol fini en bureaux, idéal professionnel, construction 1985. Il faut visiter cette propriété. 249 000 $.

Luc et Alcide Querry
(514) 721-7142 / (514) 729-2968
ReMax Alliance inc, courtier imm. agréé

CAP ROUGE
Banlieue de Québec

Cottage situé dans un beau secteur. Près des services et parcs. Tout équipé. Très propre. Transfert.

(418) 650-2601

Mascouche

Près de l'autoroute 25. 3 c.c., planchers bois franc. Véranda 12 X 20pi avec spa 5 places. S.-sol fini. Terrain clôturé. Entrée en pavé uni. Avons payé taxes de bordure, éclairage, pavage et infras. 159 000 $.

Après 18 hres
(514) 474-0732

Lac Théodore
À 10 min. de Ste-Adèle

Face au lac. 9 milles navigables. Piste de motoneige. Maison rénovée de 2 c.c., s.-sol fini. Terrain 24 000 pi ca. Droit de passage perpétuel. 89 000 $ nég.

(514) 437-3640

MAISON PRESTIGIEUSE

Bord de l'eau, Ile Bizard, face au Lac des Deux-Montagnes, terrain 23 379 pi ca., paysager par professionnel, piscine, 690 000 $. Faut voir !

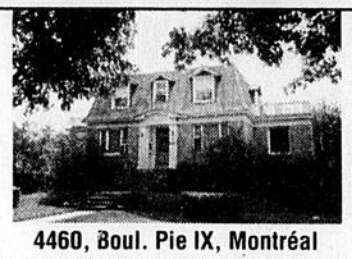
(514) 696-3505

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

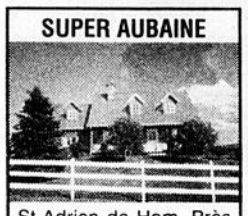
◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences



4460, Boul. Pie IX, Montréal
Cottage, pur style beaux-arts, terrain 14 000 pi ca., arbres fruitiers, face jardin botanique - Superbe !
(514) 597-2121
Lyne Goulet, La Capitale, courtier immobilier agréé inc.

SUPER AUBAINE



St-Adrien de Ham. Près de Victoriaville. Canadienne 30 x 60 en pierre, garage 40 x 100, grange, serre. Terre 375 arpents boisée érables et sapins.
Prix 275 000 $.
(514) 381-7322

Bord du Richelieu
Mont St-Hilaire
Terrain de 21 266 pi ca. Maison de 3 c.c., foyer, véranda, s,-sol semi-fini avec bain jacuzzi. Magnifique site. 149 900 $.
(514) 445-2974

Bord de l'eau
Ile Bizard
450 000 $

Près du boisé de l'Ile, terrain 19 575 pi ca., 16 pièces, 4 c.c., 3 s. bains, 2 foyers, confort et paix.
Armande Lévesque
(514) 592-1713
ReMax Royal (Jordan) inc.
courtier immobilier agréé

Bord de l'eau
Mont Saint-Hilaire, magnifique cottage rénové. Vue superbe d'une verrière sur le Richelieu. Près route 20 et 116. 299 000 $.
G. Montmarquet
(514) 467-1211
La Capitale, ctr. imm. agréé

◆ Chalets

Bord de l'eau
Lac Beaulac
À une heure de Mtl, résidence impeccable, meublée, maison pièces sur pièces, foyer pierre naturelle, 4 c.c., 2 s. bains, 20 571 pi ca., près pentes de ski. 190 000$.
(514) 321-5736
(514) 882-2104

BORD DU FLEUVE
Port St-François, Nicolet, terrain 110 pi X 200 pi, rehaussé, protégé, chalet 4 saisons, égout, aqueduc, site de choix. Prix 159 000 $.
(819) 293-2080

CHALET À LOUER
LAC MEMPHREMAGOG
neuf, 3 c.c., saison d'été, 2 s. bains, avec quai au lac, à 10 min. du centre-ville de Magog.
(819) 565-0080

Laurentides
Bord de l'eau
Superbe. 4 saisons, meublé, 4 c.c., 2 s. bains, 2 foyers. À 25 min. du Mont Tremblant. Terrain paysager de 19 000 pi ca. avec 450 pi de façade. 119 000 $.
(819) 770-7708
(819) 274-3304

Laurentides
Bord du lac Allard. À 2 heures de Montréal. Chalet 4 saisons meublé. 3 750 m ca. de terrain. Construction 1992. 130 000 $.
soir (514) 227-3136

Grand chalet à vendre. Lac Mégantic, avec ameublement complet, fonctionne aux quatre saisons, vue complète sur le lac et les montagnes, site enchanteur et tranquille, terrain 180 X 180 pi, à 5 min. du centre-ville.
(514) 926-1877

LAC STUKELY
PARC DU MT-ORFORD
À une heure de Montréal, chalet 4 saisons, tout équipé, deux c.c., terrain aménagé, 58 000 pi ca., 2 accès au lac, parfait pour planche à voile, pêche, accès au parc pour ski de fond et piste cyclable, à 12 min. du ski Mt-Orford, prix demandé 90 000 $.
(514) 646-6883

SITE EXCEPTIONNEL
Aubaine, vue et accès au lac Maskinongé, St-Gabriel-de-Brandon, 2+1 c.c., construction 1993, tout confort, faut vendre.
(514) 835-2702

◆ Ontario

Bord de l'eau
Hawkesbury, Ontario
domaine de 1 à 2 acres.
21 lots riverains
71 lots intérieurs.
Place Riviera Estates
(613) 632-7668

SPORT MAGAZINE
LE magazine du sport au Québec
Abonnez-vous dès maintenant en composant le (514) 392-0058

◆ Propriétés à revenus

LES SERVICES IMMOBILIERS PERMAPRO INVESTISSEMENT INC.

Normand Jutras, prés.
Franchisé indépendant
Depuis 1981
Tél.: 891-2057

Propriétaires: Si vous êtes propriétaire d'immeuble(s) à revenu, vous voulez vendre? **Téléphonez-moi**

Échangeurs, si vous avez un petit ou un gros immeuble, un solde de prix de vente, un bateau, un condo, un bungalow, échangez-les contre d'autres éléments d'actif. **Téléphonez-moi**.

Courtiers et agents, si vous détenez des informations sur une bonne inscription, faites-moi la promotion de votre inscription I.C.I., très simple: **téléphonez-moi.**

Avis de recherche:
1. J'ai un acheteur très actif cherchant de 60 à 120 bachelors, Montréal-Centre. **Téléphonez-moi**
2. Cherche "clés en main" de 40 à 60 logis, béton, ascenseur, propres, Montréal ou Rive-Sud. **Téléphonez-moi**

SI VOUS ÊTES ACHETEUR, FAITES-LE SAVOIR, C'EST VOTRE DEVOIR D'Y VOIR!!! Téléphonez-moi!

GROUPE IMMOGESCO, M. Archambault
Service de gestion, immeubles à revenus (514) 655-4347

REPRISE DE FINANCE
OPPORTUNITÉ D'INVESTISSEMENT EXCEPTIONNELLE

Ville St-Pierre: Semi-commercial, 4 commerces, 3 X 4 1/2, 1 x 3 1/2, vacants à 100 %, coin de rue, très bien situé.
évalué à : 208 600 $
Prix pour liquider: 114 000 $

Longueuil: Superbe 12 logements loués à 100 %. entretien impeccable.
évalué à: 409 500 $
Prix pour liquider: 295 000 $

Longueuil: 2 X 8 logements, beaux grands logements. Loués à 87%.
évalué à 524 100 $
Prix pour liquider: 379 000 $

Greenfield Park: 79 log. loués à 35% Idéal pour conversion en résidence pour personnes âgées.
évalué à: 2 189 400 $
Prix pour liquider: 1 475 000 $

James P. Gimbert
(514) 843-8535
MULTICOURTAGE JPG LTÉE COURTIER IMMOBILIER

Services de courtage Celico
(514) 395-2220
M. Claude Lessard / M. Réjean Lessard
(514) 386-6176 (514) 262-3258

REPRISE-AUBAINE-LAVAL Superbe édifice à bureaux const. 1988, 14 968 pi ca., situé sur un artère stratégique, béton, climatisé, possibilité d'occupation, éval. mun. 1 007 800 $. Prix demandé 750 000 $

REPRISE DE FINANCE-LAVAL 58 logis (25 X 4.5 - 33 X 3.5). Gaz proprio, piscine, garages intérieurs, rev. pot. 346 272 $, év. mun. 2 005 700 $. Prix 1 695 000 $. Financement disponible.

REPRISE VILLE LASALLE 19 logis (7 x 5.5 - 5 x 4.5 - 7 x 3.5) const. 1960, fenêtres neuves, garages intérieurs, bois franc, immeuble en bonne condition, revenus 105 780 $. Prix 499 000 $. Faites une offre ! Excellent rendement.

BÉTON - ASCENSEUR Granby, 5 bâtisses totalisant 147 logis, const. entre 1991 et 1993, plancher béton, élect. loc., peuvent être vendues en groupe de deux. Aussi disponible terrains prêts à construire pour du multi-logement.

Téléphonez aux spécialistes en investissement. Nous avons également beaucoup de «REPRISES» à vous offrir.

Nader Attara
Bureau: (514) 744-0575 / Résidence: (514) 335-0945
Royal LePage, courtier immobilier agréé

Lasalle: Luxueux immeuble avec 45 logements, toujours loués, piscine extérieure, nouvelles fenêtres, nouveaux balcons en béton, financement par le propriétaire. Revenu 286 000 $.

Centre-ville: endroit recherché, reconstruit en 1989, planchers de béton, 31 logements, entièrement loués. comptant 135 000 $.

Prix: 950 000 $.

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

Rosemont
Triplex. 6 1/2, 4 1/2, 3 1/2. Rev. prop. occ.: 655 $ / mois. Bien entretenu. Cour ensoleillée clôturée. Grand patio. Pas d'agent. 137 000 $.
(514) 729-2716

◆ Terrains résidentiels

ATTENTION-PHASE II
PROMOTEURS ET INVESTISSEURS
TERRAIN EN VRAC
À LAVAL
934 516 PIEDS CARRÉS
ADJACENT À UN PROJET RÉSIDENTIEL
PRÊT À DÉVELOPPER.
INFRA: DEMANDÉE ET ACCEPTÉE
INFO: (514) 963-3013

TERRAINS À VENDRE
1 300 000 pi ca. adjacent au Mont Sainte-Anne.
Prêts à construire,
maisons de ville ou individuelles.
Prix: 950 000 $
Yvon Plante:
(514) 328-2632

Bord de l'eau
2 terrains à Ville Ste-Catherine. Vue sur la ville de Montréal. 10 000 pi ca. Prêts pour construction. Prix: 75 000 $. Négociable.
(514) 632-1900

Mont Shefford
48,5 acres. La "perle" du Mont Shefford. À 2 minutes de Bromont. Bord du lac Copeland. 225 000 $.
(514) 372-5136
(514) 375-7971

Bord de l'eau
Laval-des-Rapides
2 terrains côte-à-côte.
Prêts à construire.
Navigable.
8 737 pi ca. 180 000 $
7 584 pi ca. 160 000 $
(514) 669-7467

Sainte-Adèle
Sommet Bleu
Terrain 200 pi. de façade x 125. Vue panoramique. Services payés.
Info: Nicole
(514) 229-2025 (jour)
(514) 229-4233 (soir)

OUTREMONT
100 X 300 pi,
commercial et
résidentiel,
22 $/pi ca.
(514) 342-0138

STE-AGATHE SUD
BORD DE L'EAU
Lac à la truite, avec services, 600 000 pi ca. Possibilité d'échange commercial
(514) 594-1960

TERRAINS BORD DU LAC ST-FRANCOIS
À Lambton, en Estrie
Vue superbe, 43 000 pi ca. et plus, avec aire récréative de 230 pi de plage, prix 15 000 $ chacun. Aussi, maison de campagne à vendre avec accès au lac.
(418) 486-7258

BORD DE LAC
12 km de long, Rive-Sud à mi-chemin entre Montréal et Québec, site exceptionnel, à 5 min. centre de ski, min. 4000 m ca.
(418) 453-2000

MONT-ROLLAND
Havre de paix. 8,52 acres. **Terrain au sommet du Mont-Rolland avec vue exceptionnelle. Prix sous l'évaluation.**
Nicole Bélanger Wood, courtier imm. agréé
Century 21, Au Carrefour Inc.
(514) 477-9333

ST-SAUVEUR
45 543 pi ca., à 6 minutes du Mont-Habitant, accès au lac, prix: éval. municipale 11 300 $. Information:
soir: (819) 326-5540
(819) 326-2757

VAUDREUIL
Site de choix. 26 lots pour maison détachées. Prêts à bâtir. Infra payées à 100%. Terme pour constructeur.
(514) 455-3313

SAINT-LAZARE
Site prestigieux. 50 lots boisés. Prêts à bâtir. De 16 300 à 90 000 pi ca. Services existants payés à 100%. Prix à partir de 20 000 $. Terme pour constructeur.
(514) 455-3313
(514) 424-2271

Mont St-Hilaire
Terrain à flanc de montagne. Secteur prestigieux. Aucun voisin à l'arrière. Vue splendide.
17 347 pi ca.
(514) 449-5010

◆ Domaines

SAINT-SAUVEUR
Un mini-domaine, 52 000 pi ca. de terrain privé, très bien paysager, terrain de tennis, maison très luxueuse, 4 chambres, salon, foyer, 2 dens, salle de billard, très bien meublé, garage double. Idéal pour professionnel.
Réduit à 389 000 $
(514) 227-4411 **(514) 967-1117**

Montebello
Luxueuses résidences dans la montagne sur golf du château Montebello. Vue surplombant la rivière Outaouais. De 113 500 $ à 350 000 $. Aussi, superbe résidence avec golf parcours 29. 18,5 acres dont 1650 pi de frontage sur la rivière des Outaouais. Région reconnue pour ses golfs, ses restos, chasse et pêche.
Lisette Martel
Agent immobilier affilié
Agence Immobilière J.D. Clément
courtier immobilier agréé
(819) 423-5456

Domaine 25 acres
Ferme aux deux étangs
Sutton, maison familiale et chalet, garage, grange et érablière. Boisé très propre. 5 km de chemin carrossable. 2 étangs propices à la baignade. Sur rendez-vous seulement:
(514) 538-2497

MANOIR À LA RECHERCHE D'UN SEIGNEUR...
Magnifique propriété de 333 acres à Dunham avec vue sur les monts Sutton et Pinacle, et le Vermont. 1,5 million $.
Diane Liberio (514) 933-6781
Re/Max Westmount inc.
Courtier immobilier agréé

◆ À louer

divers

PROPRIÉTÉ À LOUER
Centenaire restaurée, 5 + 3 chambres, 3 s. bains, grand salon et salle à manger, sur 3 étages, grenier habitable, grand balcon, 1er juillet 2 500 $/mois.
(514) 342-0138

Outremont
Maison de ville 3 ou 4 chambres à coucher, chauffée, frais peint, planchers vernis, stationnement intérieur, cour privée, électroménagers disponibles.
(514) 646-3013
(514) 448-5341

Parc Belmont
Campagne à la ville. État neuf. Grand condo 7 1/2, 2 niveaux, jardins, vue sur parc et rivière, garage. 1 200 $ / mois + électricité. Libre 1er juillet.
Le soir:
(514) 334-8375

LOGEMENT À PARTAGER
Utilisé comme bureau
Montréal, secteur NDG, 6 pièces disponibles, idéal pour pied-à-terre, propre, calme, tapis, non fumeur. 150 $/mois.
(514) 369-6005

◆ Terrains

résidentiels

ST-ROMUALD
Terrain résidentiel très bien situé prêt pour la construction, superficie selon disponibilité. Prix à discuter.
(418) 564-2220

BORD DU LAC MEMPHREMAGOG
à vendre le tout ou en partie, 200 pi sur le lac, à 10 min. du centre-ville de Magog.
(819) 565-0080

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ 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

Luxueux penthouse
Près du Centre Rockland, sur l'Acadie. 2 100 pi ca., 2 s. bains complètes, 2 gar. int. Prix 1 400 $ / mois.
(514) 332-6646

Cours Mont-Royal
5 1/2 + 2 salles de bains. Garage inclus. Entièrement meublé. Libre à partir du 1er mai. 2 700 $/mois.
(514) 592-1475

FONDATION DES MALADIES DU COEUR DU QUÉBEC

◆ Ferme

Superbe ferme d'élevage
Coteau-du-lac, 30 min ouest de Montréal. 1 maison, 2 granges stabulations libres, 2 mangeoires automatiques, 4 silos, cour asphaltée capacité 300 boeufs. 1 écurie pour 6 chevaux, 1 bâtisse machinerie agricole, 2 granges à foin. Exceptionnel. À voir. Vente privé.
Prix demandé 375 000 $
(514) 626-5577
(514) 456-3576

Notre-Dame-de-Han
238 acres. Érablière 3 000 entailles, sur tubulure. Plantation 120 000 épinettes, pins et sapins. Maison, grange.
(819) 344-5223

◆ Laurentides

INVESTISSEZ DANS VOS LOISIRS
Magnifique condo sur les pentes de Tremblant. Construction neuve. Plus de 2000 pi ca. sur deux niveaux. Entièrement meublé et équipé. 249 000 $. Trois dernières unités disponibles.
VISITE LIBRE samedi 22 et dimanche 23 avril, de 10 à 18 hres.
ROCHER SOLEIL.
1-800-730-0360

Bord de l'eau Lac Sainte-Marie
À une heure de Mtl. Semi-détaché, meublé, foyer, table de billiard, 4 c.c., 2 s. bains. 195 000 $.
(514) 438-4299
(514) 432-9149

PME — Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

◆ Hors frontières

Costa Rica
Splendide bord de mer. 720 pieds de plage sur Pacifique près de Jaco. 1 830 000 pi ca. avec services et accès direct sur routes asphaltées. Prêt à développer, approuvé ICT.
Tél: (514) 321-3133
Fax: (514) 321-1674

Floride
Maison de ville, condo près de la mer, 6 pièces meublées, située Waterside Village, Hypoluxo, 10 min. de l'aéroport Palm Beach. Sécurité 24 heures. Prix 79 000 $ US.
(514) 467-8257

COSTA RICA-RANCH
terrain 250 acres, bung. style espagnol, 4 c.c., piscine, 2 maisons pour employés, corral.
M. Sabbah
(514) 748-2078
cell.: (514) 947-9949
Re/Max VIP
Courtier immobilier agréé

LA SOCIÉTÉ D'ARTHRITE

◆ Occasions d'affaires

◆ Distributeurs demandés

BATISSEZ VOTRE INDÉPENDANCE FINANCIÈRE
SODISAV INC., chef de file québécois, implante des entreprises de distributeurs automatique variés, partout au Québec. Nous implantons nous mêmes votre route dans les différents emplacements, l'ensemble clé en main. N'avez pas à vendre, revenus en argent comptant, frais fixes négligeables, formation incluse. Investissement minimum 8 500 $. Préparation du plan d'affaires pour financement commercial inclus.
(418) 877-5817

NOUVEAU
Distributeur chauffe-eau solaire domestique, recherche dépositaire régional, système solaire autonome à l'année. 65% d'économies sur coût d'eau chaude, territoire protégé. Investissement minimum 17 000 $.
Distribution pour le marché intl. disp. (Cie imp.-exp. bienvenue
Demandez Jacques
(514) 752-4048

Distributeur(trice)s
Voulant plus de 100 000 $ annuel. Produit unique, anti-friction moléculaire, aucune compétition, formation en vente et technique à nos frais. Investissement minimum requis: 1 700 $.
Claude
(514) 482-4109

CHERCHE DISTRIBUTEUR PRODUITS DE PLASTIQUE
pour le commerce de détail, plusieurs régions du Québec, aucun investissement.
(819) 228-4828
(514) 965-7607
Bienvenue représentants

◆ À vendre - divers

À VENDRE
MACHINES DISTRIBUTRICES POUR EAU PURIFIÉE
par procédé d'osmose inversée offertes actuellement à 4 800 $ de moins que le prix régulier.
Récupérez l'espace utilisé par l'eau en bouteille tout en augmentant l'achalandage de votre commerce.
Pour informations: (514) 856-0104

MINI-GOLF PORTATIF
En fibre de verre, 18 trous, fabriqué par Mini-Put international, valeur de 35 000 $, faites une offre.
Claude Charest
(514) 386-3288

À vendre
Part de golf. Membership corporatif, Club de Golf Le Blainvillier.
Contacter
Claude Hughes
(514) 525-6381

Transfo électrique
25 000 volts/12 470 Y/ 7 200 B.T./2 000 KVA.
Interrupteur
25 000 volts/600 amps 60 HZ, 115 KV.
Compresseurs
Indersoll 100 C.V., Broomwade 60 et 50 C.V.
Ferco équipement industriel
(514) 322-3526

◆ Associés

demandés

Associés demandés
Si vous n'êtes pas satisfait de votre entreprise à paliers multiples, joignez-vous à moi. Je fais 12 000 $ par mois.
(514) 623-8666

Associés demandés
Les paliers multiples sont maintenant dépassés. L'ère d'un nouveau plan unique au Canada est arrivée. D'après statistiques, 10 fois plus payant. Récupération de l'investissement initial en quelques semaines. Aucun quota, vente ou inventaire. Simple et à haut rendement. Cap des 5 ans dépassé.
(418) 872-8747

◆ Entreprises à vendre

HYDRAULIQUES MONTÉRÉGIE inc.
Robert Proulx
Spécialités: Fabrication de cylindres hydrauliques de série et besoins spéciaux. Pompe et contrôle de valve. Boyaux hydrauliques et raccords. Maintenance industrielle. Fabrication-Installation-Étude-Entretien de Systèmes. Fabrication "Roll-off" contenant 1/2 à 60 verges. Soudure sur place. Raison de vente: maladie.
Robert ou Nathalie Proulx (514) 442-1175

ENTREPRISE DANS LE SCELLANT POUR PNEU
En affaires depuis 1982,
très bon chiffre d'affaires,
clientèle établie locale et à l'étranger.
Prix 200 000 $, inclut l'inventaire.
Pour information:
(514) 692-9106

PME À VENDRE
Plats cuisinés charcuterie, nouveau. Créez votre emploi, comptant 50 000 $.
Industrie manufacturière Vol. 1,7 million. Beaucoup de potentiel. Comptant 250 000 $.
Usine transfo alimentaire Rive-Sud. 20 000 pi ca. pour le prix d'une chanson.
Boutiques cartes et comptoir postal. Volume 600 000 $.
Fruiteries Volume 3M+. Net 170 000 $ et +. Comptant 200 000 $ et +.
Robert Landry & Ass.
Courtier agréé
(514) 446-0222

Commerce en produits de carrosserie, Sherbrooke, réseau de clients déjà établi. Marché protégé. Marge bénéficiaire très intéressante. Possibilité de croissance rapide.
Contactez
M. G. Orlando.
1-800-561-9858

À vendre
Boutique de tissus au mètre, en pleine expansion, clientèle établie, service de couturière, réparations, location raisonnable, 1000 pi ca., région de Lotbinière.
soir: (418) 926-3919

SAINT-HYACINTHE
Franchise, commerce de service, enseignement des langues, excellente réputation, clientèle établie, prix abordable.
(514) 549-4305
(514) 793-2513

Pourvoirie à vendre
150 km ca. Droits exclusifs. 20 lacs, 20 chalets. Région de Mont-Laurier.
Info: (514) 766-8661

MOTEL À LOUER
34 chambres et salle à dîner, tout équipé, très propre, bien situé. Accès à tous les services à l'extérieur ainsi qu'à l'intérieur.
I. Rizk
(514) 651-5831
Immeubles Rizk
Courtier immobilier agréé

Rive-Sud
Entreprise de structures d'acier, contrat Bell Mobilité. Boulangerie, contrat compagnie aérienne. Autres entreprises de décoration, restauration, etc. ainsi que bâtisse commerciale à Saint-Jean.
Contacter Claudette, Jean-Luc ou Lucie
(514) 678-1000
(514) 677-0190
Satisfaction, courtier imm. inc.

◆ Entreprises demandées

RÉSEAU ATLAS INTERCORP est une compagnie bien établie dans le courtage en entreprise et possède plusieurs investisseurs sérieux.
Nous recherchons pour transactions immédiates des projets de:
- ventes d'entreprises
- partenariat
- capital de risque

Tous les projets recevront une attention appropriée.
Contacter Michel Galipeau, président
Réseau Atlas Intercorp (514) 990-2626

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

Entreprise demandée
Compagnie de transport reconnue cherche à acquérir une compagnie de courtage (broker) en transport routier. Écrire à:
Journal Les Affaires,
référence # 1563,
1100 boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage,
Montréal, Qc, H3B 4X9

Vous voulez vendre votre PME
J'ai plusieurs clients avec 500 000 $ à 2 millions $ comptant.
Dossier confidentiel.
Robert Landry & Ass.
courtier agréé
(514) 446-0222

URGENT!
Cherche entreprise de fabrication ou de distribution pour investisseurs québécois et européens. Très confidentiel.
Antonin Lajoie
Consultant
(418) 658-2979

◆ Offre d'emploi

RESSOURCES HUMAINES
- Découverte importante en psychophysiologie (traitement clinique);
- Application permettant un retour rapide au travail de personnes en **burnout**;
- Solution rentable pour l'entreprise.

- PRÉ-REQUIS -
- Connaissance en ressources humaines et/ou P.A.E. est un atout;
- Contacts avec cadres supérieurs de plusieurs entreprises;
- Expérience dans la vente de service;
- Investissement minimal pour exclusivité.

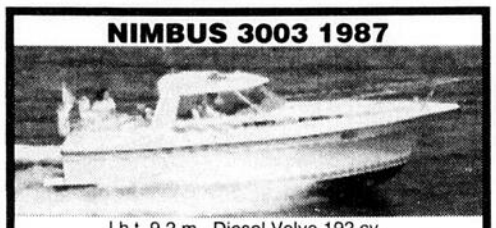
PSYCHO PHYSIO
(514) 845-9996
Demandez Pauline Saint-Pierre

◆ Bateaux et voiliers

RÉGAL, AMBASSADOR 255 XL

1989, 26 pieds. Moteur Mercruiser V8-350, Magnum 270 H.P. 260 heures d'utilisation seulement. Peut coucher 6 personnes confortablement. Immatriculation avec "Blue Book". Un seul propriétaire, jamais accidenté. Nombreux équipements inclus. Prix très intéressant.
(514) 351-4919. Laisser message répondeur si absent

NIMBUS 3003 1987



l.h.t. 9,2 m., Diesel Volvo 192 cv., radar, vhf., eau chaude, chauffage, hélice d'étrave, couche 5, vitesse de croisière: 20 noeuds.
J.-M. Southière, Scand-Import
(514) 687-7351

Thundercraft 1989
Magnum 290, 30 pi 6 pces de long X 10,5 pi de beam. Tout blanc, toit bleu. 2 moteurs Mercruiser V-6, tout équipé. En excellente condition. Seulement 250 heures. 54 900 $.
(514) 351-0870
(514) 430-1813

Carver 1990
36 pieds. C'est un vrai bijou. 2 moteurs 454. 400 hres. Très bien équipé. Valeur 220 000 $.
M. Charest
Tél:(514) 322-0052
Fax: (514) 322-9747

◆ Divers

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

Golf miniature modulaire se déplace intérieur/extérieur, 18 trous complets, de toute beauté, bâtons et balles inclus. Équipement de casse-croûte: friteuse, plaque et "steamer". Info Colette ou Daniel.
(514) 655-6825

◆ Argent

demandé

ARGENT DEMANDÉ
Propriétaire d'un 48 logis depuis 1980, fraîchement rénové, travaux pour plus de 600 000 $. Cherche financement de deuxième rang 150 000 $ à 15%. Total hypothèques moins de 70% de l'évaluation agréée. De plus j'offre un collatéral sur ma nouvelle acquisition + signature personnelle. Téléphonez à mon agent:
Normand Jutras
(514) 891-2057

◆ Échanges

BATEAU
Échangerais bateau 36 pi, trojan, valeur 85 000 $ pour argent et terre boisée, chalet, bateau, libre de lien. Contactez le soir André
(514) 939-1100
jour: (514) 273-0040

PARTICIPACTION — petit train va loin

◆ Services spécialisés

ALENA oblige?
Service de traduction/interprétation efficace, **espagnol-français-anglais** à un prix compétitif + cours d'espagnol privés ou en groupe et sessions intensives de pratique avec hispanophones du Québec.
☎ **(514) 448-0867**

35 ans et plus
Le goût de mieux diriger sa vie personnelle et professionnelle. Faites une oeuvre de votre vie.
Y. Duperré, analyste jungien, thérapeute conseiller et aide.
(514) 522-1961

- Pour démarrer une entreprise.
- Pour restructurer votre entreprise.
- Pour obtenir de l'aide avec vos demandes de crédit.

Groupex consultants Inc
(514) 662-3139

Vous voulez VENDRE votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'ACHETER.
ANNONCEZ SOUS LA RUBRIQUE IMMOBILIÈRE DU ◆ CARREFOUR LES AFFAIRES

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Les reventes de maisons chutent de 32 % à Montréal

Les ventes de maisons existantes ont chuté de 32 % dans la région de Montréal en mars, a indiqué la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM).

Au total, les agents immobiliers ont vendu 2 567 maisons en mars 1995, comparativement à 3 762 en mars 1994. Le volume de vente a, pour sa part, reculé de 12 %, à 201 M$.

Il s'agit des ventes réalisées par l'entremise du *système inter-agences*.

À pareil moment l'an dernier, les taux d'intérêt étaient très bas, ce qui avait contribué à stimuler davantage l'activité, a souligné **Francine Vézina**, présidente de la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM). Pour les trois premiers mois de 1995, la réduction est de 21 % sur 1994, mais de seulement 6 % sur 1993.

La vaieur moyenne des propriétés unifamiliales vendues a été de 105 500 $ entre janvier et mars.

Sur les unités vendues en mars, 38 % ont trouvé preneur entre 70 000 et 100 000 $, 31 %, entre 100 000 et 150 000 $, et 10 %, entre 150 000 et 250 000 $.

FRANCIS VAILLES

◆ Occasions d'affaires

◆ Investisseurs demandés

"AUTRUCHES"

L'investissement au meilleur rendement

Consultez **toujours** un courtier indépendant avant d'acheter:

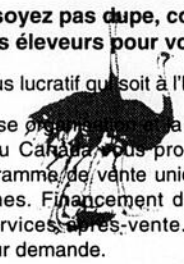
1. Information objective;
2. Aucun conflit d'intérêts;
3. Le plus grand choix de spécimens en stock provenant des plus grosses fermes de l'Ouest canadien;
4. **Meilleur rapport qualité / prix;**
5. Prix compétitif sur service d'élevage, incubation, assurance et mise en marché;
6. Soutien technique ***avant*** et après vente;
7. Montage financier.
8. Tous nos oiseaux sont certifiés A.V.I.

Maximex Inc.
Montréal: (514) 288-6712
Ext.: 1-800-577-8707
*** Membre du «*Canadian Ostrich Association*»**

«AUTRUCHES»

Ne soyez pas dupe, consultez de vrais éleveurs pour vos besoins!

L'achat le plus lucratif qui soit à l'heure actuelle!



La plus grosse organisation la mieux structurée dans l'Est du Canada vous propose, sur sa ferme, un programme de vente unique dans l'élevage d'autruches. Financement disponible. Assurance et services après-vente. Documentation disponible sur demande.

Information et visite sur rendez-vous.

AUTRUCHES, EMEUS
Les Chenais inc.
M. Réjean Laliberté
(514) 471-5362

HÔTELS - AUBERGES

Royal LePage, par le **Groupe Hôtelier**, offre une variété d'entreprises du secteur récréotouristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoiries, restaurants, golfs, etc. dans l'ensemble du Québec, au Canada et aux États-Unis.

L'équipe du Groupe Hôtelier, en plus d'assurer, par une présence directe, la mise en marché des entreprises québécoises en Europe, offre un service complet au propriétaire, à l'acheteur et à l'investisseur en matière d'évaluation et de financement.

Confidentialité assurée

LE GROUPE HÔTELIER
Normand Choinière
Agent immobilier affilié
(514) 841-3802

ROYAL LEPAGE
Courtier immobilier agréé

Cherche partenaire financier et actif, homme ou femme, pour démarrer une entreprise d'importation et de distribution.
Demander M. Binet.
(514) 682-7348

Universitaires recherchent investisseurs pour nouveau produit dans le domaine de la santé.
Demandez Michel ou Karl
(418) 687-9686

Revenus de 100 000 $ et plus

Un géant japonais
prend de l'expansion au Québec

- La 3e plus grande compagnie au monde en ventes directes.
- 20 années d'expérience.
- Plus de 30 millions de clients satisfaits.
- A atteint le plus haut revenu de l'industrie.
- Promotion d'une gamme de produits de santé et de bien-être unique, brevetée et de haute technologie.
- NOUVEAU en Amérique du Nord.

Pour plus d'informations, veuillez composer le

(514) 856-4656 (message 24 heures)

LES BONS EMPLOIS N'EXISTENT PLUS
SOYEZ PROPRIÉTAIRE DE VOTRE PROPRE ENTREPRISE
CECI EST UNE OCCASION EN OR

Si vous avez déjà songé à devenir votre propre patron, être propriétaire de votre propre entreprise, nous voulons vous rencontrer. Nous sommes une compagnie bien établie et en croissance, spécialisée dans la manufacturation d'un produit unique et à très haut rendement. Temps plein ou partiel. Territoire exclusif disponible partout au Québec. Investissement 22 500 $. Formation et stock à l'appui.

Pour rendez-vous appelez: 1-800-665-6543

INVESTISSEUR RECHERCHÉ
Pour occasion d'affaires (hôtellerie/restauration). Personne sérieuse seulement
(514) 438-4461

Autruches
Vente de reproductrices, oeufs et poussins. Pension, incubation.
OISEAUX RARES DE L'ESTRIE
Gilles Gariépy, Mtl
(514) 256-1186
Benoit Pineault, Bromont
(514) 263-6941

◆ Offre de services

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

SUISSE, FRANCE
Commerçant établi en Suisse recherche distribution produits ou autres pour le marché Suisse et Européen.
Contacter S. Pellaton avec détails par FAX au no.: 011-41-38-314547

Rénovation Gamache inc.
Offre ses services de sous-traitance pour entretien général et aménagement intérieur d'immeuble.
Contactez Jacques (514) 676-6697

◆ On demande

Cherche première hypothèque pour construction.
135 000 $ à 12 %.
Bon crédit.
(514) 224-5451

◆ Services

financiers

Nouveau
Pour chercheur de fonds ou investisseurs, cherchant placements privés. Voie médiatique ou par Internet.
Info:
Tél.: (514) 685-6384
Fax (514) 684-7535

◆ Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000)

BANNIÈRE COBRA* JEANS

DISPONIBLE DANS CERTAINES RÉGIONS
Investissement de 60 000 $ à 150 000 $
Formation et assistance totale en tout temps
Renouvellement des stocks assuré chaque semaine par notre usine en Beauce.

-Pas de frais d'entrée-Pas de frais de publicité
-Pas de royauté-Territoire protégé-Très bonne rentabilité

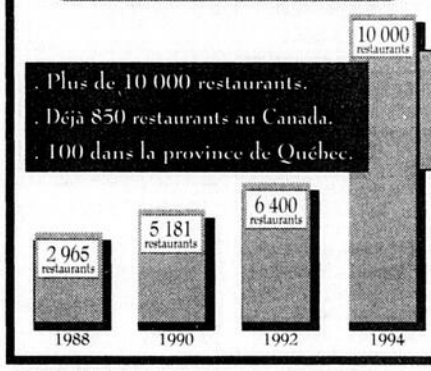
Cobra Jeans a été retenu par les membres du jury comme finaliste au concours «La Griffe D'Or '95» Meilleurs Marque/Designer Jeans Wear au Québec

Pour de plus amples informations:
183 Rue Boisvert, St-Ludger Bce G0M 1W0
Raymond Boisvert (819) 548-5391 Fax: 548-5535

***Marque de commerce de Vêtements Océan Canada Ltée.**

SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE



. Plus de 10 000 restaurants.
. Déjà 850 restaurants au Canada.
. 100 dans la province de Québec.

- Investissement minimum : 40 000 $
- Formation complète
- Concept simple

Franchises disponibles dans votre quartier

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
1-800-888-4848 (USA)
(514) 939-1171 (Montréal)

CONCEPTA
SYSTÈMES INFORMATIQUES

Franchise d'avenir
- Plan d'entreprise
- Concept éprouvé
- Soutien technique
- Formation initiale et continue
- Investissement minimum 40 000 $
- Ventes (personnel, commercial, industriel)
- Fabricant / dépositaire produits informatique

Un marché en progression !
Tél.: (819) 378-8362

Gold Tech

Unité mobile de placage or 24 carats.
Or jaune, rose, vert, chrome noir, argent.
Territoire exclusif formation technique et marketing soutien continu après vente.

GOLD TECH CANADA
(514) 449-2225 1-800-548-2225

SPORTS AUX PUCES — VÉLO PRO

articles de sports neuf & d'occasion
DÉVELOPPE SON RÉSEAU DE MAGASINS DE SPORTS
FRANCHISES DISPONIBLES
35 boutiques en opérations
territoires protégés - support
cette offre s'adresse à toute personne avec ou sans expérience du domaine sportif
Michel Benoît (514) 569-7767

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.

Pour prendre rendez-vous ou participer à nos soirées d'information, appelez au Tél. : (514) 393-8950

Arby's
*T.M. ot/M.C. de Arby's Canada Inc.

FRANCHISES DISPONIBLES

ARBY'S, AVEC PLUS DE 3000 RESTAURANTS, POURSUIT SON EXPANSION AU QUÉBEC.

RECHERCHÉ

PERSONNES DYNAMIQUES ET AMBITIEUSES DÉSIRANT SE JOINDRE À LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE ROSBIF AU MONDE

POUR DEVENIR FRANCHISÉ

M. PIERRE PAYETTE (514) 747-1199
750, boulevard Marcel-Laurin, bureau 210
Saint-Laurent (Québec) H4M 2M4

INVESTISSEZ DANS LA FRANCHISE **COMPTABLE** NO. 1 EN AMÉRIQUE DU NORD
ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET **COMPTABLE** ET TENUE DE LIVRES

- Un programme de marketing irresistible.
- 4 semaines de formation initiale.
- Un progiciel informatique sur mesure.
- Un service de soutien incomparable.
- Un système comptable performant.

Société de gestion Padgett
Depuis 1966 310 cabinets.
Appelez : (514) 933-4520 - 1-800-665-4520

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Les bureaux se louent de mieux en mieux à Laval

Les locaux de bureaux trouvent plus facilement preneur à Laval, selon une étude récente de **Devencore, courtier immobilier agréé**.

Au 1er février, le taux d'inoccupation des immeubles de bureaux de Laval était de 19,5 %, une baisse de trois points de pourcentage sur l'an dernier, estime Devencore.

Au total, la superficie des bureaux disponibles s'élève à 514 075 pi² cette année, contre 597 456 pi² à pareil moment l'an dernier, soit une absorption de 83 381 pi².

L'analyse de Devencore porte sur 31 immeubles de catégorie A et B que la société juge les plus concurrentiels. Ils totalisent une superficie de 2,6 M de pi².

L'activité a été particulièrement favorable aux immeubles de catégorie A, où la proportion de locaux inoccupés est passée de 25,2 %, en 1994, à 18,4 %, cette année. Au total, il y a 1,36 M de pi² de bureaux de catégorie A à Laval.

Loyer en hausse

Cette reprise de la location s'est reflétée dans le loyer. En 1994, le coût d'occupation d'un bureau pour les locataires variait entre 16 et 19 $ le pi² à Laval. Ce coût varie maintenant entre 18 et 21 $.

Le coût d'occupation est le taux de location net additionné des taxes et des frais d'exploitation. Les taux de location demandés par les propriétaires pris séparément oscillent entre 10 et 12 $.

« Il s'agit d'un autre signal que le marché de locataires tire à sa fin dans les immeubles de bureaux de Laval », a avancé **Tom Grainger**, vice-président de Devencore, responsable du marché de Laval.

Les immeubles de catégorie B ont eu moins de chances, les locataires de ces propriétés décidant d'emménager dans des immeubles plus récents, compte tenu des loyers relativement faibles. Le taux d'inoccupation de ces immeubles est passé de 19,7 %, en 1994, à 20,6 %, en 1995 (263 304 pi²).

Le coût d'occupation de ces immeubles varie entre 15 et 18 $ le pi².

« On peut s'attendre à ce que les immeubles de catégorie B demeurent dans l'ombre des immeubles de catégorie A longtemps. Le taux d'inoccupation de ces immeubles devrait demeurer élevé encore plusieurs années », a affirmé M. Grainger.

Selon Devencore, les secteurs *Carrefour Laval* et *Hôtel de ville* demeureront attrayants, tandis que le secteur Saint-Martin Ouest n'est pas très prometteur. Quand au secteur Duvernay (Saint-Martin Est), la perspective est stable.

FRANCIS VAILLES

Construction : la baisse continue

Mars aura été un autre mois difficile pour les entrepreneurs en construction. En effet, la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) vient d'annoncer que la construction résidentielle a diminué de 27 % en mars pour l'ensemble de la province.

En données dessaisonalisées et annualisées, le nombre de mises en chantier était de 15 600 unités en mars, comparativement à 21 500 le mois précédent et à 34 200 unités en avril 1994. En données réelles, il y a eu 813 nouvelles constructions résidentielles au cours du mois de mars, soit une diminution de 51 % par rapport à mars 1994.

Selon **Mario Vachon**, économiste régional à la SCHL, les taux d'intérêt élevés continuent de faire mal à l'industrie de la construction. « À l'aube de l'année 1995, on retrouvait près de 49 000 ménages locataires potentiels de moins qui pouvaient se permettre l'achat d'une résidence », a-t-il indiqué.

De plus, il a précisé que, « selon l'évolution des taux d'intérêt et de la confiance des ménages dans l'économie québécoise, la situation ne s'améliorera pas au cours des prochains mois ».

MISES EN CHANTIER DANS LA RÉGION MÉTROPOLITAINE (JANVIER À MARS 1995)

	1994	1995	%
Île de Montréal	501	311	- 38
Laval/Rive-Nord	768	622	- 19
Rive-Sud	552	375	- 32
Autres	1 967	1 412	- 28

Source : SCHL — Tableau : LES AFFAIRES

Des régions métropolitaines du Québec, celle de Montréal a été la moins touchée avec une baisse de... 48 % du nombre de mises en chantier. C'est la région de Sherbrooke qui a subi le plus important recul : - 86 %. Viennent ensuite les régions de Trois-Rivières (- 67 %), de Hull (- 55 %) et, finalement, de Chicoutimi-Jonquière et de Québec, qui ont toutes les deux connu une baisse de 50 %. En ce qui concerne la région de Montréal, la SCHL souligne que c'est le pire mois de mars depuis 1980. « Puisque le printemps est une période cruciale dans l'industrie de la construction, ces résultats ne sont pas très encourageants », a souligné **Jacques Pelletier**, économiste de la SCHL pour la région de Montréal.

Au Canada, le recul de la construction résidentielle a été le plus dramatique en Colombie-Britannique (- 38 %) et dans les Prairies (- 37 %). Les provinces de l'Atlantique ont mieux fait que le Québec avec une baisse de 20 %, tandis que l'Ontario affichait une petite diminution de 3 % durant le mois de mars.

STÉPHANE LABRÈCHE

La recherche sur le cancer c'est sérieux...

Mais la plus folle course de levée de FONDS qui soit, c'est sérieusement fou! Marchez, courez, sautez, dansez... *mais surtout soyez-y!*

(514) 842-8636

COMMANDITÉ EN PARTIE PAR: KLM Northwest Reliability — Sprint Canada — Le Sporting Club du Sanctuaire — Montréal Expos — CJAD 800 AM — CFCF — Autoport Dorval Stationnement Safeway — Drummond Jacques — Les Affaires — Dimension Québec

DÉFI CORPORATIF CANDEREL VI

Vendredi le 5 mai, à midi.

CKMF 94,3 Radio Énergie — Mix 96 Variety — Bouvry Bienvenu Castonguay & associés inc — Maison Brison — nightshift — SNC·Lavalin — Canderel

AU PROFIT DE CES CENTRES DE RECHERCHES UNIVERSITAIRES SUR LE CANCER.

◆ Carrefour de l'auto

Park Avenue Volkswagen

TAUX D'INTÉRÊT 5.5% SUR LOCATION

AUDI 90S SPORT '95
TOIT OUVRANT
448.77$/MOIS

Nos spécialistes Audi: Michel Robert et Frédérick Sabourin (514) 656-4811

Basé sur une location de 36 mois de VCI. Comptant requis 3 426 $ ou échange équivalent. Valeur résiduelle de 17 227,85 $. Premier paiement de 448,77 et dépôt de sécurité de 550 $, payable à la livraison. Taxes applicables.

Park Avenue Audi
8805, boul. Taschereau O.
Brossard (Qc)

BMW modèle 850 1991

Automatique, tout équipée, 55 000 km, balance de garantie. 49 000 $.

(514) 661-4232 après 18:30 hres

Automobiles **Silver Star** Montréal Inc.

Mercedes-Benz **E-320 SEDAN '95**

699 $ par mois inclus entretien prévu. 13 750 $ accompte. 24 000 km/an. 0.15 $ par km en excès. Option d'achat 37 789 $. Toutes taxes et immatriculation en sus. Terme 24 mois.

Contactez: Jacques Gladio

7800, boulevard Décarie
Montréal (Québec) H4P 2H4
(514) 735-3581

Mercedes-Benz — Volvo — Jaguar

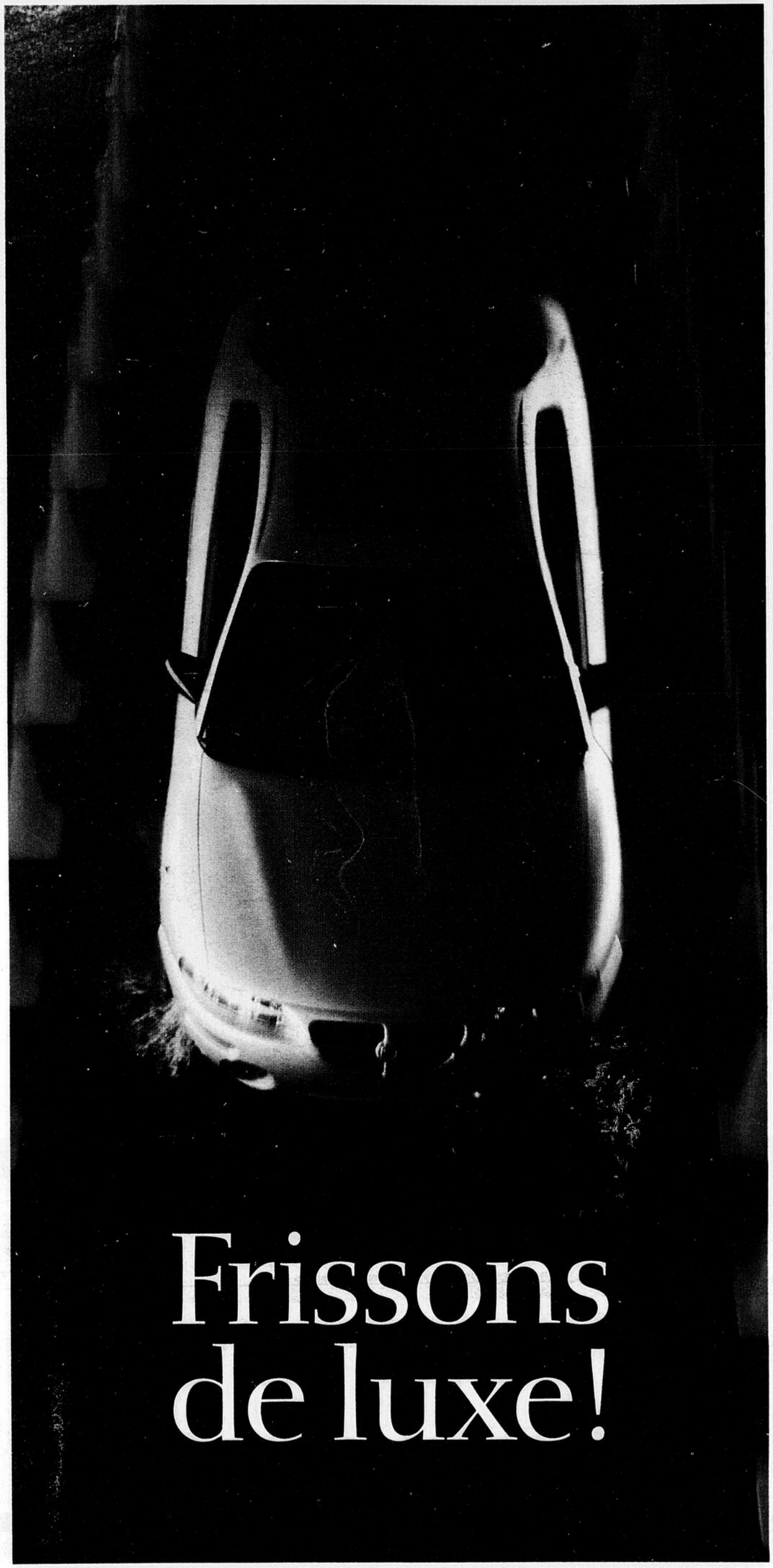
LE GROUPE AUTOMOBILE SAM ELTES

MONTRÉAL • GREENFIELD PARK • ST-HYACINTHE

◆ 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**



Frissons de luxe!

Vous aurez le coup de cœur pour ses lignes élégantes et classiques, pour sa finition intérieure luxueuse et soignée. Et l'agréable surprise de constater que nous n'avons fait aucun compromis en matière de confort général et d'espace arrière pour les passagers. Sur la route, la nouvelle Chrysler Sebring dévoile sans gêne toute sa personnalité lorsque vous sollicitez son moteur V-6 à injection de 24 soupapes et sa suspension moderne à double bras triangulés aux quatre roues. Retrouvez le plaisir de la conduite sportive dans toute son élégance avec la Chrysler Sebring, le coupé sport de luxe où l'on n'a rien coupé.

CHRYSLER CANADA

1 800 361-3700

CHRYSLER

CHRYSLER
SEBRING

LE PLAISIR SANS RESTRICTION.