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

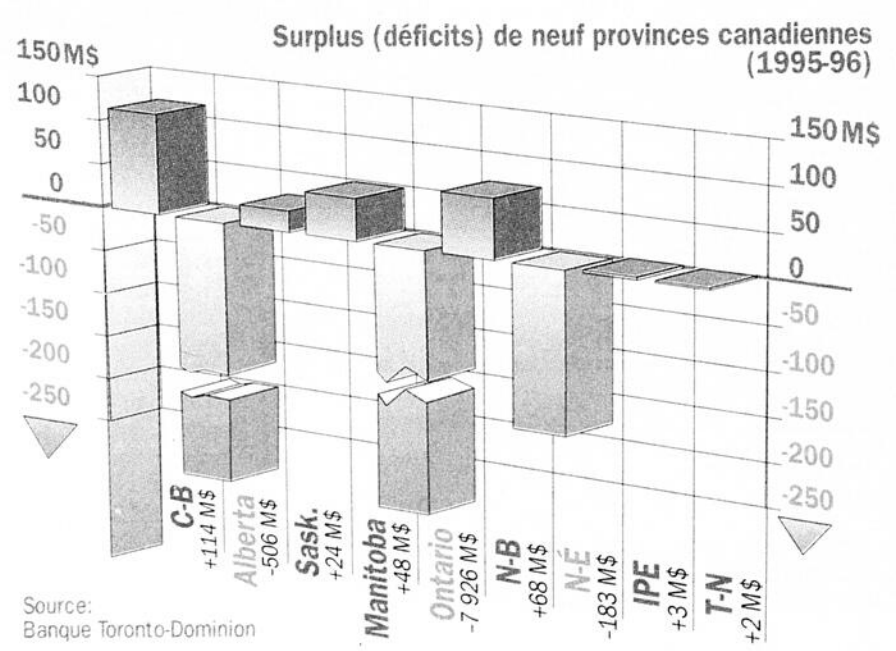
SEMAINE DU **13 AU 19 MAI 1995** Vol. LXVII N° 18 88 PAGES **1,95 $**

COURTAGE BGL LTÉE
COURTIERS EN DOUANE
TRANSPORT INTERNATIONAL
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ À DES TARIFS CONCURRENTIELS
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

QUÉBEC ET L'ONTARIO, LES DEUX MOUTONS NOIRS DES FINANCES PROVINCIALES

Si l'Ontario est la province qui a le plus détérioré sa situation au cours des cinq dernières années, le Québec a le record peu enviable du plus fort taux d'endettement par habitant. La dette par habitant du Québec s'élevait à 9 500 $ au 31 mars 1995. En cinq ans, elle aura augmenté de 3 450 $

p. 3



DÉSOURDY CONSTRUIRA UN HÔPITAL EN RUSSIE

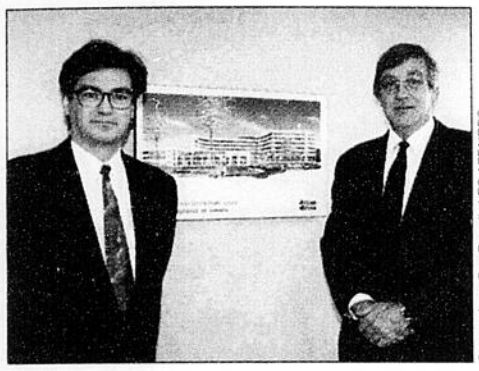


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

La société de Saint-Hubert construira un centre oncologique de 630 lits à Samara au coût de 150 M$ US. Devant la maquette du projet, Jacques Sainte-Marie, directeur de l'exploitation du projet conjoint, et Serge Lalonde, directeur des affaires internationales de Désourdy

p. 7

FINANCE

LA RÉNOVATION SAUVE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

Les dépenses globales de la construction augmentent, même si le secteur de la construction neuve est en panne **pp. 40-41**

RETRAITE ANTICIPÉE ET ALLOCATION DE DÉPART

La rubrique *Votre argent* étudie le cas d'un fonctionnaire obligé de choisir entre deux allocations de départ au moment de sa retraite anticipée **pp. 46-47**

ADS SE CONVERTIT EN SOCIÉTÉ MANUFACTURIÈRE

Grâce à Texel et Beauce Composite, ADS aura doublé ses ventes à 80 M$ en deux ans **p. 39**

QUÉBEC

L'entrepreneuriat technologique prend la relève de l'État dans la Vieille Capitale

pp. 31 à 37

LE COMMERCE INTERNATIONAL

CAHIER SPÉCIAL

Le commerce international du Québec se porte à merveille. En 1994, les exportations de marchandises ont dépassé le cap des 40 milliards de dollars, un record historique. Le surplus commercial du Québec a été de 5,6 milliards en 1994 **pp. B-1 à B-12**

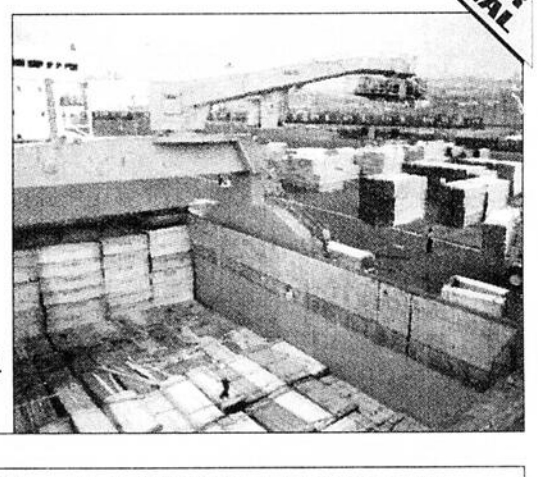


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

FORMATION : LOUISE HAREL PARLE DE SOUPLESSE, LES EMPLOYEURS, DE LOURDEUR

La ministre de l'Emploi affirme que le projet de loi sur la formation professionnelle a été élaboré de telle sorte qu'il laisse à l'entreprise toute la souplesse souhaitable. « Ce sera, dit-elle, un libre marché de la formation. » Les employeurs ne sont pas d'accord : ils voient plutôt dans le projet de loi 90 la naissance d'un lourd appareil bureaucratique **pp. 4-5**

«Avec amigo, un p'tit dix sous fait jaser gros!»
Appels locaux à 10¢ la minute de 18 h à 8 h, en semaine, et pendant tout le week-end! Composez le 1 800 779-5953
CANTEL Les heures amigo

18
0 66713 00152 9

L'ACTUALITÉ

Une entreprise biopharmaceutique hollandaise investira 35 M$ à Montréal

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

Bio-Intermédiair B.V., fabricant hollandais de produits biopharmaceutiques, devrait annoncer, à la mi-juin, la construction à Montréal d'un complexe biologique de 50 000 pi².

RUBRIQUES
A surveiller 42
Bourses ....56 à 61
Carrières 20
Commerce int. ....B-1 à B-12
Éditorial 6
Fonds mutuels 48-49
Gagnants/perdants 56
Immobilier ....65 à 75
Pouls de l'économie 10
Ressources humaines 20
Ressources naturelles ..44-45
Résultats financiers 62-63
Revue des marchés 55
Taux d'intérêts 54
Technologie 24
Votre argent 46-47

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

Ce complexe inclut une usine de fermentation, qui serait voisine de l'**Institut de recherche en biotechnologie du Canada** (IRB), avenue Royalmount, à Montréal.

C'est ce qu'a révélé aux AFFAIRES le président de Bio- Intermédiair, **René Van Rappard**.

Il s'agit du premier projet d'expansion de Bio-Intermediair en Amérique du Nord. Il entraînera un investissement global d'environ 35 M$ et créerait au moins 50 emplois la première année d'exploitation.

La compagnie est présentement en appel d'offres pour les travaux d'architecture et d'ingénierie, qui débuteront vraisemblablement « avant l'hiver ».

Bio-Intermédiair compte fournir 50 % du capital-actions. L'autre 50 % proviendrait de la société **Innovatech du Grand Montréal**, qui investirait environ 5 M$, et d'un autre investisseur institutionnel.

Ce dernier s'intéresse au dossier depuis que la **Caisse de dépôt** s'est retirée du projet, il y a quelques semaines.

Les autres participants dans le projet sont la **Banque Royale**, la **Ville de Montréal**, via le Programme de coopération industrielle de Montréal, le **Conseil national de la recherche du Canada**. L'**Office d'expansion économique de la Communauté urbaine de Montréal** aurait agi comme catalyseur dans la mise en oeuvre de ce projet.

L'entreprise hollandaise se spécialise dans la production de composés à application pharmaceutique, comme des anticorps, des protéines et des vaccins. Cette gamme de produits, soumis à des essais cliniques, répond aux normes GMP (*Good manufacturing Practice*), un contrôle de la qualité dans le domaine pharmaceutique. L'usine de fermentation, l'entrepôt, les laboratoires et les espaces à bureaux seront aménagés sous un même toit.

La clientèle de Bio-Intermédiair provient à 60 % de l'Amérique du Nord, ce qui, au dire de M. Van Rappard, a motivé la compagnie à s'implanter à Montréal, « ...dans un environnement économique et culturel similaire à la Hollande ».

René Van Rappard a également l'intention d'amener à Montréal au moins cinq employés hollandais et, inversement, d'envoyer cinq employés montréalais à l'usine de Groningen, en Hollande.

Complémentarité

L'Institut de recherche en biotechnologie du Canada étant essentiellement voué à la recherche, Bio-Intermediair aura la possibilité de fabriquer les nouvelles découvertes biotechnologiques de l'Institut.

« Notre projet est complémentaire à l'IRB et attirera plusieurs sociétés pharmaceutiques. Notre but est de construire de petits satellites autour de notre installation principale, c'est-à-dire de petites usines qui contribueraient à augmenter notre capacité de production et à accélérer le processus de mise en marché. C'est, en fait, de la duplication de procédés à petite échelle », affirme René Van Rappard.

Le Dr **Michel Desrochers**, directeur général de l'IRB, abonde dans le même sens. « C'est un projet incroyablement bon pour le Canada. C'est une industrie qui peut faciliter la mise en application de nouveaux procédés. Bio-Intermediair est une des rares compagnies à fournir des composés pharmaceutiques en GMP, c'est-à-dire des produits finis pour les essais cliniques.

« Elle pourra bénéficier de l'expertise de l'Institut tout en nous attirant une nouvelle clientèle. Nous pouvons également bénéficier d'une accélération de transfert de technologie aux entreprises pharmaceutiques », explique-t-il.

Il pourrait donc se greffer à ce projet une douzaine de nouveaux projets d'investissement à Montréal, toujours dans le secteur pharmaceutique. Au moins quatre dossiers sont déjà sous étude, notamment dans le domaine de la chromatographie.

JEAN SIAG

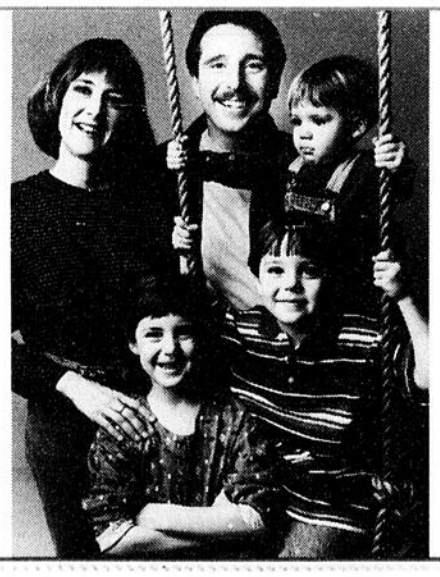
LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ABL Canada ... 50-51
ADS Associés ... 39
Aeterna (Laboratoires) ... 33
AFG (Industries) ... 32
Agence de voyage Kigaq ... 22
Ainsworth Lumbers ... 41
Air Inuit ... 22
Algo (Groupe) ... 61
Aliments artique Nunavik ... 22
André Lalonde Sports ... 30
Banque Laurentienne ... 26
Banque Nationale ... 26
Banque Royale ... B-12
Banque Toronto-Dominion ... 73
BCE ... 50-51
Bell Sygma ... 24
Bennett Fleet ... 15
Berger Mix ... B-4-5
Bibby-Ste-Croix ... 15
Bio-Intermédiair ... 2
Biogénie ... 33
Biomax ... 33
Bocenor (Gr.) ... 40
Bois Cobodex ... B-4-5
Bombardier ... 39,43
BPCO ... 15
Cache (Explo.) ... 44
CAE ... 62
Caisse de dépôt ... 2,26
Capidem Québec ... 32
Cartons St-Laurent ... 44
Caza, Lafamme et Associés ... 7
Claude Boucher Experts conseil ... 7
Cogni-Case ... 24
Combustibles Halutik ... 22
Consortium Stratégies d'ent. ... 15
Consultants Géniplus ... 7
Consultique ... 32
Coscient (Groupe) ... 43
Daigneault-Roland ... B-4-5
DESAM ... 7
Désourdy 1949 ... 7
Develcon Tech. ... 50-51
Devencore ... 66
Diagnocure ... 33
Diamond Fields ... 56
Dominion Textile ... 53
Domtar ... 40
Dorchester (Gr.) ... 15
Dupras, Ledoux et Associés ... 7
Écudor (Soc. minière) ... 44
Eicon Technologies ... 50-51
Emmanuel Simard et fils ... 22
Exfo Électro-Optique ... 34
Fairfax Financial Holdings ... 53
Fairstar (Explo.) ... 44
First Air ... 22
Fortune 1)000 ... 32
Gandalf Technologies ... 50-51
Gaz Métropolitain ... 61
Génécan ... 26
Gentec ... 34
Gespro Informatique ... 32
Glavinfo ... 32
Grilli (Gr. immob.) ... 40,41
Hippodrome Connaught ... 9
Hippodrome de Montréal ... 9
Hippodrome de Québec ... 9
Hippodrome de Trois-Rivières ... 9
Hua Fei ... B-12
Hydro-Québec ... 22
Immeubles Roussin ... 67
Imprimerie Chartier ... 15
Inco Ltd ... 56
Inmet Mining Corp. ... 56
Innovatech (Gr. Montréal) ... 24
Innovatech Qué. Ch.-Appalaches 32
Intel Corp. ... 56
J.J. Barnicke ... 75
L'Industrielle-Alliance ... 26
La Garantie ... 17
Lassonde (Industries) ... 63
Leitch Tech. ... 50-51
Lemay et Associés, architectes ... 7
Lévesque Beaubien Geoffrion 26,64
Lithos (Corp.) ... 44
Location Ututik ... 22
LSI Logic ... 56
M2S ... 34
Maax ... 40
Mabaie ... 41
Makivik (Soc.) ... 22
Malette Québec ... 41
Marathon ... 19
Marleau Lemire ... 64
Max Meilleur et Fils ... B-4-5
McWatters (Mines) ... 44
Memotec Communications 50-51,56
Mercille (Gr.) ... 66
Mercure, Béliveau & Associés ... 30
Metall Mining Corp. ... 56
Motorola ... 50-51
Natgen ... 26
Newbridge Networks ... 50-51
NorTel ... 50-51
Pêcheries Seaku ... 22
Pêcheries Unaaq ... 22
Philips ... B-12
Premdor ... 40
Prémoulé ... 33
Produits aromatiques C.T. ... 35
Produits forestiers Coulonges B-4-5
Robert (Gr.) ... B-4-5
Rogers Communications ... 56
Royal LePage ... 41
Samson Bélair/Deloitte & Touche 19
Sécuritex ... B-4-5
Simard-Beaudry ... 42
SITQ immobilier ... 66,73
Skyservice FBO ... 11
Sobeys ... 17
Sports d'Argenson ... 30
Stratégem ... 22
Sunquest Vacations ... 11
Sûreté du Québec ... B-4-5
Sylvio Brunet et Fils ... B-4-5
Technologies Lyre ... 34
Techose ... 15
Tourbière Omer Bélanger ... B-4-5
Tourbière Saint-Fabien ... B-4-5
Tourbières Berger ... B-4-5
Trust Général ... 26
Tune 1)000 ... 32
Vêtements Louis Garneau ... B-7
Vogue (Ressources) ... 45
WavePhore (BleuMont) ... 56
Wrebbit ... 22
Z-Tech (Gr.) ... B-4-5

ÉVALUATION D'ÉQUIPEMENTS
POUR
• MACHINERIE
• OUTILLAGE
• ROULANT
• AMEUBLEMENT
• COMMERCES, INDUSTRIES
UNE VALEUR SÛRE
• FINANCEMENT
• VALEUR D'ACTIFS
• ASSURANCES
• FUSION, FAILLITE
• ACHAT, VENTE
UNE SOLIDE EXPERTISE • PARTOUT AU QUÉBEC
AUBERT SYLVAIN & ASSOCIÉS inc.
Firme d'évaluateurs agréés
1-800-665-7007

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»

« 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 Québec et l'Ontario, les deux moutons noirs des finances provinciales

N.D.L.R. : Le budget du ministre Jean Campeau ayant été rendu public après avoir mis sous presse, nous vous présentons ici un relevé de la situation budgétaire des 10 autres gouvernements du Canada. Nous reviendrons la semaine prochaine avec une analyse inédite du budget québécois.

SURPLUS (DÉFICIT) DES GOUVERNEMENTS AU CANADA 1994-95 et 1995-96

Gouvernement	Résultats 1994-95	Budget 1995-96	Variation Col. 2 moins 1	Par habitant 1995-96
Fédéral	(37 900 M$)	(32 700 M$)	5 200 M$	(1 104 $)
Col.-Britannique	(370 M$)	114 M$	484 M$	30 $
Alberta	110 M$	(506 M$)	(616 M$)	(184 $)
Saskatchewan	119 M$	24 M$	(95 M$)	24 $
Manitoba	(218 M$)	48 M$	266 M$	42 $
Ontario	(9 596 M$)	(7 926 M$)	1 670 M$	(714 $)
Québec*	(5 716 M$)	n.d.	n.d.	n.d.
Nouveau-Brunswick	(48 M$)	68 M$	116 M$	89 $
Nouv.-Écosse	(290 M$)	(183 M$)	107 M$	(195 $)
I. du P.-Édouard	(9 M$)	3 M$	12 M$	20 $
Terre-Neuve	(136 M$)	2 M$	138 M$	3 $

* Le budget du Québec n'était pas présenté au moment de mettre sous presse.

Source : Banque Toronto-Dominion **Tableau : LES AFFAIRES**

Le Québec et l'Ontario sont les deux moutons noirs des provinces canadiennes pour l'assainissement des finances.

Alors que l'Ontario est la province qui a le plus augmenté sa dette au cours des cinq dernières années, le Québec est la seule province à avoir accru son déficit au cours du dernier exercice financier.

Au moment d'écrire ces lignes, seul le Québec n'avait pas encore fait connaître ses prévisions budgétaires pour 1995-96. Estimé par certains à cinq milliards, le déficit du gouvernement aura peut-être été ramené aux alentours de quatre milliards et demi à la faveur de certaines compressions, de hausses sélectives d'impôts et de taxes ainsi que du rapatriement de fonds du capital propre des sociétés d'État.

Rappelons que le gouvernement du Québec a fait adopter le 21 décembre 1994 la Loi 42, qui lui permet d'aller puiser dans l'avoir propre de toutes les sociétés et organismes d'État à l'exception d'**Hydro-Québec**. Cette loi semble être passée totalement inaperçue.

L'Ontario championne de la détérioration

Avant-dernière à présenter ses prévisions budgétaires pour l'exercice en cours, l'Ontario a annoncé un déficit de 5,8 milliards pour 1995-96, sans compter 2,1 milliards de dépenses de capital projetées par des sociétés d'État de la province. En incluant ces immobilisations, le déficit projeté par le ministre des **Finances**, **Floyd Laughren**, passe à 7,9 milliards, comparativement à 9,6 milliards pour l'exercice précédent.

Quelques jours après la « déclaration financière » du ministre des Finances, la firme d'évaluation de crédit **Moody's**, de New York, annonçait qu'elle allait « réviser la cote de crédit (de l'Ontario) plus tard dans l'année, lorsqu'un budget formel aura été présenté ».

Il y a de bonnes chances que ce budget sera présenté par un gouvernement du **Parti libéral** ou du **Parti conservateur** puisque le **Parti néo-démocrate** de **Bob Rae** arrive bon dernier dans les intentions de vote. Des élections générales auront lieu le 8 juin.

En cinq ans, soit de 1991-92 à 1995-96, le gouvernement néo-démocrate de Bob Rae aura mis sur les épaules des générations futures de sa province plus de 52 milliards de déficits cumulatifs, gonflant la dette accumulée de la province d'un même montant sans compter les intérêts payés sur cette dette additionnelle.

Le gouvernement de Bob Rae a probablement réalisé un record, à savoir celui d'avoir accru la dette de sa province à un taux composé de plus de 18 % en cinq ans. De 42,3 milliards au 31 mars 1991, la dette nette de l'Ontario doit passer à 97,5 milliards au 31 mars 1996.

L'explosion des déficits des cinq années de gouvernement Rae représentera un ajout de 4 690 $ de dette par habitant en cinq ans (du 31 mars 1991 au 31 mars 1996), soit près de 19 000 $ pour une famille de quatre enfants.

Six provinces en surplus

Six provinces canadiennes prévoient un surplus budgétaire pour l'exercice en cours.

Ce sont la Colombie-Britannique (+ 114 M$), la Saskatchewan (+ 24 M$), le Manitoba (+ 48 M$), le Nouveau-Brunswick (+ 68 M$), l'Île-du-Prince-Édouard (+ 3 M$) et Terre-Neuve (+ 2 M$).

Par contre, la Nouvelle-Écosse prévoit terminer l'exercice actuel avec un déficit de 183 M$.

L'Alberta : le taureau par les cornes

L'Alberta prévoit un déficit de 506 M$ pour 1995-96, ce qui est très étonnant puisque le gouvernement du très populaire premier ministre **Ralph Klein** a prévu d'éliminer 2 000 postes de fonctionnaires et de continuer le programme de compressions budgétaires lancé l'an dernier. Ce programme lui a permis de réaliser un surplus de 110 M$ pour l'exercice terminé le 31 mars 1995, alors que le gouvernement avait prévu un déficit de 1,55 milliard pour ce même exercice, soit un revirement spectaculaire de 1,66 milliard dans la même année.

Plusieurs observateurs croient que le gouvernement Klein a été encore une fois volontairement conservateur dans ses prévisions de l'exercice en cours, le déficit annoncé lui permettant de pousser encore plus loin l'assainissement des dépenses débuté l'an dernier.

Comme le Manitoba, l'Alberta a promis de légiférer pour s'interdire le droit de faire des déficits budgétaires. La future loi de l'Alberta comprendra aussi un plan pour rembourser sur 25 ans, comme un emprunt hypothécaire, la dette accumulée de la province, qui s'élève à 32 milliards.

Québec : record de l'endettement

Si l'Ontario est la province qui a le plus détérioré sa situation au cours des cinq dernières années, le Québec a le record peu enviable du plus fort taux d'endettement par habitant.

La dette nette par habitant du gouvernement du Québec s'élevait en effet à 9 500 $ au 31 mars 1995, devant Terre-Neuve avec 9 100 $. À la même date, la dette par habitant de l'Ontario était de 8 200 $. Du 31 mars 1990 au 31 mars 1995, la dette du gouvernement du Québec par habitant a augmenté de 3 450 $.

C'est la quatrième plus forte augmentation à ce titre après l'Ontario (4 333 $), l'Alberta (4 050 $) et la Saskatchewan (3 820 $). La dette nette totale du gouvernement du Québec s'élève maintenant à 70 milliards.

Naturellement, les provinces qui ont fortement accru leur dette au cours des dernières années ont beaucoup augmenté le coût des intérêts à payer sur leur dette. Or, il s'agit là d'un coût incompressible.

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

NOMINATION

AVENTURE ÉLECTRONIQUE

Alain Kessous

Robert Fragman, président du conseil et chef de la direction, est heureux d'annoncer la nomination de Alain Kessous au poste de président et chef de l'exploitation d'Aventure Électronique inc.

M. Kessous, un des fondateurs d'Aventure, possède une vaste expérience dans le domaine du commerce au détail de produits électroniques.

En tant que vice-président exécutif et responsable du marketing depuis les débuts, il a largement contribué à la croissance dynamique et au succès de l'entreprise.

Fondée en 1989, Aventure Électronique, dont le siège social est à Ville d'Anjou, est le plus important détaillant en électronique au Québec et le deuxième en Ontario en termes de ventes - un réseau de 139 points de vente, boutiques et supermagasins.

CARTES D'AFFAIRES

SCRIBEC PHOTOCOPIE IMPRIMERIE
385-9400
Nous vous servirons avec empressement
45, rue Jarry Est Montréal

Venez rencontrer le nouveau membre du Quartette Infiniti.

Joignez-vous à nous le mardi 16 mai 1995 à 18 h pour la présentation officielle de la I30 1996 d'Infiniti et découvrez une voiture d'une classe à part offrant luxe, puissance et élégance à partir de seulement 38 000 $*.

Vous aurez la chance de gagner un voyage pour deux à La Nouvelle-Orléans, berceau du jazz. Les gagnants logeront à l'hôtel Le Méridien de La Nouvelle-Orléans.

Jazz et hors-d'oeuvres à compter de 18 h. Veuillez confirmer votre présence en réservant auprès du concessionnaire Infiniti de votre choix dans la liste figurant ci-dessous.

*P.D.S.F. pour une Infiniti I30 1996 au 4 avril 1995. Transport et préparation inclus. Taxes et immatriculation en sus. Voyez votre concessionnaire Infiniti pour tous les détails.

Le MÉRIDIEN 1 800 543-4300

La I30 est arrivée. 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

Projet de loi 90 sur le développement de la formation professionnelle

Louise Harel propose aux entreprises un libre marché de la formation

La ministre d'État à la **Concertation** et ministre de l'**Emploi**, **Louise Harel**, soutient avoir élaboré le projet de loi sur la formation professionnelle de manière à ce que l'entreprise dispose de toute la souplesse souhaitable dans le choix des moyens pour s'acquitter de l'obligation de consacrer au moins 1 % de sa masse salariale à la formation de son personnel.

« La loi permet un éventail très large de moyens pour y arriver. L'entreprise choisira ce qui lui conviendra en regard de son plan de formation. Ce sera un libre marché de la formation », a déclaré Louise Harel au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

Le projet de loi 90, *Loi favorisant le développement de la formation professionnelle*, impose à tous les employeurs du Québec l'obligation de dépenser chaque année au moins 1 % de leur masse salariale en formation du personnel, à défaut de quoi le fisc le réclamera et versera les sommes ainsi perçues dans un *Fonds national de formation professionnelle*. La gestion de ce fonds est confiée à la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** (SQDM).

Une taxe ?

Cet aspect coercitif de ce projet de loi a amené les gens d'affaires à identifier l'initiative gouvernementale comme une taxe supplémentaire sur la masse salariale.

Louise Harel s'en défend, plaidant au contraire que cette perception ne résiste pas à l'analyse du projet de loi. « Il y a dérapage. Je crois que l'essentiel de ce qui a été dit l'a été avant. Il était plus que temps que le projet de loi soit déposé pour que les entreprises voient vraiment ce dont il s'agit dans la réalité. Il y a de l'abus quand on en est à penser qu'une dépense au bénéfice du personnel devient un taxe ! »

La mise en oeuvre s'étale sur trois ans; à partir de janvier 1996, les 7 645 entreprises dont la masse salariale s'élève à 1 M$ ou plus y seront assujetties; l'année suivante, 15 913 autres entreprises (masse salariale de 500 000 $ et plus) suivront; en 1998, toutes les autres entreprises (masse salariale de plus de 250 000 $) devront s'y soumettre.

C'est la SQDM et non le ministère du **Revenu** qui déterminera par règlement l'admissibilité des dépenses et approuvera les plans de formation, y compris les plans faisant appel à la formation dite « sur le tas » en entreprise. « Nous avons voulu éviter l'erreur d'en faire une mesure fiscale. On a pris tous les moyens pour se mettre à l'abri du contrôle fiscal », assure Louise Harel.

Depuis cinq ans, les entreprises pouvaient se prévaloir d'un crédit d'impôt remboursable pour la formation. En 1994, 4 500 entreprises ont réclamé un crédit, ce qui représente à peine 2 % de toutes les entreprises québécoises. Le gouvernement en a conclu à l'insuffisance de l'effort des entreprises, insuffisance reconnue par le milieu lui-même maintes fois.

Louise Harel : « Je ne suis pas étonnée que les entreprises ne veuillent pas donner un chèque en blanc. Il faut distinguer entre l'intervention de l'État et la gestion par l'État. »

« Il y avait déjà un intérêt réel, mais cela n'aboutissait jamais, comme si les entreprises tournaient autour du pot même si elles savaient qu'elles ne pouvaient y échapper. »

Un petit effort

Le gouvernement québécois croit que les entreprises peuvent contribuer au moins 1 % de leur masse salariale sans pour autant aggraver leur situation fiscale ou compromettre leur situation concurrentielle.

Selon Louise Harel, si on compare la situation d'une PME québécoise à ses concurrentes des États-Unis ou de l'Ontario en tenant compte de toutes les variables, dont le coût des régimes privés d'assurance santé des entreprises américaines, l'entreprise québécoise jouit d'une fiscalité avantageuse.

Son bas taux d'imposition agit en contrepartie du fardeau des cotisations à l'assurance chômage et aux services de santé. En matière de santé et de sécurité du travail et de rentes, le régime québécois demeure le plus avantageux.

L'an dernier, les entreprises québécoises ont investi en équipement et en machinerie l'équivalent de 12 % de leur masse salariale. Un effort de 1 % ne lui apparaît donc pas déraisonnable.

Éducation et apprentissage

L'adoption de cette loi ouvre la porte toute grande à la reconnaissance formelle de la formation donnée dans les milieux de travail, hors du système éducatif, qui reste la mission fondamentale de la SQDM.

« Il est bien évident qu'il y a des failles dans le système d'éducation. Ce qui nous a menacé, c'est l'idée qu'il fallait hyperscolariser l'apprentissage des métiers. Nous sommes passés de l'apprentissage dans l'environnement de travail à celui de la polyvalente. Tout ne se joue pas à l'école. »

S'il ne fait aucun doute dans l'esprit de la ministre que le milieu scolaire et le milieu d'entreprise doivent se rapprocher et s'arrimer l'un à l'autre, elle n'en conclut pas que le système d'éducation doive assumer seul toute la formation professionnelle.

« C'est évident que ce projet est un pas en avant. Le pas suivant, ce sera le régime d'apprentissage. Ce changement, ce sera l'ouverture à l'entreprise, non seulement pour accueillir des stagiaires, mais aussi pour qu'il soit acquis qu'elle puisse elle aussi dispenser des compétences reconnues. Il faut passer de la reconnaissance des connaissances, à celle des compétences. »

Les entreprises font-elles les frais d'une querelle constitutionnelle sur la formation de la main-d'oeuvre qui perdure ?

Querelle constitutionnelle

« Dans un sens, c'est toute la société qui paie pour ce désaccord parce que l'absence d'intégration des programmes fait en sorte que les entreprises et les travailleurs cotisent 7,2 % à la caisse d'assurance chômage.

« Dans ce dispositif, c'est bien plus que 1 % que les entreprises paient pour l'intrusion du fédéral dans la formation de la main-d'oeuvre. »

Le gouvernement a aussi décidé d'assujettir les entreprises publiques et les administrations locales aux mêmes obligations que les entreprises privées. « C'est une façon de légitimer la mesure auprès de l'entreprise privée et de lui dire qu'elle n'est pas la seule », convient Louise Harel.

Mais, au-delà de l'égalité de traitement entre les deux secteurs, la ministre estime que l'employeur public doit aussi investir dans ses ressources humaines afin de faciliter les transitions et la polyvalence.

L'adoption du projet de loi est prévue avant les vacances d'été de manière à ce qu'il puisse entrer en vigueur dès janvier prochain. D'ici là, une commission parlementaire entendra plusieurs organismes intéressés.

« Je ne crois pas qu'il soit possible d'envisager une réforme parfaite », admet Louise Harel, encore disposée à recevoir des propositions d'amendements.

ALAIN DUHAMEL

Conçu pour abattre plus de travail dans moins d'espace.
Des plans pour plaire aux architectes!

Un copieur intermédiaire peut vous aider à réaliser vos projets... à condition bien sûr que ce soit le nouveau NP 6050 de Canon! Ce copieur surpasse les autres modèles de sa catégorie à tous les niveaux. Doté des perfectionnements techniques des modèles à tirage élevé, un bel avenir se dessine devant lui. Avec sa trieuse-agrafeuse de 20 casiers aussi efficace qu'un modèle à 40 casiers, son chargeur d'originaux recto verso automatique pouvant traiter jusqu'à 100 originaux et son incroyable capacité de 4 050 feuilles, le NP 6050 ne vous laissera pas en plan. Même s'il travaille gros, ce copieur sait se faire petit. Il permet en effet une utilisation rationnelle de l'espace... et de votre budget! Un copieur aussi bien conçu a vraiment sa place sous votre toit. Pour en savoir davantage sur le nouveau copieur NP 6050, veuillez communiquer avec votre dépositaire NP Canon ou composer le 1 800 387-1241, poste 25.

NP 6050 Canon

Pour des réponses à vos questions informatiques appellez-nous, vous verrez bien!

Internet - Programmation - Formation - Réseaux locaux

TRANSMAX inc. informatique

514 381 4344

Les employeurs dénoncent la lourdeur de la gestion de la future loi sur la formation

Au-delà du caractère coercitif du projet de loi sur le développement de la formation professionnelle qui les rebute tous, les employeurs du Québec craignent le développement d'un appareil bureaucratique lourd et incapable de s'adapter à la situation changeante des entreprises.

« C'est un mauvais projet qui ne dit pas aux entreprises ce qui les attend, affirme **Ghislain Dufour**, président du **Conseil du patronat du Québec** (CPQ). Tout est référé à la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** (SQDM). On vient de politiser la SQDM. »

Le CPQ et les autres associations d'employeurs qui ont réagi au projet de loi 90 entendent donc demander à la ministre **Louise Harel** d'amender le projet de loi de manière à préciser la définition de la formation.

Le conseil d'administration de la SQDM se compose de représentants syndicaux et patronaux et de représentants des milieux communautaires et de l'enseignement.

C'est donc à eux qu'il appartiendra de déterminer les règles d'admissibilité des dépenses des entreprises au titre de la formation et d'approuver les plans de formation, puisque le projet de loi confie ce pouvoir à la SQDM.

« Il va y avoir un va-et-vient administratif épouvantable, beaucoup de frais et des coûts supplémentaires dans les entreprises », affirme **Michel Audet**, président de la **Chambre de commerce du Québec**.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Ghislain Dufour : « Le patronat est d'accord pour faire plus de formation et 1 % ce n'est pas suffisant. Mais dans ce domaine, nous rejetons la coercition. »

Une taxe est une taxe

Malgré les précautions dans le choix des mots et des moyens annoncés dans le projet de loi, la contribution obligatoire équivalente à 1 % de la masse salariale demeure bel et bien, aux yeux de tous les patrons, une taxe supplémentaire.

« Il faut appeler les choses par leur nom : c'est une loi fiscale », affirme **Gérald Ponton**, président de l'**Association des manufacturiers du Québec** (AMQ). M. Ponton aurait aimé une révision de la fiscalité des entreprises de façon à neutraliser le coût de la nouvelle taxe.

Pour la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante** (FCEI), l'effet recherché ne sera pas atteint. « Les coûts d'embauche sont de plus en plus élevés, affirme son vice-président, Québec, **Pierre Cléroux**. Les entreprises vont réduire leur embauche. »

Michel Audet croit la mesure inutile.

« Il est évident que les entreprises ne comptabilisent pas toutes leurs dépenses de formation. L'an prochain, comme par hasard, elles le feront. Alors ce ne sera pas la réalité qui aura changé, mais la façon de la comptabiliser. »

Les entreprises paient déjà une cotisation de 4 % à la caisse d'assurance chômage dont une partie sert aux programmes de formation à l'employabilité; la nouvelle taxe québécoise représente donc une double taxation. « Nous faisons les frais de la mésentente entre Québec et Ottawa », ajoute Gérald Ponton.

Assouplissements

Les porte-parole des associations d'employeurs reconnaissent au projet de loi le mérite de contenir plusieurs assouplissements par rapport aux intentions énoncées par le **Parti québécois** en campagne électorale.

La reconnaissance de la formation dite « sur le tas » en entreprise constitue un progrès certain même si l'obligation de dresser un plan de formation, de le faire approuver par un comité d'entreprise et par la SQDM imposera à plusieurs entreprises de petite et de moyenne taille un fardeau administratif dont elles se passeraient volontiers. Plusieurs auront la tentation de payer plutôt que consacrer temps et ressources à une démarche auprès de la SQDM.

Le CPQ a la conviction que le gouvernement obtiendrait un meilleur résultat par une politique incitative et des campagnes de promotion auprès des entreprises afin de les sensibiliser à l'importance et aux retombées de la formation.

Réactions syndicales

L'opposition des milieux patronaux au projet de loi 90 soulève à son tour la réprobation des centrales syndicales.

« Les associations patronales mènent une bataille d'arrière garde en s'y opposant, affirme **Henri Massé**, secrétaire général de la **FTQ**. Le patronat doit maintenant ajuster sa pratique avec ses beaux discours ».

Pour la présidente de la **CEQ**, **Lorraine Pagé**, le gouvernement a déjà fait trop de compromis.

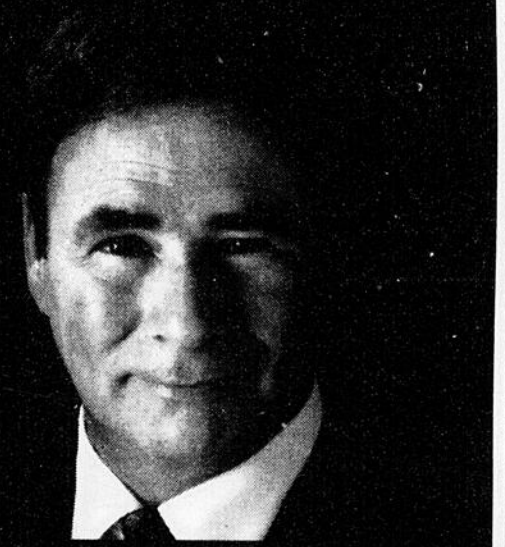
« Que les organisations patronales continuent de pousser des hauts cris face à ce projet de loi somme toute assez timide manifeste tout simplement un refus obstiné des entreprises d'assumer leurs responsabilités en formation professionnelle. »

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

LE RÉDACTEUR DE PLANS D'ENTREPRISE
EZ-WRITE
« S'écrit tout seul ! »
SUR VOTRE TRAITEMENT DE TEXTE PC OU MAC
Seulement 99,95 $
PLAN DE COMMUNICATION INCLUS
Le tour de l'entreprise en un tour de main
Des textes, des tableaux, des stratégies...
de gestion, de financement, de marketing...
pour vos produits, vos services, vos marchés...
COMMANDEZ AU
(514) 762-3212 • 1 800 363-9939

«AUGMENTEZ VOS VENTES»
Roger St-Hilaire

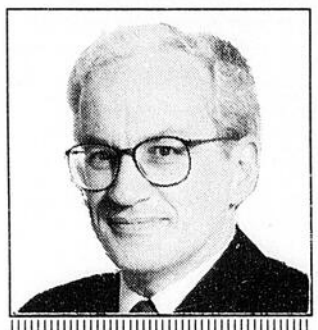


Faites comme 55 000 personnes depuis 22 ans
Séminaire de vente stratégique MD
Apprenez comment
✓ conclure vos ventes
✓ répondre aux objections
✓ planifier vos entrevues de vente
✓ communiquer avec vos clients
✓ prospecter
✓ justifier vos prix
✓ profiter davantage de votre temps de vente
✓ développer une argumentation convaincante
✓ vendre votre personnalité
✓ maintenir votre motivation
Inscrivez-vous maintenant!
Les places sont limitées
Montréal 15-16 mai - 15-16 juin
Québec 18-19 mai - 12-13 juin
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

Attention: fournisseurs canadiens
SOURCE CANADA
CANADIAN TIRE
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.

ÉDITORIAL

Combien de lits d'hôpitaux pour Les Nordiques ?



JEAN-PAUL GAGNÉ

Après 23 ans de présence à Winnipeg, les **Jets** seront vendus à des investisseurs américains. Selon des économistes du Manitoba, il en aurait coûté 131 M$ en subventions de toutes sortes et en garanties de prêts pour garder le club de hockey dans la capitale manitobaine. La sagesse l'a emporté.

Les Nordiques en demandent encore plus aux contribuables du Québec : un amphithéâtre de 120 M$, dans lequel le club ne paierait pas de loyer, et un casino permanent, dont les revenus serviraient en priorité à absorber les pertes du club. « Des demandes ahurissantes », a commenté avec raison le premier ministre **Jacques Parizeau**.

Pour le moment, les propriétaires des Nordiques ont le gros bout du bâton, car ils négocient avec un gouvernement dont la grande priorité est de gagner des votes référendaires. Or, Les Nordiques ont beaucoup de partisans. Qui plus est, ils logent dans la capitale de la future république dont rêve le gouvernement.

Voilà pourquoi, malgré la rebuffade que vient de lui servir le président des Nordiques, **Marcel Aubut**, le gouvernement travaille sur une « proposition impossible à refuser par Les Nordiques », selon l'expression du député de Limoilou, **Michel Rivard**.

Québec a d'abord offert d'acquérir un intérêt dans le club de hockey en échange de l'absorption par Québec de 70 % des pertes du club pendant deux ans, le temps que Les Nordiques démontrent qu'ils peuvent contrôler leurs dépenses et qu'ils puissent vendre la plupart des loges corporatives dont serait doté le futur amphithéâtre.

Le point clé de cette offre est la période de deux ans.

Une fois passée l'échéance référendaire, la preuve aura été faite qu'il n'y a pas de marché pour 100 loges à 100 000 $ par année à Québec et que le contrôle de la masse salariale des Nordiques était un rêve en couleur. Malgré l'excellence de son équipe, le club ne parvient que très rarement à remplir le Colisée, qui compte pourtant 5 000 sièges de moins que l'amphithéâtre projeté.

Il saute aux yeux que, sans une contribution massive des contribuables, Les Nordiques n'ont pas plus d'avenir à Québec que les Jets n'en avaient à Winnipeg.

Le sort de ces entreprises a été scellé le jour où la **Ligne Nationale de Hockey** s'est écrasée devant le puissant syndicat des joueurs dans sa tentative de plafonner la masse salariale des équipes. Sans un tel contrôle, les petits marchés n'ont aucune chance de conserver une équipe de la LNH, à moins, bien entendu, que les contribuables ne soient prêts à subventionner les propriétaires et les joueurs.

En demandant au gouvernement de prendre tous les risques du maintien des Nordiques à Québec, les propriétaires sont cohérents.

Si le bon peuple veut s'amuser, c'est à lui qu'il incombe maintenant de payer, car, avec l'explosion à venir de la masse salariale des joueurs, les propriétaires ne peuvent plus espérer voir s'accroître la valeur de leur investissement.

Maintenant que le sort de l'équipe est entre les mains des contribuables, c'est le prince, finalement, qui décidera si son peuple l'aimera plus en conservant à Québec ce jouet pour millionnaires ou s'il l'aimera plus en gardant ouverts quelques lits d'hôpitaux de plus.

Face aux demandes des Nordiques, les retombées économiques nettes de la présence des Nordiques à Québec ne font pas le poids. Il y a sans doute assez peu de touristes de l'extérieur qui viennent dépenser de l'argent au Québec à cause de la présence des Nordiques à Québec.

En outre, il est probable que l'argent que les partisans des Nordiques dépensent au Colisée serait dépensé de toute façon dans d'autres activités au Québec.

Certes, Les Nordiques font parler de Québec aux États-Unis, mais cela ne vaut pas les 100 $ et plus qu'ils demandent aux contribuables.

Que Québec utilise les impôts, une loterie ou un casino pour subventionner Les Nordiques importe peu.

Une telle aventure restera une mauvaise affaire pour les contribuables.

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***
Abonnement: *(514) 392-2010*
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.*

The Audit Bureau — 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.

Désourdy construira un hôpital de 630 lits en Russie

La société **Désourdy 1949**, de Saint-Hubert, construira un centre oncologique de 630 lits dans la ville de Samara, en Russie, au coût de 150 M$ US.

« C'est un contrat clés en main, a confirmé aux AFFAIRES le président de la société, **Gérald Désourdy**, pour qui ce marché marque une première incursion dans cette partie du monde. Il s'agit de construire un hôpital ultra-moderne selon les normes nord-américaines. »

Jacques Sainte-Marie, directeur de l'exploitation chez DESAM, et Me Serge Lalonde, directeur des affaires internationales de Désourdy 1949, veilleront à la mise en oeuvre du projet de centre oncologique et au développement des affaires en Russie. À l'arrière-plan, l'esquisse du centre oncologique, dont les travaux de construction commencent ces jours-ci.

Samara, connue sous le régime communiste sous le nom de Kouibychev, est la capitale de la région du même nom et une ville industrielle d'environ 1,3 M d'habitants. Elle est située sur les rives de la Volga, à plus de 850 kilomètres à l'est de Moscou.

Désourdy, une des très rares sociétés d'entreprise générale canadiennes à oeuvrer à l'extérieur du pays, a pris pied dans cette région et espère décrocher d'autres marchés importants.

En effet, le gouvernement régional de Samara a lancé une campagne de construction d'équipements publics évaluée à 450 M$ US comprenant, outre le centre oncologique, la construction d'une aérogare, de pistes d'atterrissage et de routes.

L'entreprise québécoise et le gouvernement régional ont constitué, en parts égales, une entreprise russe, **DESAM**, qui a obtenu la maîtrise d'oeuvre de ce projet et qui jouera un rôle déterminant dans la mise en oeuvre du programme d'investissements publics.

DESAM a confié le mandat de coordination des services professionnels à un architecte lavallois, **Claude Boucher**, de la firme **Claude Boucher et Associés**.

Défi colossal

« C'est un défi énorme », a dit Claude Boucher, qui s'est mis à l'apprentissage du russe puisque, selon le contrat, les deux langues officielles de ce marché sont le français et le russe. Il a, de plus, obtenu sa licence de pratique en architecture en Russie.

Le défi est non seulement culturel, mais il est aussi professionnel et technique. « Tout notre projet s'inscrit dans une démarche d'apprentissage du marché libre et du système des soumissions publiques. Au début, il a fallu chercher un mot dans la langue russe pour traduire appel d'offres parce qu'il n'y en avait pas. »

Méthodes de construction

De plus, les Russes s'initieront aux méthodes de construction canadiennes. « Là-bas, la construction se fait selon des méthodes que nous utilisions autrefois. Il faut changer leurs méthodes, qui sont très longues. Pour un projet comme celui-là, selon leurs méthodes, il faudrait environ huit ans. En utilisant de nouvelles méthodes et de nouveaux matériaux, on peut démontrer que ce projet se réalisera en trois ans. »

DESAM doit livrer le centre oncologique, un bâtiment de près de 70 000 m², en mai 1998.

« DESAM a établi une structure organisationnelle pour le transfert technologique pendant les travaux. Pour chaque Québécois, il y aura un confrère russe », a dit Claude Boucher, en rappelant que les Montréalais avaient agi de la même manière avec leurs interlocuteurs français lors de la construction du métro, dans les années 1960.

Un marché de cette importance permet d'employer une centaine de personnes dans les bureaux de professionnels de la région de Montréal et ouvre la voie à d'éventuelles ententes de coopération entre les hôpitaux québécois et russes.

Les principaux bureaux de professionnels associés à ce projet sont le consortium **Boucher, Lemay et Associés**, en architecture, **Dupras, Ledoux et Associés**, en mécanique et électricité, et un consortium formé de **Caza, Laflamme et Associés** et des **Consultants Géniplus**, en structure.

Une première délégation d'une dizaine de personnes a quitté Montréal la semaine dernière pour aller ouvrir le chantier à Samara. Pendant la durée du chantier, une quarantaine de professionnels québécois séjourneront en même temps en Russie.

Sur place, le chantier devrait employer près de 1 000 personnes. « Ce qui a fait notre force, croit Gérald Désourdy, c'est d'avoir intégré toutes les disciplines sous un même toit. »

ALAIN DUHAMEL

LA CITATION DE LA SEMAINE

« On réduit le financement des organismes communautaires et on leur dit de se prendre en main. On procède à des compressions dans les hôpitaux. Mais le gouvernement se dit prêt à aider une entreprise qui roule sur des millions et qui paie ses joueurs une fortune. Et pour arriver à cette fin, il éliminerait quelques centaines d'emplois dans Charlevoix (au casino). Vraiment, c'est un non-sens. »

Jean-Paul L'Allier, maire de Québec, au sujet du sauvetage possible des Nordiques de Québec.

FORGESTIK Inc.
FORMATION INFORMATIQUE
DÉVELOPPEMENT WINDOWS
Microsoft SOLUTION PROVIDER
Spécialistes en
Ms Access et Visual Basic
Montréal : 514.844.2729
Québec : 418.622.8600
Extérieur : 1.800.714.2729

Bonneville se crée de nouvelles ouvertures.

(Et c'est un peu grâce à nous.)

Quand la plus importante entreprise de portes et fenêtres au Canada a décidé de relancer ses ventes, c'est à Saine Marketing qu'on a fait appel. Nos experts ont parcouru le Québec et l'Ontario pour bien identifier les besoins des consommateurs, des constructeurs et des détaillants. Puis, ils ont aidé à réinventer l'entreprise avec une structure de prix plus concurrentielle, un système de R&D amélioré et un service après-vente davantage proactif. En un an, les ventes ont franchi un seuil important, passant de 36 à 46 millions $.

Saine Marketing réinvente l'entreprise

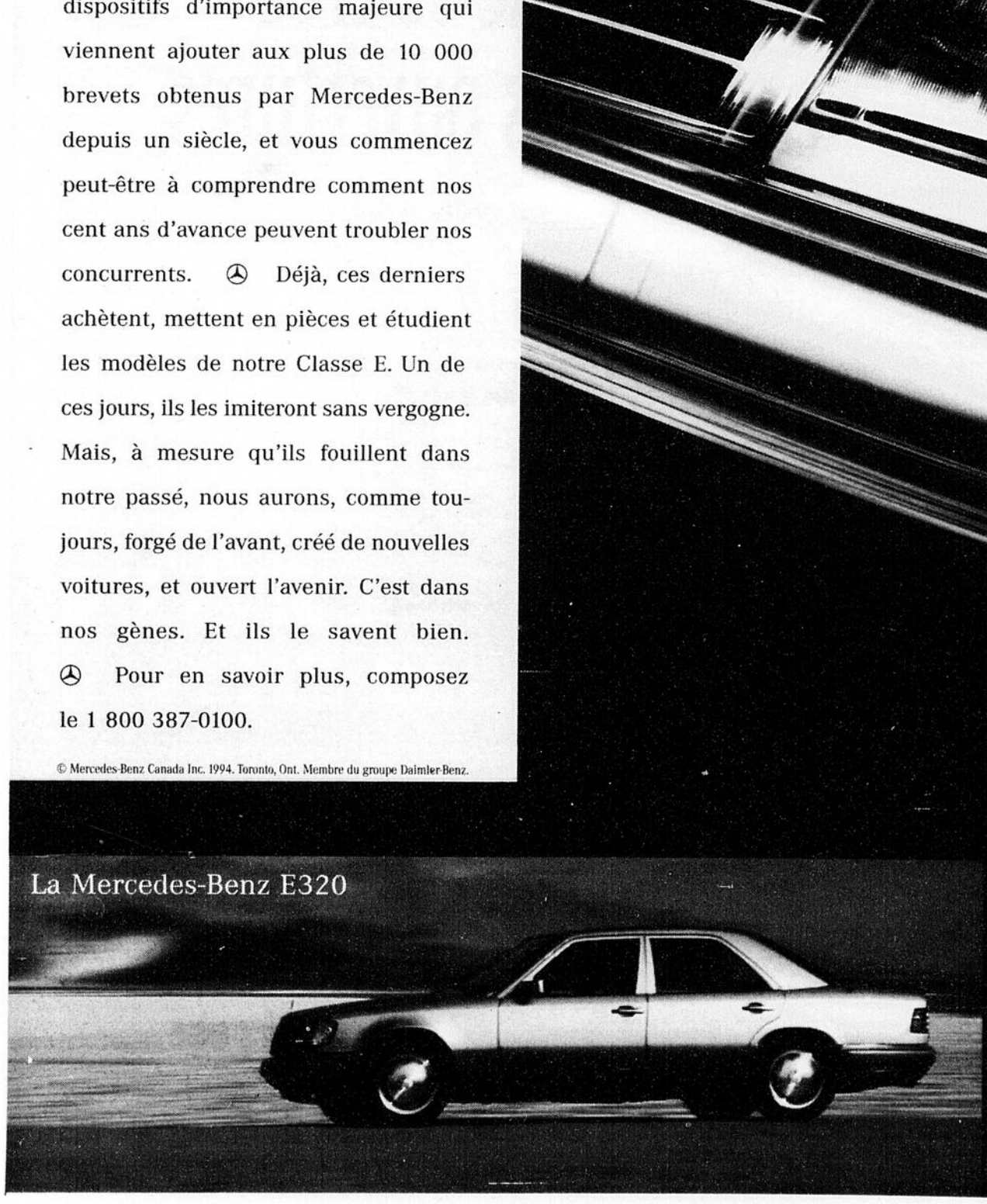
saine MARKETING

1600, boul. René-Lévesque Ouest, 16e étage, Montréal H3H 1P9 téléphone: (514) 931-8256

NOUS AVONS APPRIS À NOS CONCURRENTS TOUT CE QU'ILS SAVENT. MAIS NOUS NE LEUR AVONS PAS APPRIS TOUT CE QUE NOUS SAVONS.

L'obsession, cela ne s'apprend pas. Et, depuis plus de 100 ans, Mercedes-Benz a comme idée fixe de construire les automobiles les plus perfectionnées au monde. Depuis plus de cent ans, notre exquise obsession a conduit les autres constructeurs automobiles de frustration en frustration. ✇ Prenez la Classe E 1995, par exemple – autre sujet de tracas. Pensez aussi aux dispositifs d'importance majeure qui viennent ajouter aux plus de 10 000 brevets obtenus par Mercedes-Benz depuis un siècle, et vous commencez peut-être à comprendre comment nos cent ans d'avance peuvent troubler nos concurrents. ✇ Déjà, ces derniers achètent, mettent en pièces et étudient les modèles de notre Classe E. Un de ces jours, ils les imiteront sans vergogne. Mais, à mesure qu'ils fouillent dans notre passé, nous aurons, comme toujours, forgé de l'avant, créé de nouvelles voitures, et ouvert l'avenir. C'est dans nos gènes. Et ils le savent bien. ✇ Pour en savoir plus, composez le 1 800 387-0100.

© Mercedes-Benz Canada Inc. 1994. Toronto, Ont. Membre du groupe Daimler-Benz.



La Classe E
À partir de 55 995 $

Pas d'association de Loto-Québec avec les hippodromes

Les hippodromes québécois sont au bord de la faillite

Les parieurs et les joueurs ont continué à bouder les hippodromes québécois. L'an dernier, trois des quatre hippodromes ont terminé leur exercice financier avec un déficit d'exploitation. Cette année, aucun d'entre eux ne fera ses frais si une action radicale n'est pas entreprise.

Face à ce constat désolant, les ministres de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** du Québec (MAPAQ), **Marcel Landry**, et des **Finances, Jean Campeau**, ont confié à un comité de travail interne un mandat d'urgence, dont le rapport, produit à la mi-mars, fait l'objet d'une consultation ces jours-ci dans les milieux hippiques.

Le comité était composé de **Marcel Leblanc**, sous-ministre associé aux Finances, **André Saint-Jean**, sous-ministre adjoint au MAPAQ, et **Michel Crête**, président-directeur général de **Loto-Québec**.

Depuis, Michel Crête s'en est retiré puisque l'hypothèse d'une association d'affaires entre le monde des courses et Loto-Québec, envisagée à un certain moment, n'a pas été retenue parce que jugée « non intéressante ».

Déficits annuels

L'**Hippodrome Blue Bonnets**, devenu, il y a quelques semaines, l'**Hippodrome de Montréal inc.**, reste, et de loin, le plus préoccupant. Depuis le début de l'année, il survit grâce à une garantie de prêt du gouvernement québécois pouvant aller jusqu'à 5 M$. Il a terminé l'année avec un déficit d'exploitation de 4,8 M$.

Dans l'hypothèse où le niveau de pari mutuel se maintient, on prévoit, cette année, un déficit d'au moins 300 000 $ et de 400 000$ l'année suivante. Or, depuis le début de l'année, les paris à la piste ont diminué de quelque 20 %. Ces données ne tiennent pas compte du revenu des salons de paris hors pistes, les franchises *hippoclubs*, dont l'expérience, quoique prometteuse, est trop récente.

L'**Hippodrome de Trois-Rivières**, dont les installations ont brûlé l'an dernier, a terminé son exercice avec un déficit de 330 000 $ en tenant compte du fait qu'il n'a aucun loyer, ni aucune taxe municipale à payer puisqu'il appartient à la municipalité. On s'attend à des pertes cette année.

L'hippodrome **Connaught**, d'Aylmer, en Outaouais, a fait un déficit de 53 000 $. L'hippodrome, qui appartient à une famille, ne survivra probablement pas à l'ouverture du casino de Hull.

L'**Hippodrome de Québec** a fait un modeste bénéfice de 17 000 $ l'an dernier. Il prévoit des pertes de 60 000 $ cette année et de 339 000 $ l'an prochain. L'hippodrome appartient à la Ville de Québec et ne paie aucun loyer ni taxe municipale.

Chute des revenus

En 1994, 1,3 M de parieurs ont misé 226 M$ dans les courses de chevaux au Québec. Entre 1980 et 1994, le volume annuel des paris a diminué de 35 % et l'assistance aux programmes de course a baissé de 64 %. Depuis 1990, les revenus de la taxe sur les paris mutuels perçue par le gouvernement n'ont pas cessé de diminuer : ils sont passés de 20,9 M$, en 1990, à 16,2 M$, l'an dernier.

Sur cette dernière somme, le gouvernement a retourné 11,3 M$ à la **Société de promotion de l'industrie des courses de chevaux** (SPICC), 2 M$ à la **Régie des alcools, des courses et des jeux du Québec** (RACJ) et a conservé des gains nets de 2,8 M$.

La principale proposition du gouvernement vise à favoriser le plus possible la prise en charge de l'activité par l'industrie elle-même. Il suggère, à cette fin, une série de mesures financières et administratives et entend se retirer graduellement du secteur.

Parmi les mesures à caractère financier, Québec envisage de remettre tous ses gains à l'industrie en les versant dans un fonds de développement pour la promotion et les investissements.

Il entend aussi interpeller la Ville de Montréal, propriétaire de l'hippodrome, qui perçoit 4,2 M$ en loyer et en taxes municipales, afin de vérifier son intérêt véritable. Le gouvernement n'exclut ni une renégociation à la baisse et une extension au-delà des neuf années qui restent au bail, ni la vente. Le MAPAQ est bien conscient que la Ville de Montréal perçoit plus d'argent que les gains nets que retire le gouvernement.

Parmi les mesures de nature administrative envisagées, le gouvernement propose d'amender la loi sur la SPICC pour rééquilibrer son conseil d'administration, la faire passer sous l'autorité de la RACJ et lui interdire formellement le droit d'acquérir des hippodromes.

L'Hippodrome de Montréal, actuellement administré par la SPICC, redeviendrait une société privée autonome selon des modalités de cession à définir.

L'industrie des courses de chevaux, qui n'a jamais été en mesure de faire l'unité, a demandé un peu de temps au gouvernement et constitué un comité de négociations.

« Nous voulons préparer une réponse réfléchie et qui va nous permettre de reprendre notre vitesse de croisière », a déclaré **Guy Brissette**, directeur de l'**Association trot et amble du Québec** (ATAQ).

L'industrie des courses de chevaux procure près de 3 000 emplois équivalents temps plein et un revenu à quelque 912 éleveurs.

ALAIN DUHAMEL

AVIS DE NOMINATION

SANI MOBILE

M. Clément Boucher

M. Louis Larivière, président de Groupe Sani Mobile inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Clément Boucher au poste de vice-président directeur général de Groupe Sani Mobile inc.

Diplômé de l'Université Laval à Québec en 1980, M. Boucher oeuvre depuis quinze ans au sein de l'entreprise où il a occupé successivement les postes de contrôleur et de vice-président Finances.

Grâce à ses connaissances et à son expérience, M. Boucher veillera au maintien d'une saine gestion tout en assurant la croissance de l'entreprise.

Les *solutions* aussi !

Tous les jours, nos conseillers font face à vos besoins. Tous les jours, des ressources compétentes vous appuient dans vos projets et développent des solutions qui vont bien au-delà du financement.

- **Gestion de trésorerie • Placement • Financement**
- **Services nationaux et internationaux • Assurances**
- **Services fiduciaires • Valeurs mobilières**

Des solutions pratiques

L'éclosion de produits et services aussi performants que le **service informatisé de gestion de trésorerie**, le **REER collectif**, **les services de paie Desjardins** et les **cartes *Affaires* Desjardins** a fait que Desjardins et ses filiales offrent à même les caisses Desjardins, une gamme de services adaptée aux exigences des entreprises.

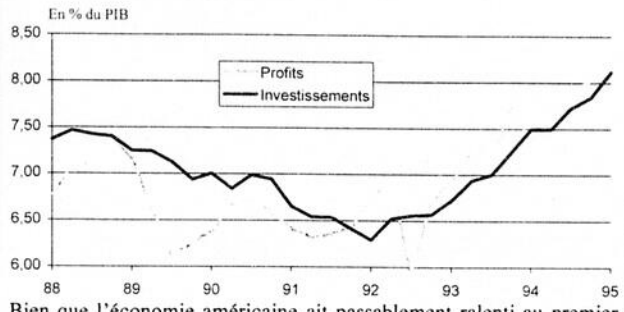
Le succès en affaires, c'est aussi avoir accès à une puissante institution financière.

SERVICES AUX ENTREPRISES
Desjardins

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

INVESTISSEMENTS EN BIENS D'ÉQUIPEMENT ET PROFITS DES ENTREPRISES - ÉTATS-UNIS

BANQUE NATIONALE



Bien que l'économie américaine ait passablement ralenti au premier trimestre, les entreprises aux États-Unis continuent d'acheter massivement des biens d'équipement. Cette situation s'explique principalement par l'importance des profits enregistrés par les compagnies américaines. En pourcentage du produit intérieur brut (PIB), les profits avant impôt sont à leur plus haut niveau depuis les 14 dernières années.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en % Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
Ventes au détail	mars		0,2	- 1,0	6,9
Nouv. commandes	fév.		- 0,2	0,7	10,9
Commandes en carnet	fév.		0,4	0,9	- 0,5
Mises en chantier (000)	mars		1,211	1,315	1,430
Production industrielle	mars		- 0,3	0,1	6,4
Balance commerciale (M$)	fév.		- 13 250	- 15 900	- 157,3
Prix à la consommation	mars		0,2	0,3	2,7
Prix à la production	mars		0,0	0,3	1,0
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	mars		5,5	5,4	5,8
Revenu personnel	fév.		- 1,1	1,4	3,1
Indicateur avancé US	fév.		- 0,2	0,0	3,0

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	fév.	-0,2	0,3	6,2
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	0,5	0,6	7,7
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	fév.	- 0,5	- 0,1	6,7
Ventes de voitures (000)	fév.	- 1,2	- 0,2	13,0
2. Livraisons manufacturières	fév.	- 1,3	3,0	15,9
Nouvelles commandes	fév.	- 1,0	1,4	16,1
dont : biens durables	fév.	- 0,2	1,1	20,8
3. Inventaires manuf. (M$)	fév.	1,6	1,7	8,3
Ratio stocks/expéditions	fév.	1,27	1,23	1,29
4. Mises en chantier (000)	mars	110	135	148
- Québec	janv.	23,4	23,4	26,8
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	fév.	- 0,1	0,1	4,5
Production industrielle	fév.	- 0,5	0,7	7,3
dont : manufacturière	fév.	- 0,3	0,7	8,2
Construction	fév.	0,8	0,3	7,4
Services	fév.	- 0,1	- 0,1	3,3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	fév.	- 4,3	6,2	25,9
Importations de marchandises	fév.	- 5,0	5,4	20,9
Balance commerciale (M$)	fév.	2 382,8	2 098,1	18 713,5
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	mars	0,2	0,5	0,4
Prix industriels [4]	fév.	0,2	2,0	6,7

MARCHÉ DU TRAVAIL

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

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

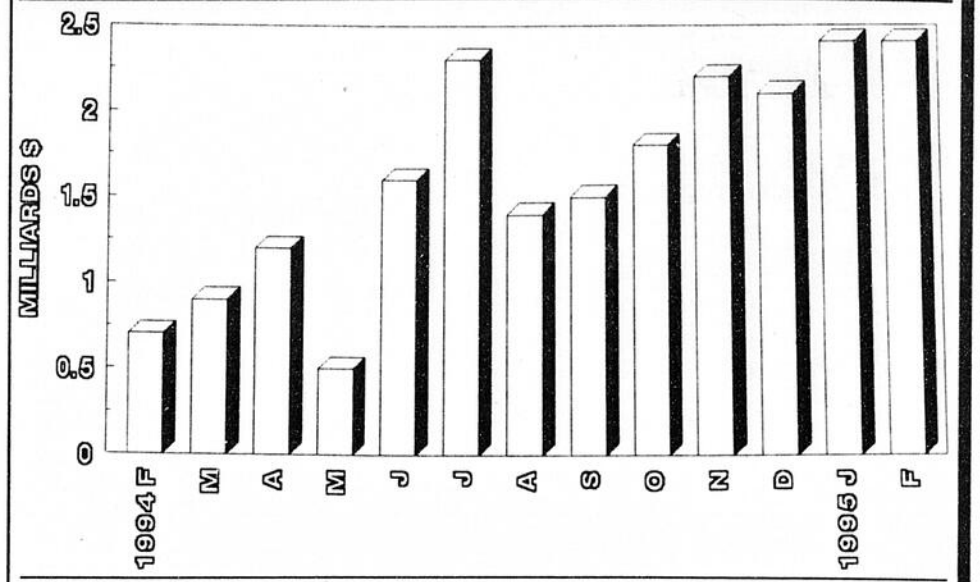
		Variation (base annuelle) Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1994
PIB CANADA †	IV-94		5,9	5,6	4,5
Investissements †	IV-94		10,3	10,0	7,1
Revenu personnel disponible †	IV-94		1,7	- 1,6	1,3
Profits des entreprises ‡	IV-94		48,0	41,6	41,4
% d'utilisation des capacités industri.	IV-94		84,8	83,9	82,9
PNB ÉTATS-UNIS ‡	I-95		2,8	5,1	4,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Les exportations demeurent le moteur de l'économie canadienne

ÉVOLUTION DE LA BALANCE COMMERCIALE CANADIENNE



Graphique : Raymond Théoret

On connaît bien l'adage économique qui veut que quand la construction va, tout va. Cependant, au cours de la présente reprise économique, la construction résidentielle a atteint des records de faiblesse.

Ce secteur était des plus déprimés au Québec le mois dernier. Il semble donc que la construction ne joue plus son rôle traditionnel de locomotive.

C'est plutôt le secteur extérieur qui a tenu le haut du pavé au cours de l'actuelle reprise. Les exportations ont pratiquement explosé. À preuve, de février 1994 à février 1995, la dernière donnée disponible, elles ont crû au rythme annuel de 37 % !

Cette évolution très favorable de nos exportations a donné des ailes à notre balance commerciale, soit la différence entre nos exportations et nos importations de marchandises, qui atteignait un record de 2,41 milliards de dollars le mois dernier.

Certes, dans un contexte de ralentissement économique de l'autre côté de la frontière, il ne faut pas s'attendre à toucher d'autres records au cours des prochains mois. Toutefois, on peut espérer une bonne performance du Canada au plan de ses comptes extérieurs dans un avenir rapproché.

Balance commerciale sur une pente ascendante

Depuis août 1994, la balance commerciale canadienne s'est inscrite sur une pente nettement ascendante. Cette bonne tendance émane de la dépréciation marquée de notre dollar, qui s'est produite auparavant, mais aussi de la vigueur de l'économie américaine. En effet, 80 % de nos exportations sont dirigées vers les États-Unis. Notre dépendance vis-à-vis de la conjoncture de ce pays est donc fort importante.

En février dernier, notre balance commerciale touchait un nouveau record et ce, en dépit d'une baisse de nos exportations. En effet, comme nos importations ont diminué davantage au cours de ce mois, il en est résulté une hausse de notre balance commerciale.

Ce sont surtout nos ventes d'autos aux États-Unis qui ont été responsables de la moindre vigueur de nos exportations en février dernier. On note également une baisse au chapitre de nos exportations de biens de consommation et de machinerie.

La construction résidentielle tourne également moins rondement aux États-Unis. Nos exportations de produits forestiers vers ce pays ont par conséquent fait machine arrière en février.

Facteurs favorables

La tendance à la baisse du taux de change du dollar canadien vis-à-vis du dollar américain ces dernières années favorisera le maintien d'importantes ventes de biens par le Canada aux États-Unis durant les prochains trimestres.

Dans le sillage du dollar américain, le dollar canadien s'est beaucoup déprécié ces derniers mois en regard des principales devises européennes et du yen japonais. Nos exportations vers ces pays devraient grandement en bénéficier puisque la dépréciation marquée de notre monnaie les a rendues moins onéreuses.

Le secteur des services au sein de nos comptes extérieurs, notre balance des paiements dans le jargon des économistes, contribuera également à un redressement du solde de notre compte courant, soit l'écart entre nos exportations et nos importations de biens et de services.

Voyages des Canadiens à l'étranger

En effet, les voyages des Canadiens à l'étranger sont fortement pénalisés par l'augmentation récente très marquée des prix des devises étrangères, notamment les devises européennes et japonaise. Il en coûte aussi très cher pour les Canadiens de voyager aux États-Unis. Les Canadiens devront se serrer la ceinture et visiter davantage leur pays.

Pour les étrangers, la situation est évidemment opposée. Il leur en coûte en effet beaucoup moins cher d'effectuer une randonnée au Canada. Notre solde au compte des voyages devrait donc s'améliorer grandement à l'intérieur de notre balance des paiements.

Comptes extérieurs

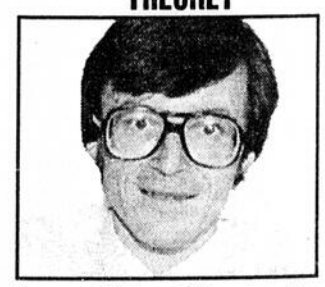
Nos comptes extérieurs s'améliorent, certes, mais cela s'effectue sur toile de fond d'un appauvrissement des Canadiens.

En effet, les prix de nos achats de biens et services (voyages) à l'étranger se sont enflés récemment, dans la foulée de la forte dépréciation du dollar canadien.

Nous avons vécu pendant plusieurs années au-delà de nos moyens. Nous nous sommes endettés à plein. Nous devons maintenant en subir les conséquences.

La saison des chants est terminée pour les cigales. Elles doivent maintenant endurer la bise venue.

RAYMOND THÉORET



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

VOUS RECHERCHEZ
Une occasion d'affaires ?

Vous avez de 50 000 $ à 500 000 $ ou plus à investir dans une entreprise de fabrication, distribution ou service contre une participation au capital-actions et un rôle actif dans l'entreprise ?

- Inscrivez-vous à notre service de liaison financière
- SERVICE PERSONNALISÉ
- Frais d'inscription
- Offert dans la région de Montréal et un rayon de 100 km.

BFD FBDB
Banque fédérale de développement
Federal Business Development Bank

Appelez: Marcel Parisien - **(514) 496-7966**

ENTREPRISE

EDOUARD-MONTPETIT : UN CÉGEP ENTREPRENEURIAL
Déjà autofinancé à 25 %, le Cégep Edouard-Montpetit pourrait aller encore plus loin **pp. 12-13**

LES PROFESSIONNELS AUSSI DOIVENT S'ADAPTER AU MARCHÉ
Décloisonnement et développement des habiletés doivent devenir des mots d'ordre des professionnels **p. 20**

InterNet
Training Group inc.
514-695-7880
1868, boul. des Sources, bureau 320, Pointe-Claire
Télec.: 514-695-0199
Certification Novell depuis 1989
Novell Authorized Education Center
Découvrez les avantages de la formation certifiée.
Devenez un spécialiste **Novell certifié**

LES AFFAIRES

Skyservice/Services aériens FBO prend de l'altitude à plein gaz

La façon dont grandit **Skyservice/Services aériens FBO** semble s'inspirer des attributs du jet *Lear 35*, que le président de l'entreprise, **Russell Payson**, pilote à l'occasion : agilité, flexibilité et fiabilité.

Il y a moins de deux ans, l'entreprise était centrée à Dorval, comme fournisseur de services complets aux avions d'affaires et comme transporteur ambulancier aérien.

Skyservice a maintenant un centre de service à l'aéroport de Toronto; elle prépare sa deuxième saison comme transporteur par vols nolisés avec des moyen-porteurs; et elle agrandit la clientèle internationale de ses avions ambulanciers *Lifeguard*.

En deux ans, cette expansion a requis quelque 10 M$ en investissement. Le personnel régulier et occasionnel a dû être doublé autour de 225 personnes. Quant au chiffre d'affaires, il a été propulsé au-dessus des 20 M$.

Peu connue hors du milieu de l'aviation, Skyservice a été fondée en 1986 par Russell Payson, un ingénieur, pilote et MBA, et un avocat de Québec, **Owen Carter**. Un troisième associé s'est joint à eux quelques mois plus tard. Il s'agit de **Francis Lessard**, un spécialiste de l'entretien d'avion qui, comme M. Payson, avait travaillé chez **Innotech Aviation**, un autre fournisseur de l'aviation d'affaires à Dorval.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

L. Russell Payson, président (à droite), et Francis Lessard, vice-président, de Skyservice/Services aériens FBO : une stratégie d'entreprise axée sur le créneau des services spécialisés et très fiables.

1989

Le premier bond de croissance de Skyservice est survenu à sa troisième année d'exploitation. En 1989, les difficultés du transporteur régional **Intair**, devenu depuis **Inter Canadien**, lui a fourni l'occasion d'acquérir trois avions d'affaires pour sa propre exploitation.

C'est ainsi que Skyservice est entrée dans le service d'ambulance aérienne, principalement vers les régions éloignées du Québec. Deux ans plus tard, en 1991, cette division grandit d'un cran avec l'acquisition d'une entreprise spécialisée dans les soins médicaux mobiles et de haut niveau, **Osmoco**.

Lifeguard s'est alors orientée vers le transport aérien de patients en soins intensifs et en soins périnataux de pointe. Cette spécialisation lui a permis de s'établir comme fournisseur de haut niveau au Canada, surtout auprès des assureurs pour le rapatriement de leurs clients.

« La flexibilité et la qualité d'un service ambulancier aérien sont les facteurs les plus importants, au-delà d'un coût concurrentiel. C'est justement ce que fait très bien Skyservice et c'est pourquoi nous faisons surtout affaire avec eux », a affirmé **Louise Des Ormeaux**, vice-présidente, assistance et assurance voyage, à la compagnie d'assurance **Croix Bleue**. Cet assureur effectue une centaine de rapatriements d'urgence par année pour ses assurés.

Depuis peu, la division Lifeguard de Skyservice recrute près du quart de sa clientèle à l'étranger, jusqu'en Europe. Russel Payson souhaite doubler cette proportion à moyen terme.

Lifeguard a 16 employés à sa base principale de Montréal et à ses bureaux satellites de Toronto et de Fort Lauderdale, en Floride. Elle a des ententes avec l'*Hôpital général de Montréal* et l'*Hôpital pour enfants de Montréal*, ainsi qu'avec l'*Hôpital Sunnybrook*, de Toronto, pour l'accès rapide au personnel médical spécialisé.

C'est en janvier 1994 que Skyservice a donné une nouvelle impulsion à ses activités en aviation d'affaires en s'implantant à Toronto. « Le marché montréalais est plutôt limité et stagnant, alors que celui de Toronto, beaucoup plus important, n'était pourtant pas très bien servi à notre avis », a expliqué M. Payson.

À Montréal, Skyservice a des contrats d'entretien pour une quarantaine d'avions d'affaires. Parmi ses clients, on retrouve **Bombardier**, **Alcan**, **Canadien Pacifique** et plusieurs autres entreprises d'importance. Skyservice est aussi l'atelier mécanique désigné par le motoriste **Rolls Royce Canada**, de Lachine, pour les turbines de ses petits appareils.

À Toronto, Russell Payson entrevoit un marché potentiel au moins deux fois plus grand qu'à Dorval, d'autant plus que Skyservice a pu s'y implanter avec un avantage comparatif immédiat par rapport aux concurrents établis. L'entreprise a acquis et rénové un hangar que le défunt transporteur **Worldways** avait construit en 1989, mais qu'il a délaissé dès l'année suivante, après sa faillite.

Skyservice y a trouvé l'occasion de s'installer en grand, d'une part, mais aussi de s'implanter dans la section de l'*Aéroport Pearson* qui est plus rapprochée des principales autoroutes par rapport à ses concurrents en aviation d'affaires.

Vols nolisés

L'implantation à Toronto a aussi fourni à Skyservice une nouvelle occasion de croissance qui était pourtant ignorée quelques mois plus tôt. Le grossiste en voyages **Sunquest Vacations**, de Toronto, premier de ce secteur au Canada, cherchait depuis quelques temps un moyen d'améliorer ses services aériens. Il faisait affaire avec des transporteurs établis comme **Air Canada** et **Canadien**, mais qui avaient aussi leur propre service de grossiste en voyages.

« Évidemment, nous n'avions pas la priorité des vols. En fait, ils pouvaient contrôler notre croissance, a expliqué **Jill Wykes**, vice-présidente, affaires corporatives, chez Sunquest Vacations. Quand Skyservice est arrivée à Toronto, nous avons été impressionnés par la qualité de leurs installations et de leur service dans un marché, l'aviation d'affaires, qui est pourtant très exigeant. Nous avons aussi trouvé une entreprise qui était ouverte d'esprit et qui partageait notre vision de la qualité. »

Sunquest a conclu une entente de vols nolisés avec Skyservice à la mi-avril 1994, pour amener ses clients de Toronto vers les destinations du Sud. Six mois plus tard, le 27 octobre, le premier *Airbus A320* loué et mis en exploitation complète par Skyservice, sous ses propres couleurs, embarquait son premier lot de 180 passagers Toronto. Un deuxième appareil a été mis en service un semaine plus tard. Le troisième a suivi en janvier 1995.

Il s'agissait d'appareils âgés de quelques mois à peine que Skyservice avait loués d'un transporteur européen en basse saison. Dès sa première année de vols réguliers, Skyservice a fourni presque la moitié des sièges vendus par Sunquest, aux côtés de **Royal Aviation**, aussi de Montréal.

« Les gens de **Transports Canada** nous ont déjà demandé pourquoi les nouveaux transporteurs les plus dynamiques à l'Aéroport Pearson sont habituellement des entreprises de Montréal ? », a ironisé M. Payson.

Pour la prochaine saison hivernale, Skyservice entrevoit commencer avec trois Airbus et en ajouter un quatrième en cours de saison. Entre-temps, un appareil a été gardé en service durant la saison estivale pour Sunquest, sur une liaison Toronto-Vancouver.

MARTIN VALLIÈRES

SKYSERVICE/SERVICES AÉRIENS FBO EN UN COUP D'OEIL

Activités	services d'aviation d'affaires, ambulance aérienne internationale, vols nolisés sur avions moyen-porteurs
Siège social	Dorval
Marchés principaux	Montréal, Toronto, hors Canada
Chiffre d'affaires	20-25 M$
Effectif	de 125 à 225, selon la saison
Actionnaires	Russell Payson, Owen Carter, Francis Lessard et 10 employés clés
Année de fondation	1986

VOUS RECHERCHEZ
Des capitaux ?

Vous offrez une participation au capital-actions et un rôle actif dans votre entreprise de fabrication, distribution ou service, contre un investissement de 50 000 $ à 500 000 $ ou plus ?

- Inscrivez-vous à notre service de liaison financière
- SERVICE CONFIDENTIEL
- Frais d'inscription
- Offert dans la région de Montréal et un rayon de 100 km.

BFD FBDB
Banque fédérale de développement
Federal Business Development Bank

Appelez: Marcel Parisien - **(514) 496-7966**

L'entrepreneuriat du Collège Édouard-Montpetit a un impact jusqu'à l'étranger

Yves Sanssouci aurait pu être un entrepreneur. Ou plutôt, il en est un. Sauf qu'il exerce son talent dans un établissement public plutôt que privé : le **Collège Édouard-Montpetit**, de Longueuil, où il est directeur général depuis 1982.

Voici d'ailleurs comment Yves Sanssouci définit un collège : « Un collège est une entreprise à caractère social, dont le premier objectif est d'être efficace dans sa mission éducative et qui doit gérer ses ressources efficacement. »

Yves Sanssouci, 52 ans, a passé toute sa vie dans le secteur de l'éducation. Il y est arrivé par la base, ce qui explique en partie le caractère entrepreneurial du collège, l'importance du secteur professionnel, sa très forte intégration dans sa région et sa présence à l'échelon national et même sur la scène internationale.

Yves Sanssouci est issu du secteur professionnel. Diplômé de l'**Institut de technologie de Montréal**, où il a enseigné pendant cinq ans après avoir travaillé trois ans à **Hydro-Québec**, avoir enseigné dans une école de métier et avoir obtenu un brevet de l'**École Normale**, il a dirigé les services aux étudiants et des activités culturelles du **Cégep du Vieux-Montréal**, où il s'est ouvert à l'idée d'ouvrir les services du collège à la communauté.

Cette idée, c'est toutefois au Collège Édouard-Montpetit qu'il l'a surtout mise en pratique.

Avant d'y arriver, des études du soir lui avaient permis de décrocher un baccalauréat de l'**École des Hautes Études Commerciales**. Plus tard, il a obtenu un MBA exécutif de l'**Université de Sherbrooke**, qui dispense des cours dans les locaux mêmes du Service aux entreprises du Collège dirigé par Yves Sanssouci.

Le Collège Édouard-Montpetit, c'est 7 000 étudiants réguliers et 25 000 inscriptions d'adultes en incluant les activités sportives (le collège a le plus important centre sportif du secteur collégial). Parmi la clientèle adulte, 10 000 sont inscrits à un programme de formation.

EFFICACITÉ DU COLLÈGE ÉDOUARD-MONTPETIT

	Collège E.-M.	Réseau
Coût par élève	6 992 $	7 132 $
Nombre de cadres par 100 élèves	0,54	0,76
Professeurs par 100 élèves	7,17	7,19
Autres employés par 100 élèves	3,45	4,04

Source : Collège Édouard-Montpetit Tableau : LES AFFAIRES

Secteur professionnel

Le secteur professionnel reçoit 45 % des étudiants réguliers, proportion qu'Yves Sanssouci veut porter à 55 % « sans agrandir, simplement en augmentant la clientèle ». La capacité du collège est trop peu utilisée les fins de semaine et l'été. « Il faut mieux utiliser nos ressources. »

C'est ce à quoi s'emploie notamment le **Centre de services aux entreprises**, qui dispense de la formation sur mesure dans de multiples domaines : gestion, finance, informatique, technologie, télécommunications, production multimédia, CAO/FAO, aérotechnique, commerce extérieur, assurance qualité, etc.). Le Collège gère aussi des instituts, comme l'**École nationale d'aérotechnique** (technique d'entretien d'avions), et des centres spécialisés dans différents domaines, dont la santé (lunetterie, lentilles cornéennes, denturologie).

En 1994, le Collège a lancé le **Centre technologique en aérospatiale**, dirigé par une corporation indépendante dont le comité exécutif est formé de trois personnes du privé (deux de l'interne). Le centre a reçu des dons d'équipement d'**Air Canada**, de **Canadair**, de **Pratt & Whitney**, de **CAE**, de **Rolls Royce**, etc.

L'**Institut des télécommunications**, créé à l'initiative d'Édouard-Montpetit, mais en association avec les collèges **Maisonneuve**, **Ahuntsic** et **Dawson** et huit entreprises, est lui aussi dirigé par un conseil formé majoritairement de gens du privé.

Yves Sanssouci : « Je suis un éducateur et un entrepreneur. »

Édouard, comme les étudiants surnomment leur collège, est très intégré à la communauté d'affaires de la grande région de Montréal, comme en témoigne le fait que des dizaines de gens d'affaires siègent à des comités consultatifs créés par le Collège pour appuyer tantôt le Service aux entreprises, tantôt l'École nationale d'aérotechnique ou encore le Service en gestion de la qualité, etc.

« On voit ces comités comme des guides, des conseillers, des clients potentiels, des ambassadeurs. Ils sont très importants pour nos formateurs. »

Yves Sanssouci est lui-même très présent dans le milieu. Il est notamment vice-président de la **Société montérégienne de développement**. Il a été président de l'**Association des collèges communautaires du Canada** (160 établissements) de 1986 à 1988, ce qui a lui permis de tisser des liens avec les collèges d'autres provinces et, plus tard, de faire participer son collège au *Réseau national de la qualité*.

Participant à des projets de l'**Agence canadienne de développement international** dans une dizaine de pays, le Collège a notamment aidé le Collège Saint-Michel, de Dakar, au Sénégal, à créer un petit centre de service aux entreprises. Ce centre est appelé à devenir un membre associé du *Groupe C*, dont font partie 12 cégeps du Québec.

Le Groupe C, dans lequel Édouard-Montpetit joue un rôle de premier plan, prépare du matériel pédagogique et fait de la formation en informatique et bureautique.

Le collège sénégalais pourrait devenir la tête de pont du Groupe C en Afrique et former les formateurs d'autres pays; le matériel utilisé viendra du Groupe C. Yves Sanssouci prévoit qu'« en l'an 2000, il y aura des centres de services aux entreprises dans plusieurs pays étrangers, l'Inde, la Chine, etc. », copiés sur celui d'Édouard-Montpetit.

« Ça crée des emplois chez nous (le matériel didactique). Les profits qu'on fait sont réinvestis au bénéfice des étudiants et des enseignants du Centre de services aux entreprises. »

JEAN-PAUL GAGNÉ

Dion Management
GROUPE CONSEIL

M. Pierre Dion, président de la société, est heureux d'annoncer la nomination de **M. Paul Cyr**, B.Sc., CMC, à titre de vice-président, recherche de cadres.

M. Cyr a acquis plus de vingt ans d'expérience en conseil de recherche de cadres, notamment au sein de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Son mandat consiste à soutenir les efforts de l'entreprise visant à assurer des services de haute qualité à notre clientèle. M. Cyr bénéficiera en outre de notre affiliation au réseau International Search Associates (ISA) pour répondre de façon appropriée aux besoins de nos clients tant au Canada qu'à l'étranger.

Dion Management Groupe Conseil offre aussi aux dirigeants d'entreprise des services dans les domaines suivants : conseil de direction et d'organisation, gestion stratégique des ressources humaines et profil des capacités de gestion.

FORMATION MAXIMUM
3 CHOIX DE COURS SPÉCIALISÉS

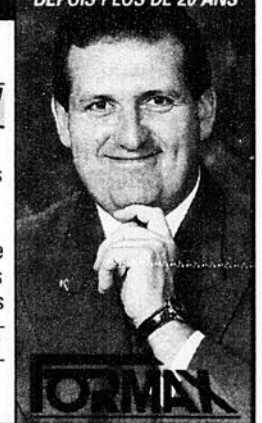
LE SERVICE À LA CLIENTÈLE
POUR MAXIMISER LE SERVICE EN MAGASIN
• L'accueil • L'écoute • L'analyse du besoin • La vente • La fidélisation du client • La gestion des plaintes • La réception des appels
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal : 23 mai • Québec : 14 juin

LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES
POUR SOLLICITER EFFICACEMENT
• La motivation • La prospection • La prise de rendez-vous • La vente • Le closing et les objections • Le suivi
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal : 16 juin • Québec : 1er juin

LE COACHING D'UNE ÉQUIPE
POUR OBTENIR LE MAXIMUM DE VOTRE ÉQUIPE
• La confiance en soi • Les relations humaines • Le code d'éthique des leaders • La motivation de l'équipe • Les décisions difficiles • Les conflits • Le stress
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal : 2 juin • Québec : 8 juin

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

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, 1615, boul. St-Martin Est, Laval 385-9191
DÉCARIE SATURN SAAB ISUZU, 5400, boul. Décarie, Montréal 483-5555
GRAVEL SATURN SAAB ISUZU, 1, place Ville Marie, Montréal (angle Cathcart et McGill), 861-2000
GRENIER SATURN SAAB ISUZU, 705, boul. Des Seigneurs, Terrebonne 964-1374
MONDIAL SATURN SAAB ISUZU, 9415, avenue Papineau, Montréal 385-7222
SATURN SAAB ISUZU DE BLAINVILLE, 249, boul. Seigneurie Ouest, Blainville 437-6317
SATURN SAAB ISUZU RIVE SUD, 4585, boul. De la Rive Sud, Lévis 835-1888
STE-FOY SATURN SAAB ISUZU, 3330, rue Watt, Sainte-Foy 653-1312
WEST-ISLAND SATURN SAAB ISUZU, 10333, boul. Gouin Ouest, Roxboro 684-3161

Déjà autofinancé à 25 %, le Collège Édouard-Montpetit pourrait aller encore plus loin

Conscient de la crise des finances publiques et de la croissance des besoins en éducation, **Yves Sanssouci**, directeur général du **Collège Édouard-Montpetit**, pense sans cesse à de nouvelles sources d'autofinancement.

Le Collège a un budget de 58 M$, dont environ 15 M$ proviennent d'activités autofinancées, comparativement à 17 % pour le réseau des cégeps.

L'éducation des adultes rapporte 8 M$, le centre sportif, 1,5 M$, le développement international, 1 M$, le stationnement, 750 000 $, la cafétéria, 1,5 M$, la location de locaux, 400 000 $, les services d'impression, 500 000 $; le Collège perçoit aussi des frais afférents pour environ 800 000 $.

La cafétéria du Collège s'autofinance complètement. « On considère ces services comme des entreprises, a expliqué M. Sanssouci. Jusqu'à maintenant, on a visé l'autofinancement. Peut-on aller plus loin et utiliser des surplus pour investir dans de nouveaux services ou améliorer la qualité ? » On devine qu'il aimerait répondre *oui*, mais ce n'est pas ce que pense *Big Brother* à Québec.

S'il n'en tenait qu'à Yves Sanssouci, le Collège pourrait sans trop de mal faire face aux nouvelles compressions budgétaires que le gouvernement vient d'imposer. Il demanderait aux étudiants 1 $ de frais de laboratoire par jour. Cela lui permettrait de recueillir 1 M$, soit la somme que le Collège doit trouver l'an prochain pour maintenir ses services. Ce sera le troisième million de dollars de compressions budgétaires que le Collège doit trouver dans ses dépenses en autant d'années.

« On ne peut plus augmenter les autres revenus du Collège parce que Québec plafonne les frais de services afférents. On voudrait les augmenter pour un an ou deux, le temps de pouvoir regarder d'autres avenues. On réfléchit sur notre organisation. On a 39 groupes de réflexion sur la réingénierie des processus. »

Il se peut, selon M. Sanssouci, que les compressions obligent le Collège à réduire les budgets de certains services, comme la bibliothèque, l'audiovisuel, etc.

Yves Sanssouci craint que les nouveaux cégeps projetés par le gouvernement (un dans l'ouest de l'Île de Montréal et la conversion du **Collège de L'Assomption** en cégep) ne viennent réduire l'enveloppe budgétaire du réseau des collèges.

Yves Sanssouci pense que son Collège pourrait s'en tirer s'il avait les coudées franches. « Quand j'établis mes objectifs budgétaires, j'associe les trois syndicats et la commission des études. On trouve toujours un accord sur les finalités. »

Selon lui, Québec devrait donner aux établissements la négociation des clauses normatives des conventions collectives. « On simplifierait la gestion et on éliminerait de la paperasse. Ça responsabiliserait les administrations locales. Au lieu d'accroître les taxes, le gouvernement, les syndicats et les conseils d'administration des établissements doivent se demander comment ils peuvent s'organiser pour continuer de faire ce qu'ils ont à faire avec moins. »

Fondation

Dans cet esprit, le Collège a créé, en janvier, une fondation, le **Fonds de développement du Collège Édouard-Montpetit**, qui compte recueillir 2 M$ en trois ans, dont 200 000 $ à l'interne.

Depuis, chaque fois qu'un adulte s'inscrit au **Service d'informatique appliquée**, ce dernier remet 1 $ par inscription au Fonds de développement. Autre exemple d'autofinancement, les élèves paient 5 $ par session pour financer le service de placement étudiant; ceux de l'**École nationale d'aérotechnique** paient 10 $.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Nouveaux vols sans escale vers Miami, Dallas/Fort Worth et New York (JFK).

Quand les affaires vous appellent aux États-Unis, laissez-vous conduire par American Airlines. American Airlines vous propose un nouveau vol quotidien sans escale de Montréal à Miami. À partir du 26 mai, nous y ajouterons un nouveau vol direct quotidien vers Dallas/Fort Worth et dès le 1er juin, vous aurez accès au service American Eagle jusqu'à l'aéroport JFK de New York.

1 *nouveau vol direct vers*
Miami

1 *nouveau vol direct vers*
Dallas/Fort Worth
dès le 26 mai.

2 *nouveaux vols directs vers*
New York *JFK*
*à compter du 1er juin.**

5 *vols directs vers*
Chicago

Plus de destinations vers les États-Unis, l'Europe, l'Amérique latine et les Antilles.

Les vols sans escale d'American Airlines vers Chicago et Dallas/Fort Worth permettent aux gens d'affaires de Montréal de rejoindre facilement plus de 175 villes aux États-Unis.* Nos deux nouveaux vols sans escale American Eagle vers l'aéroport JFK vous permettront d'établir facilement une liaison avec Bruxelles, Londres, Manchester, Paris, Zurich et Johannesburg. Enfin, notre nouveau vol sans escale vers Miami vous ouvrira la porte de nombreuses villes du Mexique, d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud, en plus de vous donner accès aux plus belles plages des Antilles.

Achetez un billet aller-retour et gagnez 1 000 milles AAdvantage® en prime.§

Si vous adhérez au programme AAdvantage d'American Airlines, obtenez 1 000 milles AAdvantage en prime lorsque vous achetez un billet aller-retour sur American Airlines ou American Eagle entre le Canada et les États-Unis avant le 31 juillet 1995. Les milles AAdvantage peuvent être échangés contre des billets de classe supérieure ou des billets vers plus de 400 destinations, partout dans le monde, sur les lignes American Airlines, American Eagle, Canadien International et leurs partenaires régionaux.

Tarifs aller-retour spéciaux.

Obtenez un tarif spécial en achetant vos billets avant le 31 mai. Les voyages vers Chicago, Dallas/Fort Worth et Miami doivent être complétés avant le 30 juin. Les voyages vers New York doivent débuter au plus tard le 1er juin et être complétés avant le 30 juin.

156 $ New York *JFK*
261 $ Chicago
288 $ Miami
367 $ Dallas/Fort Worth

Tarif aller-retour à partir de Montréal.

Communiquez avec votre agent de voyage ou American Airlines au **1-800-433-7300** pour de plus amples renseignements sur les tarifs et pour réserver des billets. American Airlines, la ligne américaine des gens d'affaires de Montréal.

American Airlines®
American Eagle®

Votre choix pour les voyages d'affaires vers les États-Unis et le reste du monde.

RESTRICTIONS: Tarifs en devises canadiennes pour vol aller-retour en classe économique. Non remboursable. Les réservations doivent être effectuées au moins 14 jours avant la date de départ et le prix des billets doit être réglé 14 jours avant la date de départ ou dans les 24 heures suivant la réservation, selon la première échéance, mais au plus tard le 31 mai 1995. Les voyages vers Chicago, Dallas/Fort Worth et Miami doivent être complétés avant le 30 juin 1995. Les voyages vers New York doivent débuter au plus tard le 1er juin 1995 et prendre fin avant le 30 juin 1995. Les détenteurs de billets doivent passer la nuit du samedi à destination. Le nombre de places est limité. Il se peut que ces tarifs ne soient pas disponibles sur tous les vols et ces conditions sont sujettes à changement sans préavis. Il est possible d'apporter des modifications aux billets avant le départ sous réserve de frais de service de 46 $ (CAN) et pourvu que les restrictions applicables au nouveau tarif soient respectées. Des frais d'annulation et de modification s'appliquent. Des redevances d'aéroports locales de 3 à 12 $ (US) par aller-retour peuvent s'ajouter au prix indiqué. Taxes, frais d'administration et droit d'immigration en sus. Le tarif des vols internationaux doit être approuvé par le gouvernement. D'autres restrictions pourraient s'appliquer. American Eagle et AAdvantage sont des marques de commerce enregistrées d'American Airlines Inc. American Eagle est une ligne aérienne régionale affiliée à American Airlines. * Y compris le service American Eagle. † Service offert en collaboration avec South African Airways. § Pour obtenir les 1 000 milles AAdvantage de prime, vous devez être membre du club AAdvantage, habiter au Canada ou aux États-Unis et effectuer l'aller-retour sur American Airlines entre le Canada et les États-Unis avant le 31 juillet 1995. Cette offre n'est pas valable avec un autre rabais , une prime ou une offre promotionnelle d'American Airlines ou d'une autre ligne aérienne, y compris les primes AAdvantage. American Airlines se réserve de droit de modifier les règles, les primes et les offres spéciales de AAdvantage à n'importe quel moment, sans préavis, et de mettre fin au programme avec un préavis de six mois.

La CSD propose aux entreprises sa propre démarche ISO

La **Centrale des syndicats démocratiques** (CSD) a mis en marche, dans plusieurs entreprises, sa propre démarche de qualité en vue d'une homologation *ISO 9000*. « La qualité, ça se fait avec du monde ! affirme **Claude Gingras**, président de la CSD. Dans cette démarche, nos travailleurs ne sont pas des figurants. Les entreprises qui auront du succès seront celles qui auront partagé la démarche. »

Le projet de la CSD, intitulé *ISO pour l'emploi*, consiste à proposer, dans certaines entreprises, une démarche de qualité en y associant, dès sa conception, le syndicat des employés.

Un sondage de la centrale, auquel ont répondu 140 de ses syndicats, indique que 47 % d'entre eux n'ont jamais entendu parler des normes ISO 9000. Parmi les autres, 10 % se trouvent dans des entreprises homologuées, 7 % participent à une démarche, tandis que 8 % affirment être peu impliqués dans une démarche en cours dans leur entreprise; dans 27 % des cas, aucune action ne s'est encore enclenchée.

Aux yeux de Claude Gingras, la maîtrise d'oeuvre d'une démarche de qualité ne peut demeurer uniquement dans les mains de l'employeur. En se faisant le promoteur de la démarche, la CSD la démystifie dans l'esprit des employés qui, au premier abord, auraient tendance à résister au changement.

Dans les entreprises, l'ouverture d'esprit du syndicat et son initiative sont bien accueillies. « Un des principaux objectifs pour que cela fonctionne, c'est la participation des employés », a déclaré aux AFFAIRES **Jacques Lussier**, chef de l'exploitation à **Bennett Fleet**, entreprise de fabrication de pièces pour les chaussures. Elle emploie 110 personnes à son usine de Chambly et 50 personnes à son usine de Québec. Son chiffre d'affaires annuel atteint 20 M$.

« Nous étions déjà en marche et on se préparait à aller en appel d'offres. Le syndicat nous a proposé un projet d'ensemble. Cela nous intéressait et entrait dans notre ligne de pensée », a ajouté M. Lussier, pour qui cette démarche constituait une suite logique aux efforts de gestion participative mis en oeuvre depuis quatre ans avec le concours d'un *Comité d'adaptation de la main-d'oeuvre* (CAMO).

Bennett Fleet, qui avait approché une firme d'expert-conseil en ce domaine, a donc retenu les consultants que lui proposait le syndicat, **Consortium Stratégies d'entreprises**.

Au **Groupe Dorchester/Saint-Damase-La coopérative avicole**, de Saint-Anselme, la démarche, liée aux normes HACCEP (*Hazard Analysis Critical Control Point*) sur la salubrité des aliments, s'inscrit dans un effort de l'entreprise pour accroître son efficacité et consolider sa capacité concurrentielle. « On aime bien ce genre de préoccupation, a dit **Louis Michaud**, directeur de la production. C'est une forme nouvelle de communication pour la concertation. »

Dans l'usine de Saint-Anselme, dont le chiffre d'affaires atteint 80 M$, quelque 350 syndiqués participeront à la démarche.

Les autres entreprises industrielles avec lesquelles la CSD a conclu un accord dans le cadre de son projet ISO pour l'emploi sont : **BP-CO** (165 syndiqués), de Pont-Rouge, entreprise de fabrication de panneaux de fibres de bois, **Bibby-Ste-Croix** (125 syndiqués), de Sainte-Croix, entreprise de fabrication de pièces pour le transport de l'eau, **Techose** (60 syndiqués), de Saint- Césaire, fabricant de boyaux industriels, et **Imprimerie Chartier** (90 syndiqués), de Saint-Hyacinthe.

La CSD situe son initiative résolument hors des périodes de négociation pour le renouvellement des conventions collectives. Elle convient avec l'employeur d'un contrat moral selon lequel les parties s'engagent à faire un diagnostic partagé et à réaliser un plan qualité comprenant des objectifs, un échéancier, un contenu et les activités de formation. Un comité de concertation conjoint pilote la démarche de bout en bout.

ALAIN DUHAMEL

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 couleur Tektronix	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

Hausse des trop-perçus pour les caisses pop de Québec

Les 316 caisses populaires affiliées à la **Fédération des caisses populaires de Québec** ont réalisé des trop-perçus nets de 64 M$ en 1994, en hausse de 6,1 % sur 1993.

Le rendement de 1994 a été de 0,56 % de l'actif moyen, comparativement à 0,55 % en 1993.

Les caisses ont accru leur actif cumulé de 5,5 %, le portant à 11,8 milliards; l'encours des prêts a crû de 5,6 % et le total des épargnes a augmenté de 5,8 %. Leur avoir propre cumulé à la fin de 1994 était de 741 M$, en regard de 674 M$ un an plus tôt.

Seulement 18 caisses ont affiché des pertes en 1994, soit 15 de moins que l'année précédente. Les créances douteuses sont demeurées stables à 0,24 % de l'actif moyen. Les caisses ont accru leur efficacité, les frais d'exploitation s'étant élevés à 3,19 % de l'actif moyen en 1994, comparativement à 3,22 % en 1993; ils étaient de 3,59 % en 1990. Leurs dépenses de personnel ont augmenté de 2,2 % en 1994, comparativement à 3,9 % en 1993.

Quant à la Fédération, elle a réalisé des trop-perçus nets de 125 M$ et terminé l'année avec un actif de 2,35 milliards de dollars et un avoir propre de 299 M$.

Les caisses ont accru le nombre de leurs membres de 3,9 %, le portant à 974 169 à la fin de 1994. Si cette croissance se maintient, elles atteindront le million de membres au cours de 1995. (JPG)

Sherbrooke réunit ses diplômés

L'**Université de Sherbrooke** a décidé de resserrer les liens avec et entre ses 60 000 diplômés. Elle tiendra à cette fin en collaboration avec l'**Association des diplômées et diplômés de l'Université de Sherbrooke** un gala sous le thème *Rythme et lumière*. Ce super conventum aura lieu le 9 juin à l'Auberge Chéribourg d'Orford.

La présidence d'honneur de cette soirée a été confiée à **Claire Bombardier Beaudoin**, diplômée de l'Université de Sherbrooke.

L'Université et l'Association profiteront de ce gala pour décerner des titres de reconnaissance à des personnes qui ont contribué au développement de l'Université et des diplômés qui se sont illustrés dans leur vie professionnelle.

On décernera le titre de *Grand ambassadeur* à une personnalité qui a contribué durant de longues années au développement de l'Université. D'autres personnalités recevront le titre d'ambassadeur ou d'émissaire.

Enfin, l'Association remettra un prix *Reconnaissance* à un personne qui a contribué de façon exceptionnelle au développement de l'association.

Les diplômés intéressés à participer à ce gala peuvent téléphoner sans frais à 1-800-DIPLOMÉ. (JPG)

André Forcier, président du CAA

Le conseil d'administration du **CAA-Québec** a un nouveau président et un nouveau vice-président.

Le nouveau président est **André Forcier**, de Saint-Rédempteur, au sud de Québec. Il est directeur général de **A. Lafleur**, compagnie de produits alimentaires de la région de Québec.

Le nouveau vice-président est **André Poulin**, conseiller de **Wyatt**, société conseil en avantages sociaux et rémunération. (JPG)

2065, Bishop
Montréal H3G 2E8
987-9586

CUISINE PROVENÇALE
ET MÉDITERRANÉENNE

- Banquet
- Réunion d'affaires
- Équipement audiovisuel

Salle privée pour 20 personnes ou plus

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

Dure année 1994 pour La Garantie

La Garantie, Compagnie d'Assurance de l'Amérique du Nord a connu une année difficile en 1994.

Elle a en effet subi une perte avant impôt de 1,4 M$, comparativement à un profit avant impôt de 35 M$, l'année précédente.

Cette contreperformance est due aux activités d'assurance, qui ont laissé une perte technique (excluant les revenus de placement) de 32,5 M$, en regard d'un bénéfice net technique de 2,0 M$ en 1993.

Puisque la compagnie a recouvré des impôts, elle a finalement terminé 1994 avec un bénéfice net de 7,6 M$, comparativement à 28,7 M$ en 1993.

La Garantie a accru ses primes brutes souscrites de 4,4 % à 168 M$. Ses primes nettes acquises se sont élevées à 131 M$, en hausse de 4,9 % sur l'année précédente.

Le coût des sinistres s'est accru de 44 %, atteignant 111,5 M$.

Malgré ce revers inhabituel (la compagnie a réalisé 100 M$ de bénéfices nets au cours des quatre années précédentes), La Garantie demeure en excellente santé financière. Elle avait, au 31 décembre, un avoir propre de 200,5 M$ et un actif de 442 M$.

La Garantie, dont le siège social est à Montréal, est une société ouverte. Elle n'a que 187 147 actions ordinaires d'émises, dont la valeur comptable est de 1 071 $ l'unité. Ces actions, sont inscrites à la cote de la **Bourse de Montréal**, mais elles s'échangent très rarement pour deux raisons : leur prix élevé et leur faible liquidité. La dernière transaction s'est faite au prix de 1 000 $.

Au 31 décembre 1993, **Princeton Holdings**, société de gestion ontarienne, détenait 66 % de La Garantie. Un autre actionnaire, **PMSM Investments**, possédait 32 % des actions. (JPG)

Sobeys bientôt à Québec

Le détaillant en alimentation **Sobeys**, des Maritimes, s'implantera dans la région de Québec d'ici quelques mois. L'entreprise vient d'acquérir le bâtiment d'un ex-supermarché **Steinberg** à Neufchatel ainsi qu'un terrain à Beauport.

Sobeys prévoit aussi s'implanter à Lévis « d'ici cinq à huit mois », a indiqué un de ses dirigeants à un quotidien de Québec. Ce détaillant en alimentation majeur dans les Maritimes a récemment fait part de son intention de s'implanter au Québec, bien qu'il soit un actionnaire important de **Provigo**.

Sobeys a déjà ouvert des supermarchés dans le Bas-Saint-Laurent, la Côte-Nord et à Saint-Georges de Beauce. Elle a aussi un centre de distribution à Rivière-du-Loup. (MV)

MRC L'Assomption : 27 nouvelles entreprises en 1994

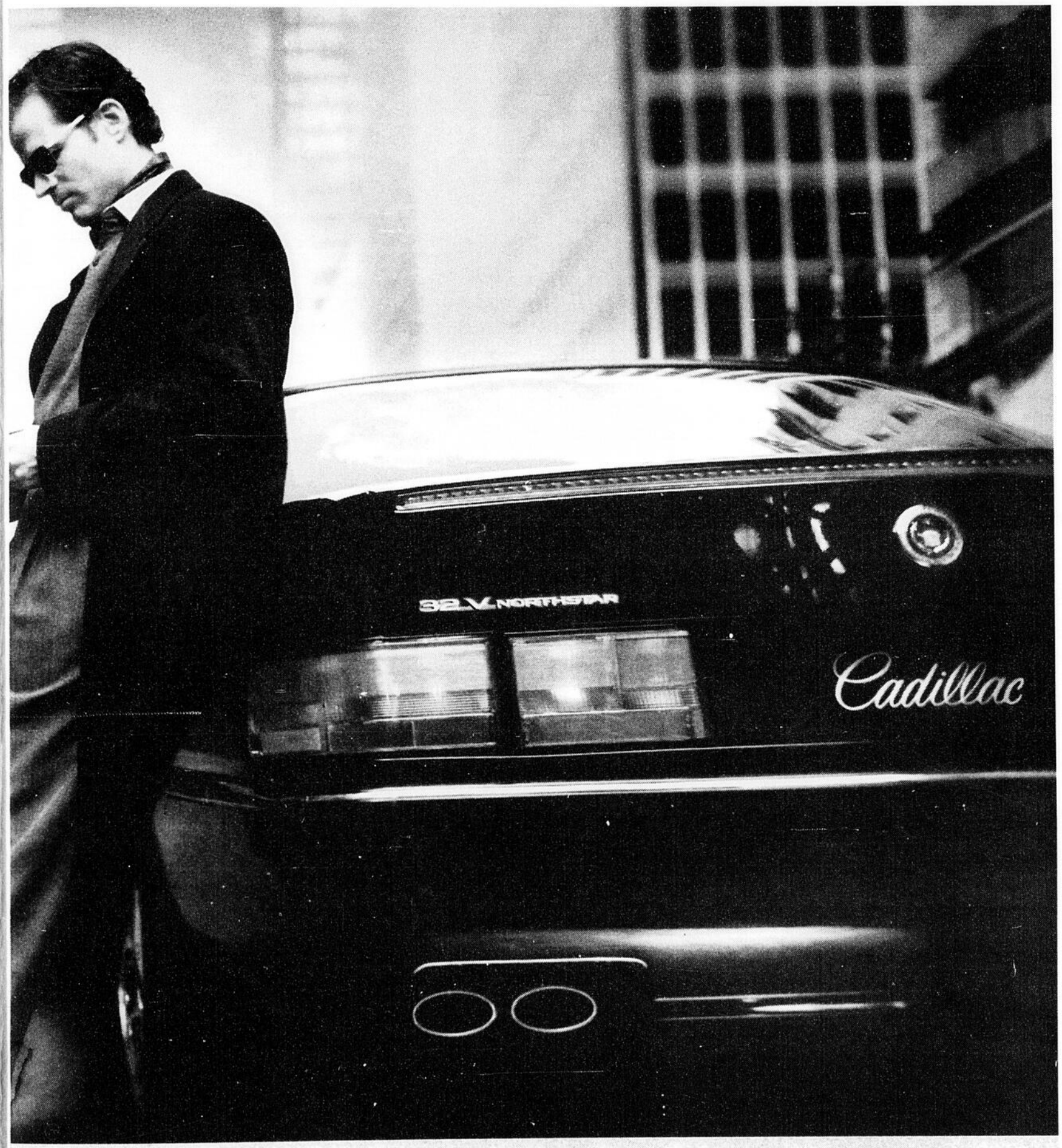
La **Société de développement économique de la Rive-Nord** (SODERN) a été un soutien dans le lancement de 27 nouvelles entreprises en 1994 sur le territoire de la municipalité régionale de comté L'Assomption.

En plus de la création de 27 entreprises, neuf autres ont des projets d'expansion et 18 sont sur le point d'être démarrées. En ajoutant les 10 dossiers de redressement d'entreprises, 200 emplois ont été créés ou sauvegardés l'an dernier.

L'année 1994 a vu plusieurs entreprises lancées par des entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans. Sur 91 dossiers présentés à la SODERN, 20 ont débouché sur la création d'entreprises, pour des investissements de quelque 800 000 $. (FV)

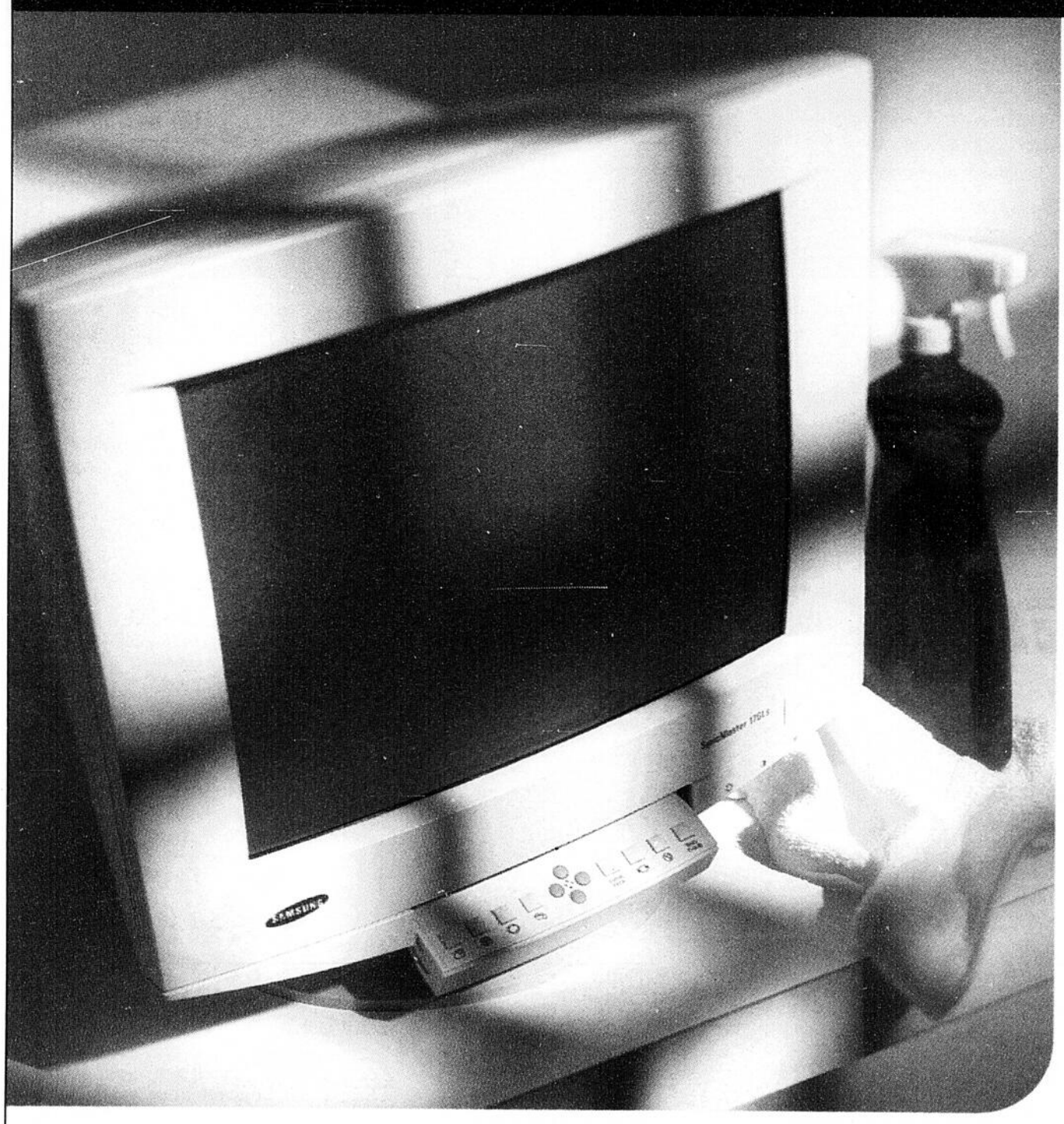
Prix des relations publiques

Le huitième concours d'excellence de la **Société des relations publiques du Québec** est ouvert. Les intéressés ont jusqu'au 23 juin pour s'inscrire. Le jury sera présidé par **André Tranchemontagne**, président de la **Brasserie Molson O'Keefe**, lauréat du *Grand Prix des relations publiques* en 1994. Pour plus d'information, s'adresser à **Sophie Lussier** au (514) 282-4728. (JPG)



Cadillac
La réussite automobile

Une fenêtre plus claire sur Windows



Peu importe le programme que vous utilisez, vous constaterez que la définition du nouveau moniteur Syncmaster[MC] de Samsung est nettement supérieure. Les points de calibre 0,26 mm, combinés à un véritable ajustement des couleurs et à une mise au foyer interactive assurent une remarquable qualité d'image à tout utilisateur qui recherche la précision et la clarté. De plus, le design ergonomique du Syncmaster permet un accès facile à toutes les commandes pour ajuster l'image selon vos besoins tandis notre système breveté Shadow Mask réduit le brouillage si irritant pour les yeux. Entièrement compatible avec les environnements PC et Macintosh[MD], le Syncmaster est couvert par une solide garantie de trois ans. Parmi les moniteurs d'ordinateurs, il y a maintenant une fenêtre sur la définition parfaite : la Série Syncmaster de Samsung.

SAMSUNG

MC/MD : marque de commerce ou marque déposée appartenant à chacune des compagnies.

Le Club Ville-Marie renaît sous un nouveau nom : le Club privé 47

Nouveau rebondissement dans l'affaire du *Club privé Ville-Marie* : certains membres ont décidé de relancer leur Club, après qu'un investisseur new-yorkais ait lancé la serviette.

En juin prochain, les organisateurs rouvriront le Club aux anciens membres, mais ce n'est qu'en septembre qu'aura lieu la réouverture officielle, après que le service de l'établissement aura été rodé. À ce moment, on recrutera de nouveaux membres.

Le Club a changé de nom. Désormais, il faut l'appeler le **Club privé 47**, en référence à l'étage qu'il occupe entièrement (13 000 pi², 47e étage), le dernier de la prestigieuse *Tour IBM/Marathon*, au 1250 du boulevard René-Lévesque Ouest, à Montréal.

En octobre 1994, le Club a été mis en faillite, après six mois d'exploitation, ne pouvant faire face à ses obligations. Il semble que le nombre de membres (entre 175 et 250) était insuffisant pour le rentabiliser. Les actionnaires en espérait 400. En outre, les coûts d'aménagement du luxueux local auraient été trop élevés.

En janvier 1995, un investisseur new-yorkais, **Stanley Tien**, signait une entente de location avec la **Société immobilière Marathon**, gestionnaire et copropriétaire de l'immeuble. M. Tien, qui exploite des restaurants et un club de golf dans le *Big Apple*, devait reprendre le bail de 10 ans. Toutefois, M. Tien n'a jamais fait suivre la lettre de crédit qui aurait garanti le bail.

Conséquemment, certains membres du Club ont décidé de relancer l'établissement sans but lucratif. À la mi-avril, **Michel Strecko**, un des organisateurs et membreS, a signé une entente de location avec Marathon. « Nous avons racheté l'ensemble des biens qui restaient du syndic : meubles, vaisselle, etc. », nous a dit M. Strecko, au cours d'un entretien téléphonique.

M. Strecko est notamment propriétaire du centre de service de **Novell** dans la région du code 514 (Montréal). Novell est un fabricant de logiciels coté au **Nasdaq**. « Avant de prendre de nouveaux membres, on veut que tout soit à point », a expliqué M. Strecko.

Le Club 47 aura exactement les mêmes termes et conditions (loyer, échéance) qu'auparavant à la Tour IBM/Marathon, a indiqué **Guy Knowles**, directeur général de Marathon. Toutefois, le nouvel exploitant n'aura pas à payer l'aménagement des locaux, une des causes de la faillite de Club Ville-Marie (1,6 M$ de créances totales).

Les aménagements ont été saisis par Marathon lors de la faillite.

Ils constituaient une des garanties du locateur. Avec le nouveau Club 47, Marathon a plutôt exigé une lettre de crédit.

Les nouveaux membres devront payer 5 000 $ (individu) pour avoir accès au Club à vie. Pour les sociétés, le prix est fixé à 10 000 $, a indiqué M. Strecko.

L'investissement de départ sera constitué de commandites d'entreprises, dont M. Strecko ne veut dévoiler les noms pour le moment.

FRANCIS VAILLES

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...**

17 mai: **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**

Séminaire sur la
GESTION DES EMPLOYÉS DIFFICILES

- ✓ Comment faire pour éviter qu'un bon employé devienne un employé à problème?
- ✓ Quand et comment agir face à une situation qui se détériore?
- ✓ Quelles sont les meilleures stratégies pour redresser la situation?
- ✓ Quand envisager une mesure disciplinaire?
- ✓ Comment vous y prendre pour gérer ces dossiers tout en respectant l'aspect humain, administratif et légal?

Dates, heure et lieux de diffusion
Québec : 16 mai 1995, 9 h à 17 h, Hôtel Plaza Québec, Sainte-Foy
Montréal : 30 mai 1995, 9 h à 17 h, Hôtel des Gouverneurs, Chomedey
Coût : 170,00 $ + (TPS) 11,90 $ + (TVQ) 11,82 $ = 193,72 $ (dîner inclus)
Admissible au crédit d'impôt

GESTION DROLET DOUVILLE INC.
Tél. : (418) 842-1611 - 1 800 966-1611 - Téléc. : (418) 842-9091

ON ANNONCE NOS COULEURS!

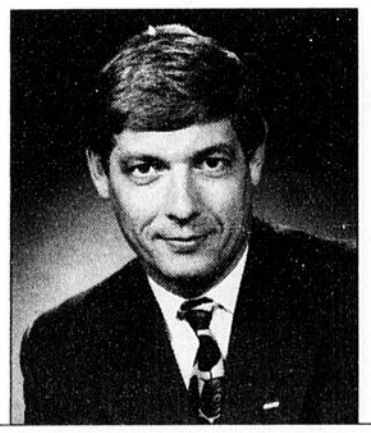
PEINTURES SICO

C'est sans nuance que j'ai l'honneur d'annoncer la nomination de **Monsieur Jean Richard** au poste de vice-président – ventes, Québec, du Groupe SICO.

Monsieur Richard apporte une expérience teintée d'une quinzaine d'années dans la vente et la distribution. Il occupait récemment le poste de vice-président – ventes d'un important manufacturier de matériaux de construction.

Sa brillante connaissance du marché et son éclatant dynamisme revêtent une importance de premier plan pour le développement du Groupe SICO, la plus importante entreprise de peinture au Canada et déteindront, j'en suis sûr, sur l'essor de la compagnie.

Pierre Dupuis
Président et
chef de la direction



DIPLÔME D'ADMINISTRATION

- Formation générale de deuxième cycle en gestion pour titulaires d'un grade universitaire
- Programme pouvant être crédité au MBA coopératif ou au MBA pour cadres en exercice
- Régime d'études à temps partiel
- Milieu dynamique où le travail en équipe et l'expérience sont valorisés
- À Sherbrooke, à Granby et à Longueuil

UN CHOIX STRATÉGIQUE

Soirée d'information
le mardi 23 mai, à 19 h 30,
Hôtel Ramada
(anciennement Holiday Inn)
999, rue de Sérigny
Longueuil (station de métro)

Confirmez votre présence au
Centre de Longueuil
(514) 670-4090

Offert à Longueuil à compter de septembre 1995

Demande d'admission
pour le trimestre d'automne
avant le 15 juin

Renseignements
(819) 821-7333
1-800-267-UDES

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Les professionnels aussi doivent s'adapter au marché

Les avocats, comptables et autres professionnels doivent adapter leur façon de faire au même titre que les autres agents économiques. Décloisonnement et développement des habilités sont les mots d'ordre, selon **Liette Monat**.

Titulaire d'un doctorat en développement organisationnel de la **Fielding Institute**, en Californie, Liette Monat a fondé son cabinet-conseil, **Liette Monat, Stratégies de gestion**, en 1989. Ses clients sont des professionnels qui travaillent auprès des entreprises, avocats, comptables, ingénieurs, etc.

« Aujourd'hui, les compagnies manufacturières doivent démontrer plus de souplesse et faire des alliances pour se démarquer. Les professionnels doivent aussi évoluer pour comprendre ce qui se passe chez leurs clients », a-t-elle déclaré. Selon elle, toutefois, les professionnels sont plus lents à réagir et a modifier certaines pratiques qu'ils considèrent normales.

Son message est clair : un cabinet ne peut plus se permettre de compter sur quelques pourvoyeurs qui attirent les clients et sur plusieurs *bras* qui effectuent le travail.

« Aujourd'hui, tout le monde offre un bon service. Il faut aller au-delà des compétences et se distinguer par son approche », a-t-elle souligné. C'est aussi l'avis de **Jean Marchand**, responsable de la formation, marketing et service à la clientèle, chez **Samson Bélair Deloitte & Touche** : « La relation d'affaires est devenue plus importante que le service lui-même, car le client s'attend à ce que le professionnel soit compétent. »

Nouveaux outils

Cette différence n'est pas nécessairement tangible et il faut donc développer de nouveaux outils de gestion. « Cela a des répercussions, notamment sur la rémunération. Il ne faut pas uniquement regarder le temps facturé aux clients. Il faut tenir compte du travail multidisciplinaire, du travail en équipe et du degré de satisfaction des clients, a expliqué Liette Monat.

« Je demande de quelle façon ils pensent être perçus et pourquoi. Si ce positionnement leur convient, on peut décider de l'accentuer; sinon, on analyse ensemble les moyens de se distinguer dans leur marché. Les différents volets de la gestion du cabinet sont alors ajustés en conséquence, surtout la rémunération et l'encadrement des professionnels et des associés ainsi que les relations entre les services. »

Les professionnels doivent avant tout développer un lien de conseiller, c'est-à-dire une vraie relation d'affaires.

« Le professionnel doit donc être capable de dire et de faire sentir qu'il comprend ce que son client attend de lui », a expliqué Mme Monat.

Toutefois, selon Liette Monat, cela n'est pas facile, d'une part parce que les professionnels ont peur de se faire critiquer et, d'autre part, parce que les clients corporatifs sont méfiants. Il est donc important de bien expliquer les raisons de la rencontre. « Aujourd'hui, le client plus informé n'est plus gêné de dire qu'il compare les prix des services professionnels et même leur contenu. Pour s'adapter à cette nouvelle tendance, les cabinets doivent se donner beaucoup de flexibilité », a expliqué Mme Monat.

Par ailleurs, un cloisonnement rigide par service nuit à un cabinet et à ses professionnels « puisqu'ils ne sont alors pas en mesure de façonner des solutions pour répondre aux besoins de leurs clients à partir du bassin d'expériences et de connaissances de leur cabinet. Pour un client, chaque professionnel est le porte-parole de l'ensemble des ressources d'un cabinet; il doit donc agir comme tel ».

Selon elle, le professionnel doit démontrer qu'il n'est pas seulement un fournisseur de services : « Si un client veut le service ABC, il faut bien sûr être en mesure de le lui fournir, mais il faut aller plus loin. Il faut démontrer de l'intérêt pour cette compagnie et comprendre toutes les composantes de sa réalité. Comment a-t-elle commencé ? Quelles sont ses valeurs et sa culture ? Quels sont ses objectifs, défis, enjeux, ressources, etc ? » Ce type d'activité est difficilement quantifiable.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Un professionnel se fait interroger sur ses prix aussi longtemps qu'il se comporte comme un fournisseur de services », a déclaré Liette Monat.

Par ailleurs, Mme Monat doute que toutes les dépenses de relations publiques rapportent vraiment les résultats espérés.

« On devrait innover dans les moyens de se rapprocher des clients, plutôt que de répéter des gestes traditionnels sans mesurer ce qu'ils apportent.

« Un client corporatif veut recevoir une contribution stratégique. Il faut donc montrer qu'on peut et veut en savoir davantage sur sa compagnie pour être en mesure de l'aider de façon professionnelle. Vous allez peut-être trouver ça étrange, mais il y a des professionnels qui ne sont jamais allés voir l'usine de leur client. Ce n'est pas normal. »

« Il faut s'adapter à la nouvelle réalité du marché, a renchéri le dirigeant d'une entreprise de services. Auparavant, les clients venaient frapper à notre porte; aujourd'hui, il faut aller les chercher et les garder. »

STÉPHANE LABRÈCHE

◆ Carrières

BDO

BDO Dunwoody
s.e.n.c.
Comptables agréés
Chartered Accountants

VÉRIFICATEUR DE NIVEAU INTERMÉDIAIRE

BDO Dunwoody, un cabinet d'experts-comptables à l'échelle nationale, recherche une personne dynamique pour son bureau de Montréal. Le candidat devra être vérificateur bilingue de niveau intermédiaire et devra posséder deux ans d'expérience minimum dans un bureau d'experts-comptables.

Le candidat idéal devra être fortement motivé, posséder de solides connaissances techniques et être engagé dans une carrière en expertise comptable. Une connaissance des logiciels de comptabilité et de fiscalité ainsi que la capacité de traduire les états financiers constituent des atouts. Veuillez envoyer vos candidatures en toute confidentialité à :

BDO Dunwoody
1130 Sherbrooke Ouest, Suite 1300
Montréal (Québec) H3A 2M8
Attention : Anne MacDougall, C.A.

◆ Carrières

Vous êtes à la recherche d'un nouveau défi au sein d'une PME où vous pourriez mettre à contribution vos talents et votre dynamisme tout en participant financièrement au succès de cette entreprise? ***GESTION ESTRIE CAPITAL*** *vous offre cette opportunité.*

GESTIONNAIRES-INVESTISSEURS

GESTION ESTRIE CAPITAL, Société Régionale d'Investissement oeuvrant principalement dans les régions de l'Estrie, de Granby et St-Jean-sur-le-Richelieu est présentement partenaire financier d'une douzaine de PME possédant un fort potentiel de croissance.

Afin d'assurer la relève au niveau de la DIRECTION GÉNÉRALE de l'une de ses entreprises en portefeuille et dans le but également de se doter d'une banque de candidats pour des opportunités éventuelles, **GESTION ESTRIE CAPITAL** recherche des gestionnaires-investisseurs ayant le profil suivant:

- **C**apital requis de 100 000 $ à 500 000 $
- **E**xpérience de plusieurs années dans un poste de direction d'une entreprise manufacturière ou tertiaire-moteur
- **V**olonté de s'établir dans la région immédiate où l'entreprise est localisée (Estrie, Granby, St-Jean)
- **V**olonté de partager les orientations stratégiques avec Gestion Estrie Capital

L'offre s'adresse également à tout gestionnaire-investisseur ayant déjà identifié une entreprise potentielle et désireux d'en partager la propriété avec **GESTION ESTRIE CAPITAL**. Si ces occasions d'affaires vous intéressent, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, en précisant votre capital disponible à:

gestion estrie CAPITAL inc.
L'associé de votre croissance...

2100, rue King Ouest
Bureau 230
Sherbrooke (Québec)
J1J 2E8
Tél. 819.822.4244
Téléc. 819.822.2827

(poste: ***Gestionnaires-Investisseurs***)

Tout dossier sera traité d'une façon strictement confidentielle.

◆ Carrières

LES AFFAIRES

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

Représentant(e) senior

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

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

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

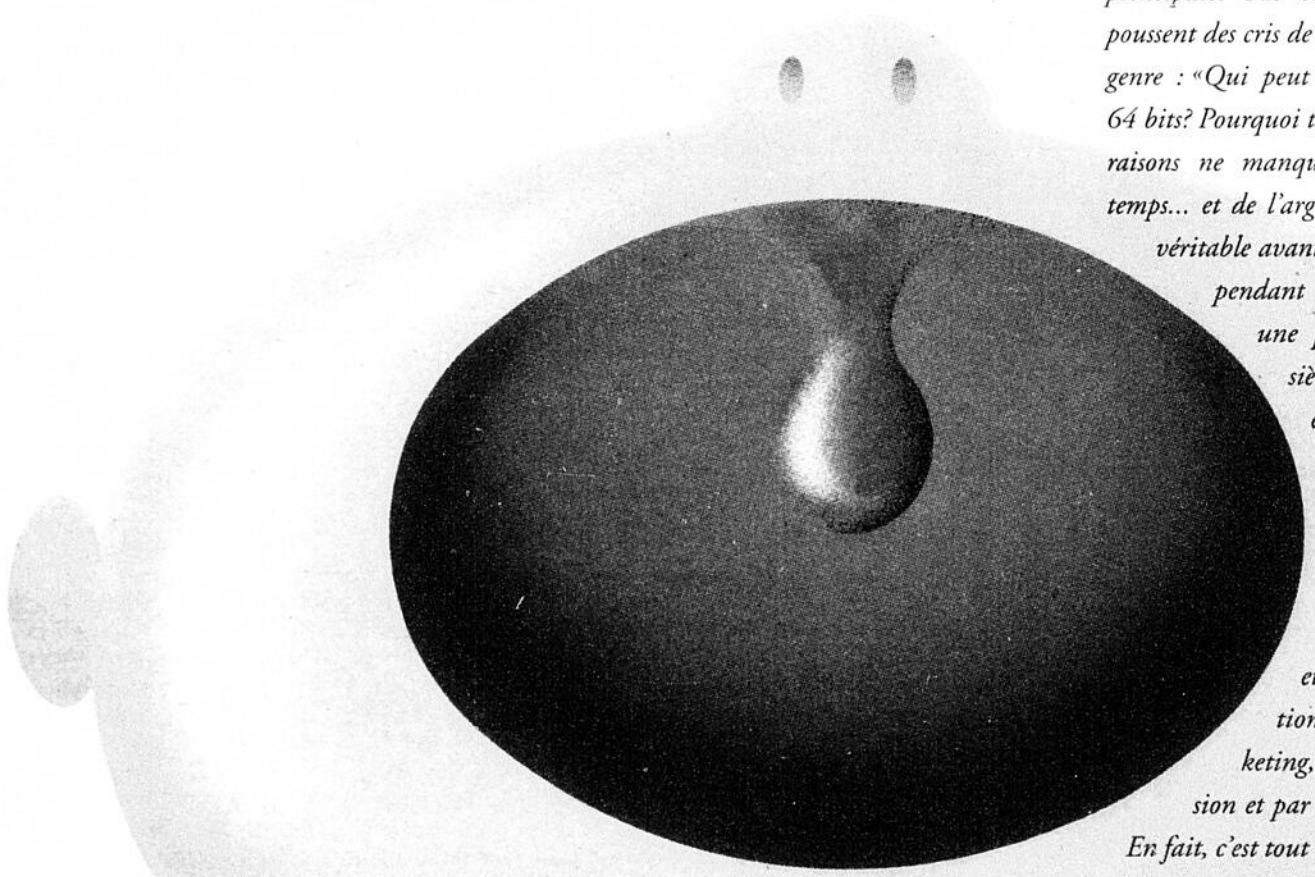
Mme Joanne Proulx, directrice associée,
1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage,
Montréal, Qc H3B 4X9

Membre du
GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous

AHHH! CE HURLEMENT PROVIENT-IL DE NOTRE NOUVEAU SERVEUR DE BASES DE DONNÉES 64 BITS.

OU DE NOS CONCURRENTS DE TECHNOLOGIE 32 BITS?



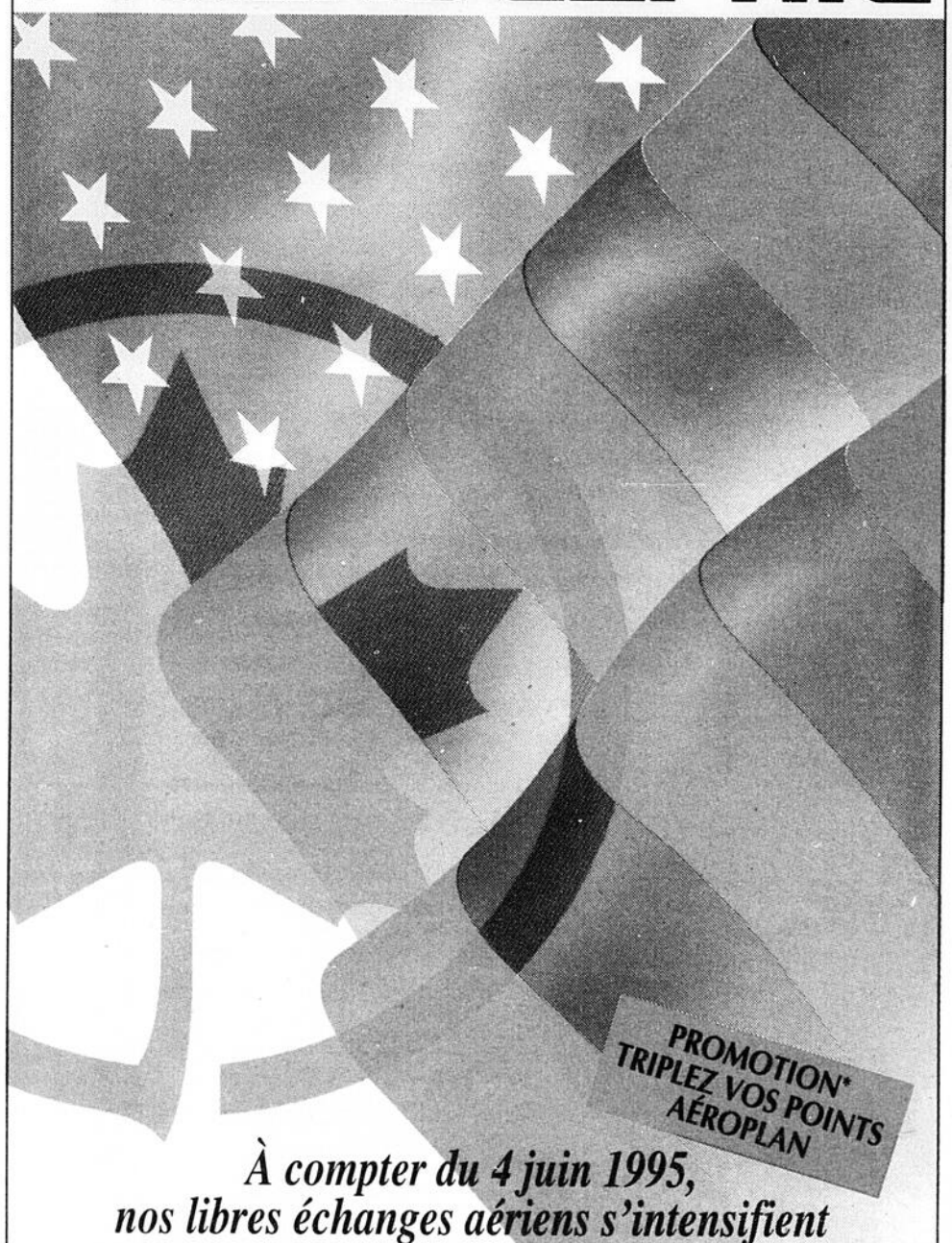
Probablement un peu des deux! Lorsqu'ils exécutent la nouvelle base de données 64 bits Oracle7[MC]*, nos nouveaux systèmes AlphaServer*[MC] *8200 et 8400 vous procurent des gains de performance vraiment retentissants :* ***jusqu'à cent fois plus rapides*** *que les systèmes d'entreprise 32 bits conventionnels. Grâce à leurs multiples processeurs 64 bits propulsés à 300 MHz et à leur très grande mémoire, ils supportent la plus imposante base de données relationnelles intra-mémoire au monde et permettent à vos applications d'adresser directement jusqu'à 14 Go de données en mémoire principale. Pas étonnant que nos concurrents poussent des cris de détresse ou des lamentations du genre : «Qui peut bien avoir besoin de systèmes 64 bits? Pourquoi tant de puissance?» Pourtant, les raisons ne manquent pas : comme gagner du temps... et de l'argent. Ou encore bénéficier d'un véritable avantage concurrentiel. Par exemple, pendant qu'un système 32 bits traite une poignée de transactions boursières, les nôtres en traitent des centaines. Les gros travaux d'inventaire qui prenaient des semaines peuvent maintenant être bouclés en quelques jours. Vous voyez le tableau. Les avantages sont innombrables et divers, du traitement transactionnel en ligne au micromarketing, en passant par l'aide à la décision et par une foule d'autres applications. En fait, c'est tout votre système d'information qui connaîtra un regain de vie pour environ* ***un dixième*** *du prix d'un IBM ES/9000*[MC] *doté de DB2. (Avez-vous entendu un gémissement?) Pour plus de détails, communiquez avec votre revendeur de Digital ou lâchez-nous un coup de fil au 1 800 714-1211. Vous pouvez aussi nous joindre à notre adresse Internet : moreinfo@digital.com.*

	Digital AlphaServer 8400 5/300	HP 9000 T500	Sun SPARCcenter 2000E
Nbre maximal d'UC	12	12	20
Vitesse de l'UC en MHz	300	90	60
SPECrate_int92 (maximum)	>90 000	23 717	38 213
Mémoire maximale	14 Go	2 Go	5 Go
Largeur de bande de la mémoire	1 600 Mb/s	500 Mb/s	800 Mb/s
Largeur de bande des E/S	1 200 Mb/s	256 Mb/s	620 Mb/s
Fentes d'E/S	144 PCI	112 HPPB	40 Sbus

digital[MC]

© 1995 Digital Equipment Corporation. Digital, le logo de Digital et AlphaServer sont des marques de commerce de Digital Equipment Corporation. Oracle7 est une marque de commerce d'Oracle Corporation. ES/9000 est une marque de commerce d'IBM Corporation. Toutes les autres marques de commerce ou marques déposées sont la propriété de leur détenteur respectif.

MONTRÉAL
HARTFORD
MONTRÉAL
PHILADELPHIE



À compter du 4 juin 1995,
nos libres échanges aériens s'intensifient
avec 2 nouvelles routes au départ de Montréal!

—203$*—	—242$*—
MONTRÉAL • HARTFORD	MONTRÉAL • PHILADELPHIE
07 h 15 - 08 h 30	10 h 25 - 12 h 20
19 h 30 - 20 h 45	15 h 00 - 16 h 55
HARTFORD • MONTRÉAL	PHILADELPHIE • MONTRÉAL
08 h 55 - 10 h 00	12 h 55 - 14 h 35
21 h 10 - 22 h 15	17 h 30 - 19 h 10

* ALLER-RETOUR, TAXES NON INCLUSES. TARIF DE LANCEMENT ET PROMOTION AÉROPLAN APPLICABLES JUSQU'AU 30 JUIN 1995.

airAlliance

Pour tout renseignement, communiquez avec l'agent de voyage
le plus près de chez vous ou Air Canada - Air Alliance au
(514) 393-3333 / 1 800 361-8620

EN BREF

Le nouveau logo de Stratégem intègre un renard pour symboliser la ruse

Le spécialiste du placement média **Jacques Dorion** vient de donner à sa firme, **Stratégem**, une nouvelle signature. Conçue par **Jane Hope**, de l'agence **Taxi Design**, de Montréal, elle intègre un renard stylisé pour symboliser la ruse.

« Les médias sont devenus une commodité, a expliqué aux AFFAIRES Jacques Dorion. Aujourd'hui, pour avoir de l'impact, un annonceur doit chercher à se distinguer. On a redéfini notre positionnement dans cette direction. »

Jacques Dorion a dit que sa firme ne se contente plus d'acheter du temps d'antenne et de l'espace dans les médias, comme c'était le cas pendant la récession, alors que l'argent était plus rare. « Les publicitaires veulent de plus en plus s'intégrer dans les contenus d'émission (placement de produits) et les contenus rédactionnels. C'est pourquoi le publi-reportage est en hausse », a-t-il ajouté.

M. Dorion a dit avoir été le premier acheteur québécois d'une info-publicité qui a été diffusée à grande échelle partout au Canada. Il s'agit d'une émission publicitaire de 30 minutes mettant en vedette **Denis Bergeron** et **Christine Lemaire**, pour **Wrebbit**, fabricant de casse-tête en trois dimensions. Réalisée par **Jean Saint-Pierre**, d'**Infopublicité internationale**, ce super message a été diffusé aux réseaux **TVA** et **TQS**, les 6, 7 et 8 mai; il le sera aussi à **CTV** au Canada anglais. Stratégem emploie 28 personnes, ce qui en fait la plus importante maison de placement médias indépendante du Québec, selon M. Dorion. (JPG)

Prix canadien pour les femmes entrepreneures

Les entrepreneures québécoises qui désirent participer au concours *Prix canadiens de l'entrepreneuriat féminin 1995* ont jusqu'au 5 juin pour poser leur candidature.

Organisé par le **Women's Entrepreneurship Program** de la Faculté de management de l'**Université de Toronto**, ce concours décerne des prix dans cinq catégories : Nouvelle entreprise, Succès soutenu, Qualité soutenue, Retombée sur l'économie locale, Rayonnement international et Revitalisation d'une entreprise.

Pour plus d'information au sujet de ce concours, appeler **Ginette Saint-Germain**, de la **Ville de Montréal**, au 872-8516, ou **Lise Baillargeon**, de l'**Association des femmes d'affaires du Québec**, au 1-800-332-2693. (JPG)

Prix Louis-Philippe-Beaudoin à Richard Veilleux

Le *Prix Louis-Philippe-Beaudoin*, remis annuellement à un ancien ou une ancienne de l'ex-**Institut des arts graphiques** ou du **Collège Ahuntsic**, vient d'être attribué à l'imprimeur et lithographe **Richard Veilleux**, fondateur et président de l'entreprise qui porte son nom. L'entreprise compte 200 employés et réalise un chiffre d'affaires de 20 M$.

Louis-Philippe Beaudoin fut le premier directeur de l'**École de reliure**, fondée en 1937. Intégrée à l'**École technique de Montréal** en 1942, elle devint l'**École des arts graphiques**, qui devint, à son tour, l'Institut des arts graphiques, lequel donna naissance au Cégep Ahuntsic en 1969. (JPG)

Prix nationaux de relations publiques

Deux communicateurs québécois viennent de se voir attribuer des prix nationaux par la **Société canadienne des relations publiques**.

Pierre Fortin, ex-chef de division des communications externes de la **Ville de Montréal**, a gagné un prix d'excellence pour sa campagne *Nouveau Montréal - un coeur à habiter*.

Par ailleurs, **Richard Doin**, président de **Doin Alexandre et associés**, s'est mérité un prix de distinction dans la catégorie des événements spéciaux pour le lancement de la *Norois*, bière mise sur la marché par **Métro-Richelieu**. (JPG)

TRADUCTIONS
TESSIER
TRANSLATIONS

Vous cherchez :
Des professionnels fiables?
Des services sur mesure?
La qualité totale?
Un produit impeccable?
Une réputation enviable?
Demandez notre prospectus!

220, avenue Laurier ouest, bureau 800,
Ottawa (Ontario) K1P 5Z9
Tél. : (613) 594-8008 Fax : (613) 594-5882
1 800 891-0507

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.

TECHNOLOGIE

Cogni-CASE amène l'ordinateur de l'an *00* à l'an 2000

Plusieurs systèmes informatiques ne sont pas préparés à passer l'an 2000. Le lendemain du *31/12/99*, s'ils ne sont pas convertis, ils risquent en effet de tomber à l'an *00*.

On l'aura sans doute deviné, leurs éléments de date n'incorporent pas la notion de siècles.

Il est alors difficile d'imaginer un système financier en mesure de calculer le rendement d'une obligation dont l'année d'échéance dépasse le cap du nouveau millénaire. Ce n'est pourtant là qu'un domaine d'application. Cette notion de siècles est tout aussi importante dans les systèmes de facturation, de gestion ou de registres divers.

Ces deux chiffres (00) pourraient donc en aligner bien d'autres dans les états financiers du jeune développeur de solutions de réingénierie **Cogni-CASE**, de Montréal. « On estime, par exemple, qu'aux États-Unis, la conversion des systèmes informatiques du gouvernement fédéral représente un marché de 75 milliards de dollars US », a affirmé le président, **Ronald Brisebois**.

Au Québec, on compte au moins cinq clients importants pour qui Cogni-CASE va fouiller dans les méandres des programmes et bases de données pour allonger les champs d'information, afin d'y ajouter l'espace pour recevoir les deux données manquantes : **Hydro-Québec**, la **Banque Laurentienne**, **Bell**, **Standard Life** et le **Groupe Desjardins assurances générale**.

Cependant, comme l'a expliqué M. Brisebois, c'est un exercice qui peut s'avérer fastidieux et très pénible s'il est effectué manuellement. « Nous avons mis au point une méthode pour automatiser ce travail. C'est une de nos particularités. »

Ce genre de correction ne représente cependant qu'un des cinq créneaux dans lesquels intervient Cogni-CASE. Il s'agit de l'entretien de systèmes informatiques.

Au total, le développeur compte près d'une cinquantaine d'outils. Toutefois, comme l'a expliqué le président, la particularité de Cogni-CASE réside dans l'automatisation du processus cognitif. C'est de là que vient le nom de l'entreprise.

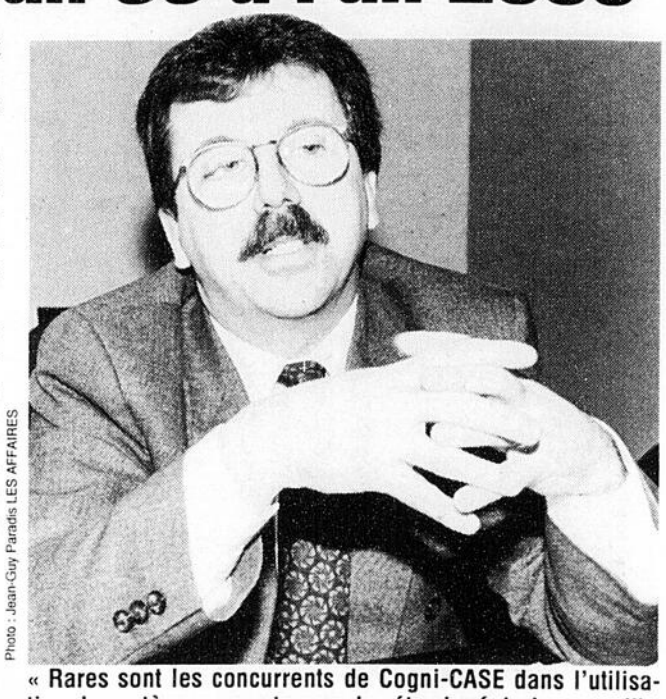


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Rares sont les concurrents de Cogni-CASE dans l'utilisation de systèmes experts pour la rétro-ingénierie », a affirmé son président, Ronald Brisebois.

« Dans le cas de *Cogni-2000*, par exemple, nous faisons appel à des experts dans divers domaines (*MVS*, *COBOL*, *JCL*, etc.) et leurs posons le problème de conversion. Il en découle, la plupart du temps, des recettes que l'on formalise sous forme de règles dans un système expert. C'est lui qui, par la suite, génère l'outil pour effectuer la conversion », a indiqué M. Brisebois.

Avec une telle particularité, il n'est pas étonnant que cette jeune entreprise d'un peu plus de trois ans ait triplé ses revenus chaque année. Cogni-CASE compte 42 employés, auxquels devraient s'ajouter une douzaine d'autres cette année. L'entreprise devrait passer le cap des 4 M$ en 1995.

Les autres domaines d'expertise de Cogni-CASE se situent dans la mise à jour d'environnements où, par exemple, les clients font migrer leur informatique des environnement COBOL à COBOL II/370. Il s'agit donc de mettre au point des outils de conversion vers des langages plus puissants qui font notamment appel à l'approche client serveur, tout en conservant la même infrastructure. Puis, il y a la migration vers des environnements ouverts, une tendance très forte aujourd'hui. Il s'agit encore de convertir des programmes qui ont été développés sous des systèmes d'exploitation comme *MVS* et de les transporter pour des systèmes comme *AS 400* ou encore *UNIX*.

Comme quatrième créneau, Cogni-CASE verse dans la centralisation de données pour alimenter les systèmes informatiques corporatifs. Il s'agit de convertir divers environnements où résident des données et de les centraliser pour qu'elles puissent être accessibles et inter-reliables par un système d'aide à la prise de décisions.

Finalement, Cogni-CASE oeuvre dans la standardisation du développement de logiciels par l'application de normes *ISO*. C'est ce qu'on appelle la *qualimétrie*.

« Pour l'essentiel, les entreprises ont besoin de réduire leurs coûts d'entretien de systèmes. Or, nous devons nous assurer que les systèmes sont bien documentés et que les programmeurs ont tous codé de la bonne façon en regard des normes. », a expliqué M. Brisebois.

Recherche

M. Brisebois caresse, par ailleurs, l'idée de mettre sur pied un centre de migration, où les ressources matérielles et intellectuelles seraient concentrées afin d'industrialiser le processus de conversion de langages informatiques.

« La clé de notre succès réside dans notre association avec **Bell Sygma** qui, d'ailleurs, a une participation minoritaire dans l'entreprise », a-t-il dit. Il y a quelque temps, cette filiale de Bell a injecté 150 000 $ dans un projet de Cogni-CASE, de concert avec la **Société Innovatech du Grand Montréal**. Le projet vise la mise au point d'outils de conversion de systèmes traditionnels vers des environnements graphiques, comme *Windows*.

Déjà, les perspectives sont encourageantes, car deux énormes contrats ont été décrochés des mains des compagnies de téléphonie de l'Uruguay et de la Thaïlande. Dans chacun des cas, il y a pas moins de 5 000 programmes informatiques à convertir.

Voilà qui explique 40 % des revenus de Cogni-CASE tirés des marchés d'exportation.

PIERRE DESMARTEAU

Tous ces titres ayant été vendus, cette annonce n'est faite qu'à titre de renseignement.

Nouvelle émission

8 050 000 actions de dépositaire américain («ADS»)

Videotron Holdings Plc

chacune représentant cinq actions ordinaires

Prix : 17,50 $ par ADS

Le symbole au Nasdaq National Market System est le VRONY

5 550 000 actions

Les actions ci-dessus ont été souscrites sur le marché américain par les courtiers suivants

Merrill Lynch & Co.

Donaldson, Lufkin & Jenrette
Securities Corporation

Goldman, Sachs & Co.

2 500 000 actions

Les actions ci-dessus ont été souscrites sur le marché international par les courtiers suivants

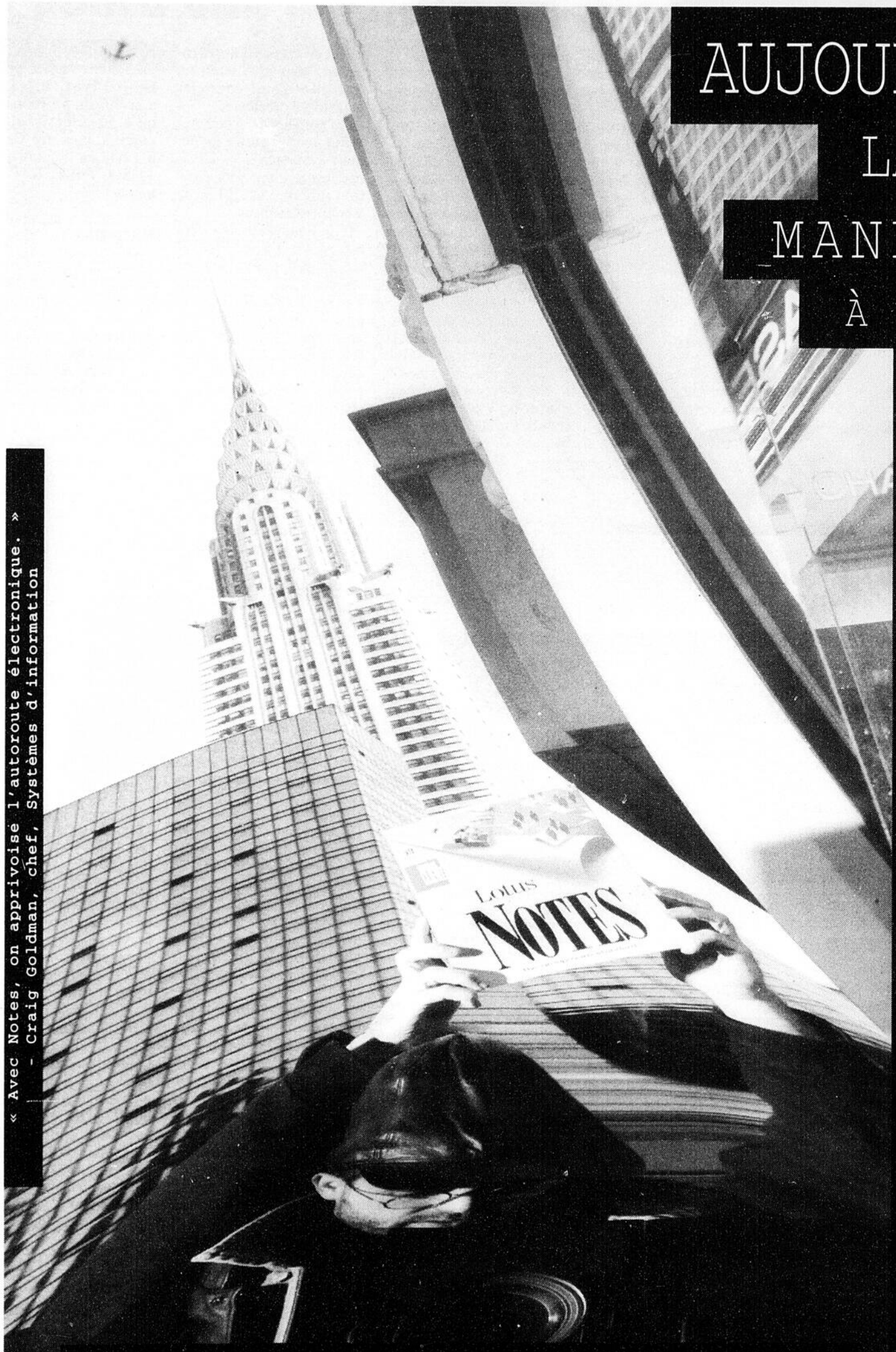
Merrill Lynch International Limited

Goldman Sachs International

NatWest Securities Limited

The Toronto-Dominion Bank | **ABN AMRO Hoare Govett** | **Credit Lyonnais Securities**

CS First Boston | **Deutsche Bank Aktiengesellschaft** | **Paribas Capital Markets**



AUJOURD'HUI LA CHASE MANHATTAN À NEW YORK

32 pays.
11 fuseaux horaires.
1 seule entreprise.
La Chase Manhattan,
c'est gros.
Très gros.

À la Chase, avec Lotus® Notes®, plus rien ne s'éparpille : suivi des projets, planification stratégique, forums, données historiques.

Dorénavant, rien ne sépare plus les gens, ni les cultures ni les distances.

Dorénavant, la Chase semble plus humaine.

Dorénavant, une grosse affaire conclue à Londres est connue à Tokyo...

... dans l'heure qui suit.

Un autre grand pas est franchi pour l'humanité.

« Avec Notes, on apprivoise l'autoroute électronique. »
- Craig Goldman, chef, Systèmes d'information

Notes, le pouvoir fondé sur le partage des connaissances.

Pour obtenir plus de renseignements au sujet de Notes composez le 1 800 GO-LOTUS ou branchez vous à Lotus sur le réseau World Wide Web, indicatif www.lotus.com. Si vous souhaitez recevoir notre documentation par télécopieur, composez le 1 800 565-5331.

© 1995 Lotus Development Corporation. Tous droits réservés. Lotus Notes est une marque déposée de Lotus Development Corporation. Toutes les désignations d'entreprise sont des marques déposées des entreprises en question.

Lotus
Working Together®

ENTREPRISE

Il reste de moins en moins d'argent pour les porteurs de débentures

Génécan a perdu 19 M$ en 1994

La **Corporation financière Génécan** (Mtl, *GNF*, 0,035 $), qui a pris la relève de **Trustco Général** après la vente du **Trust Général** à la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 10,25 $), a perdu 19,4 M$ à son exercice 1994. Elle avait encaissé une perte de 59,7 M$ l'année précédente.

Génécan a terminé 1994 avec un avoir des actionnaires négatif de 45 M$, comparativement à 26 M$ un an plus tôt. Ce solde négatif est l'écart entre un passif de 217 M$ et un actif de 172 M$.

Génécan possède des titres de placement, des maisons de personnes âgées sur la rive sud de Montréal, d'autres immeubles commerciaux et 55,9 M$ de billets à capital variable convertibles en actions de la Banque Nationale à partir de juin 1997.

Ces billets font partie de la contrepartie donnée par la Banque Nationale lorsqu'elle a acquis le Trust Général, le 21 juillet 1993.

Au moment de la transaction, cette contrepartie pouvait atteindre 178 M$. Elle était composée de 120 M$ de billets à capital variable, d'un droit à 16 M$ d'actions ordinaires de la Banque et d'une majoration possible de 42 M$ de la valeur des billets à capital variable si la liquidation des éléments d'actif de mauvaise qualité non acquis par la Banque et placés dans une société qui s'appelle aujourd'hui **Natgen** (appelée **Badco** au moment de la transaction) se fait mieux que prévu.

En date du 31 décembre 1994, cette contrepartie théorique de 178 M$ avait déjà été ajustée à la baisse de la façon suivante : dévaluation de 7 M$ de valeurs mobilières vendues; pertes de 25 M$ encourues par les filiales entre la date de la vente (1er janvier 1993) et la date de la transaction; provision pour pertes éventuelles de 83 M$. Compte tenu de ces ajustements, la valeur de la contrepartie n'était plus que de 62,9 M$ au 31 décembre dernier.

Évidemment, plus cette contrepartie diminue, moins il restera d'argent pour compenser les porteurs de trois séries de débentures de Génécan. Le total des débentures émises s'élève à 116,1 M$: **L'industrielle-Alliance**, actionnaire principal de Génécan, la Banque Nationale, la **Caisse de dépôt** et **Lévesque, Beaubien, Geoffrion** en ont pour 49,9 M$; les 66,2 M$ restant sont détenus par des investisseurs, dont plusieurs citoyens ordinaires, parmi lesquels le plus mécontent et le plus volubile est le marchand de vins **Yves Michaud**. M. Michaud est président de l'**Association Trugecan**, dont la mission est justement de défendre les porteurs de débentures.

Les porteurs de débentures autres que les quatre institutions mentionnées ci-dessus ont déjà reçu une compensation représentant 30 % de leur investissement.

Si la liquidation de Génécan génère d'autres liquidités, les quatre institutions recevront à leur tour une somme représentant 30 % du capital des débentures qu'elles possèdent, soit 14,96 M$ (30 % de 49,9 $), à moins que, dans un geste de magnanimité, elles renoncent à cette distribution en leur faveur, comme le demande Yves Michaud, à défaut d'une pleine compensation des porteurs de débentures.

Selon M. Michaud, ces derniers ont acquis les débentures de Trust Général sur la recommandation de représentants de Lévesque, Beaubien, Geoffrion, gérant de l'émission des débentures, série 3, acquise par le grand public.

C'est seulement après cette seconde distribution de 30 % que les porteurs individuels pourraient recevoir de l'argent additionnel de la liquidation de Génécan et de Natgen. La probabilité d'un autre versement aux porteurs individuels de débentures paraît très faible puisque l'avoir propre de Génécan est négatif de 45 M$.

Me **Serge Bourque**, du cabinet **Lavery, de Billy**, qui représente les porteurs de débentures au conseil d'administration de Génécan, pense que « les mauvais prêts sont sortis » de l'actif de Génécan et de Natgen.

Toutefois, Me Bourque craint qu'il « ne se produise la même chose avec la Banque Nationale que ce qui s'est passé avec la **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 17 $) » qui a acheté **General Trust of Canada**, filiale ontarienne de Trustco Général.

La transaction s'est faite au prix de 17 M$ comptant plus un solde de prix de vente de 20 M$ pour compenser la possibilité d'un manque de provisions sur les prêts de General Trust. Or, la Banque a accru ces provisions jusqu'à annuler le solde à payer, si bien que Génécan n'a rien eu de plus que les 17 M$ versés lors de la transaction.

Natgen

Natgen, qui a hérité des prêts en difficulté du Trust Général au moment de la transaction, est la propriété de Génécan à 49 %, de la Banque Nationale à 49 % et de la **Régie de l'assurance-dépôt du Québec** à 2 %.

Natgen a commencé ses activités avec 644 prêts et propriétés, représentant un actif comptable de 300 M$ (240 M$ après provisions pour pertes); il reste environ 500 prêts et propriétés, dont la valeur nette est de 210 M$. Natgen emploie 60 personnes dont la mission est de gérer cet actif et de le liquider au meilleur prix possible d'ici le 15 juillet 1997, date limite pour le remboursement des débentures de Génécan, si, bien entendu, la liquidation se fait à profit plutôt qu'à perte.

En vertu d'une entente entre les parties, chaque fois que Natgen vend un élément d'actif à perte, Génécan absorbe 81,75 % de la perte et la Banque, 18,25 %.

Du 21 juillet 1993 au 31 décembre 1994, la liquidation de Natgen a contribué pour 9,9 M$ de pertes. La plus importante est survenue lors de la restructuration de **Sergaz**.

Une autre perte de Natgen sera consommée lorsque la vente du complexe immobilier *Les Dauphins*, de Montréal, sera terminée. Les unités de condominiums de cet immeuble ont récemment fait l'objet d'une vente expresse par le courtier **Thibault, Messier Savard et associés**. Natgen détient 45 % du prêt hypothécaire sur cette propriété.

JEAN-PAUL GAGNÉ

ORDRE DES
COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS
DU QUÉBEC

JOURNÉE DE LA RECHERCHE EN SCIENCES COMPTABLES

Le jeudi 25 mai 1995 à l'Université du Québec à Chicoutimi

Dans le cadre du 63e congrès annuel de l'ACFAS, qui se tiendra du 22 au 26 mai 1995 à l'Université du Québec à Chicoutimi, l'Ordre des comptables généraux licenciés (CGA) du Québec vous invite à participer, pour une sixième année, à une journée de la recherche en sciences comptables. Cette initiative se traduira par la présentation de communications variées offertes par des chercheurs francophones provenant de diverses universités.

Conférences de la journée

- Comparaison de deux méthodes de prévision des produits d'exploitation : **le jugement vs ARIMA, une étude empirique.** *Jean R. MESSIER, Gilles POIRIER et Thomasz SKAPSKY, UQAH.*
- La phase stratégique du processus général de cession des PME de la région de Montréal et de régions limitrophes : **une étude sur le terrain.** *Diane BIGRAS, UQAH*
- La comptabilité des opérations conclues en devises : **cas des postes monétaires à long terme.** *Michel GUINDON et Mustapha AMACHAYE, HEC*
- **La contribution de l'éthique au traitement des réalités environnementales dans les états financiers** *Louise MARTEL et Jacques Martin, HEC*
- Coûts et obligations découlant des régimes de retraite : **une étude canadienne sur l'impact d'une modification de norme visant une meilleure congruence avec le cadre conceptuel canadien et américain.** *Sylvain DUROCHER, UQAH et Anne FORTIN, UQAM*
- Gestion du bénéfice suite à une crise environnementale : **un test de l'hypothèse de la visibilité politique.** *Réal LABELLE et Marc THIBAULT, UQAM*

Pour vous inscrire, communiquez avec l'Ordre des CGA du Québec au **(514) 861-1823** ou au **1 800 463-0163**

Acfas
Congrès de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences
Du 22 au 26 mai 1995

Disponible dès maintenant

Il possède un répondeur automatique,
un fax et un téléphone mains libres.
Mais tout ce qu'on entend à son sujet, c'est :
«Montre-moi encore ce clavier.»

Le nouveau ThinkPad 701 d'IBM, **disponible dès maintenant,** ne mesure que 20,1 cm de long, mais il est doté d'un écran couleur de 10,4 pouces* à matrice active et du révolutionnaire clavier extensible TrackWrite de 11,5 pouces. Lorsque vous soulevez le couvercle, le clavier pleine grandeur se déploie et se maintient en place. Pour connaître l'intermédiaire agréé IBM le plus près de chez vous, appelez dès aujourd'hui au 1 800 465-7999, poste 710.

*Format d'écran visualisable en diagonale

Toute une différence IBM

La vente des condominiums Les Dauphins a été effectuée sans approbation

La saga des *Dauphins* se complique. En effet, LES AFFAIRES ont appris de source sûre que les condominiums de l'immeuble *Les Dauphins-sur-le parc*, rue Papineau, à Montréal, ont été mis en vente sans que le comité de réalisation des éléments d'actif d'**Immobilière Natgen** n'ait été informé et n'ait approuvé préalablement la transaction.

Natgen participe à la hauteur de 45 % dans ce prêt hypothécaire de premier rang garanti par Les Dauphins. L'autre prêteur est la **Banque Nationale de Paris** (BNP). C'est la première fois qu'une telle omission se produit. Ce comité a comme mission de s'assurer que la liquidation des éléments d'actifs de Natgen est faite dans le meilleur intérêt des porteurs de débentures de **Génécan**, qui a pris la relève de **Trustco Général** et qui possède un intérêt de 49 % dans Natgen.

Natgen a été créée pour acquérir et liquider les mauvais prêts du **Trust Général**, à l'occasion de l'achat de ce dernier par la **Banque Nationale**, le 21 juillet 1993. La Banque n'a pas voulu acquérir ces mauvais prêts.

Le comité de réalisation des éléments d'actif est composé de trois représentants de la Banque Nationale, de trois représentants de **Génécan** (ancienne **Trustco Général du Canada**) et d'un représentant de la **Régie de l'assurance-dépôts du Québec**, qui fait plus ou moins figure d'arbitre entre les deux autres parties.

En fait, ceux qui devaient approuver la transaction l'ont appris en même temps que tout le monde, c'est-à-dire lorsque la firme **Thibault, Messier, Savard & Associés** (TMS), a placé des annonces dans plusieurs journaux le 23 février.

Selon nos sources, le comité de réalisation a toutefois approuvé la transaction après examen. La BNP et Natgen subiront toutefois une perte à la suite de la liquidation des Dauphins.

Les faits

Rappelons les faits. Au début de 1995, le propriétaire des Dauphins, **Jacques Giasson**, s'entend avec la BNP et Natgen pour que les unités soient mises en vente dans un avenir rapproché. À la fin de février, TMS, qui avait été mandatée pour effectuer la vente, place des annonces dans plusieurs journaux. La plupart des unités sont rapidement vendues car les prix demandés sont très attrayants. C'est ici que la situation se corse. Jacques Giasson juge que les prix demandés par TMS ne correspondent pas à la valeur réelle des condominiums.

Selon lui, le produit des ventes ne couvre que le montant des créances (13,8 M$), soit environ 40 % de la valeur marchande des propriétés. Il bloque alors les transactions en se procurant une hypothèque de second rang sur toutes les unités avant l'enregistrement des ventes. Depuis, c'est l'impasse. Les avocats des deux groupes tentent d'en arriver à une entente qui permettrait de clore le dossier.

Personne, semble-t-il, n'était au courant de la vente. Jacques Giasson ne l'était pas, le comité de réalisation non plus, la Régie de l'assurance-dépôts, pas davantage. « Personne n'a intérêt à dilapider les actifs de Natgen », a dit **Alfred Vaillancourt**, président de la Régie de l'assurance-dépôt du Québec.

STÉPHANE LABRÈCHE

Canadien National

Dr Edward P. Neufeld

Le Canadien National a le plaisir d'annoncer la nomination du Dr Edward P. Neufeld à son Conseil d'administration.

Dr Neufeld a pris sa retraite récemment de la Banque Royale en tant que vice-président aux affaires économiques et corporatives. Avant son entrée à la Banque, il avait occupé le poste de sous-ministre adjoint au ministère des Finances. Actif dans les domaines des études internationales et du commerce international, le Dr Neufeld est maintenant fellow invité principal en recherches au Centre for International Studies de l'Université de Toronto.

Le Canadien National assure des prestations de transport axées sur le rail et des services connexes aux expéditeurs de tout l'Amérique du Nord.

La CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC fête les 15 ans des MERCURIADES
Soyez du nombre !

JEUDI, 1ER JUIN (Palais des Congrès)

Pour renseignements :

Secrétariat des MERCURIADES
500, place d'Armes, bureau 3030
Montréal (Québec)
H2Y 2W2
Tél.: 1 800 361-5019
(514) 844-9571

Finalistes 1995

AFFAIRES INTERNATIONALES
CAE Électronique Ltée
Électromed international ltée
Harris Farinon Canada
Velan inc., Canada

DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'OEUVRE
DOMTAR INC.
KRAFT CANADA INC. Usine de Mont-Royal

ENGAGEMENT COMMUNAUTAIRE ET DÉVELOPPEMENT DU MILIEU
Banque Laurentienne
La Société Canadian Tire Limitée
Centre de Formation en Entreprise et Récupération (CFER)

ENTREPRISE DE PRODUCTION INDUSTRIELLE ET DE CONSTRUCTION
Bétons Préfabriqués du Lac Inc.
LES CHAUSSURES RÉGENCE INC.
MAAX inc.
Manac, Division de Le Groupe Canam Manac inc.
ROTOBEC INC.
UNIBOARD CANADA INC.
UNIBROUE INC.

ENTREPRISE DE SERVICES
Auberge de la Calèche
Banque Laurentienne
Bell Mobilité cellulaire - Région Est
CIMA + s.e.n.c. Société d'ingénierie
Climatisation LORDEM inc.
LE GROUPE INFORMISSION INC.
Inno-centre
RBA INC.

INNOVATION ET DESIGN
CAE Électronique Ltée
Électromed International ltée
FORENSIC TECHNOLOGY (WAI) INC.

MARKETING
Auberge de la Calèche
Banque Laurentienne
MAAX inc.
NIHCO INTERNATIONAL LTÉE
UNIBROUE INC.

PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE
BRAIS, MARTRÈS ET ASSOCIÉS INC. (B.M.A.)
Centre de Formation en Entreprise et Récupération (CFER)
CIMA + s.e.n.c. Société d'ingénierie
GEC ALSTHOM ÉLECTROMÉCANIQUE
MATRIX ENERGY INC.

QUALITÉ TOTALE
Banque Nationale du Canada
Compagnie Chimique Huntsman du Canada Inc.
LAWSON MARGO PACKAGING CORPORATION
LES SERVICES DE PLACEMENT TÉLÉ-RESSOURCES LTÉE

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
CAE Électronique Ltée
FORENSIC TECHNOLOGY (WAI) INC.
NOVA BUS CORPORATION

MBA du Québec — Associés pour bâtir l'avenir
METRO-RICHELIEU
Bell
ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS Québec
CRIQ Centre de recherches industrielle du Québec
Hydro Québec
Price Waterhouse
LES AFFAIRES
Bizier & Bouchard
TVA

Fabrication de suspensions à balancier pour les camions

André-Marie Simard rêve d'une grande entreprise à Rivière-du-Gouffre

À 56 ans, **André-Marie Simard** dit souvent qu'il n'est plus « tout à fait jeune » pour se lancer dans une grande aventure entrepreneuriale; mais, à l'écouter parler de ses projets d'avenir, ni l'âge ni les cheveux blancs ne le retiendront.

« Il n'y a pas de limite. Je souhaite grossir autant que l'on peut », a lancé cet homme, fils de forgeron, qui dirige aujourd'hui **Emmanuel Simard et fils 1983 Inc.**, qui fabrique des suspensions pour camions lourds à Rivière-du-Gouffre, au coeur de la région de Charlevoix.

Et pas n'importe quelle suspension : SA suspension à balancier, mise au point dans son atelier et brevetée au Canada et aux États-Unis. La suspension *AMS* répartit mieux les charges sur les roues et permet donc de les augmenter.

Belle notoriété

L'entreprise a déjà une belle notoriété parmi les fabricants et les concessionnaires de camions dans toute l'Amérique du Nord, même s'il en coûte jusqu'à 3 000 $ pour transporter un camion neuf acheté en Pennsylvanie et livré à un client de Vancouver en passant par Rivière-du-Gouffre.

L'an dernier, Emmanuel Simard et fils a réalisé un chiffres d'affaires d'un peu plus de 1 M$, retrouvant la rentabilité après trois années difficiles qui ont touché toute l'industrie de la fabrication de camions.

« En 1990, je faisais 180 camions par année, puis on est tombé à 20 seulement. Cette année, on va certainement faire 120 camions. On a du travail pour trois mois en avant, au moins », a dit M. Simard, sur le ton de la confiance revenue.

L'entreprise réalise 20 % de ses ventes aux États-Unis, 30 % au Québec et 50 % dans les autres provinces canadiennes.

Elle emploie 19 personnes, dont deux travaillent particulièrement à la recherche et développement (R&D) puisque, dans les ateliers, on fabrique, outre la suspension AMS, plusieurs autres suspensions à partir de modèles connus qu'il faut améliorer et adapter à chaque marque de camion.

Et puis, André-Marie Simard n'a pas renoncé à la commercialisation de ses tracteurs hydrostatiques, le *SM80* et le *SM44*, mis au point dans ses ateliers et qui existent à l'état de prototypes.

Il pourrait se contenter de laisser venir à lui les camions d'un peu partout en Amérique et laisser son chiffre d'affaires croître doucement d'année en année, à la condition que les coûts de transport des camions neufs jusqu'à Rivière-au-Gouffre ne s'érigent pas en obstacle à sa progression.

Alors, pourquoi les suspensions n'iraient-elles pas là où se trouvent les camions, chez les fabricants et les concessionnaires ?

Production en modules

André-Marie Simard songe à la production en modules de ses suspensions, livrables à l'usine et préparées selon les particularités techniques des fabricants. « On pourrait faire des suspensions en grande quantité. Il se fabrique environ 10 000 camions par année. Il faut s'atteler à cela. »

Dans ce vaste marché continental, une grande entreprise pourrait naître. « C'est dans mon idée », a dit M. Simard, lui qui a refusé de vendre son brevet et qui entend bien développer son entreprise dans son milieu. « Pour notre région, c'est important. »

Artisan de génie, André-Marie Simard sait que, pour réaliser la grande entreprise dont il rêve, il lui faudra réorganiser l'entreprise actuelle sur le plan administratif et commercial, une tâche qui ne le rebute pas « si on y va graduellement... »

« Je ne suis plus tout à fait jeune ! », a-t-il répété, ce qui ne l'empêche pas de mijoter d'autres projets.

Il s'est en effet engagé à fabriquer une écosseuse à gourganes pour les producteurs charlevoisiens.

ALAIN DUHAMEL

EMMANUEL SIMARD ET FILS EN UN COUP D'OEIL

Activités	conception et fabrication de suspensions de camion et fabrication de tracteurs hydrostatiques
Siège social	Rivière-du-Gouffre, Charlevoix.
Marchés	Canada et États-Unis
Chiffre d'affaires	1 M$
Effectif	19
Actionnaire	André Simard
Année de fondation	1983

CARTES D'AFFAIRES

- RÉINGÉNIERIE -

Spécialistes en réorganisation d'entreprise et en accroissement de bénéfices

André Bédard, président
Conseils Vision (514) 594-8847

L E S A M E D I 2 7 M A I 1 9 9 5

GALA de l'Administrateur

Prix Dimensions 1995

Dominic J. Taddeo, Adm.A.
Président-directeur général
Société du port de Montréal

Président d'honneur

Robert J. Ritchie
Président et chef de la direction
Réseau CP Rail

Président de l'Ordre

Claude Béland, Adm.A.
Président
Mouvement
des caisses Desjardins

ADMA
ORDRE DES **ADMINISTRATEURS AGRÉÉS** DU QUÉBEC
RENSEIGNEMENTS : (514) 499-0880 ou 1 800 465-0880

18 h 30 - Le Windsor

Les profits du Gala sont versés au Fonds de bourses d'affaires de l'Ordre.

Cette année, grâce à ce fonds, l'Ordre distribuera 35 000 $ avec l'octroi de sa bourse ***Jeune entrepreneur*** *(5000 $), sa bourse au* ***Développement international*** *(5000 $), ses bourses de* ***Recherche en conseil en management*** *(5000 $) et ses bourses* ***À la relève*** *(20 000 $).*

Les parrains 1995 du Fonds de bourses d'affaires

Réseau CP Rail — Port de Montréal

Les parrains d'honneur du Gala

ALCAN — RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ — BOMBARDIER — BBC Bouvry Bienvenu Castonguay & associés inc. — DeVeaux Brault & Associés — INNOVAC — MELOCHE — ANDRÉ GINGRAS — LÉONARD & ASSOCIÉS — ROUGIER INC — AIR CANADA

Avec la participation de

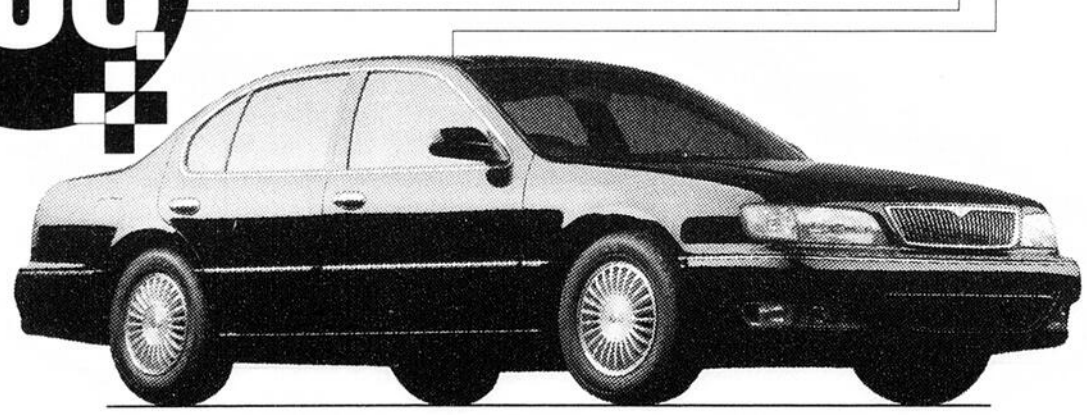
Banque Laurentienne
Banque Royale du Canada
Groupe pharmaceutique Bristol-Myers Squibb
Lapointe Rosenstein
L'Industrielle-Alliance
SNC Lavalin
Sidbec-Dosco/Ispat
Systèmes M3I inc.

Il est rare qu'une voyelle soit aussi parlante.

Moteur V6 à DACT, 24 soupapes de 3 L et 190 chevaux • Différentiel autobloquant à visco-couplage • Barres stabilisatrices avant et arrière • Suspension multibras différentielle arrière • Freins à disque aux 4 roues avec servofrein • Jantes en alliage chromé de type turbine • Calandre chromée de type cascade • Antibrouillards et phares de virage • Toit ouvrant électrique coulissant et inclinable • Siège du conducteur à 8 réglages électriques • Siège du passager à 4 réglages électriques • Dessus de sièges en cuir, sièges avant chauffants • Garnitures similibois sur la console centrale et les panneaux des portes • Sonorisation Bose à 6 haut-parleurs (200 w) : radiocassette MA/MF et lecteur de disques compacts • Climatiseur sans CFC avec contrôle automatique de la température • Lève-glaces et verrouillage des portes électriques • Rétroviseur anti-éblouissant avec réglage d'intensité • Ouvre-porte de garage universel programmable Homelink • Câblage pour téléphone cellulaire • Passage de l'habitacle au coffre par l'accoudoir arrière • Régulateur de vitesse • 2 coussins gonflables et freins antiblocage (ABS) • Respecte les normes américaines prévues pour 1997 sur les chocs latéraux • Roue de secours pleine grandeur avec jante • Ceintures de sécurité avant réglables en hauteur • Téléouverture des portes avec antivol • Portières intelligentes. Pour connaître l'adresse de la salle d'exposition Infiniti la plus proche ou pour recevoir une pochette d'information sur la nouvelle I30, composez le 1 800 361-4792 du lundi au vendredi, entre 8 h et 19 h HE.

Infiniti I30

La I30 1996. Le grand luxe à moins de 40 000 $*.



suivez votre idée

INFINITI
1 800 361-4792

Les gens avisés lisent toujours les petits caractères et bouclent leur ceinture de sécurité. *P.D.S.F. pour une I30 1996 version de base.
Frais de transport et de préparation compris. Taxes et immatriculation en sus. Aucun dépôt de garantie requis en cas de location. Consultez votre concessionnaire Infiniti pour plus de détails.

ENTREPRISE

La marque André Lalonde Sports a été rachetée par son principal franchisé

La marque de commerce du détaillant d'articles de sports failli **André Lalonde Sports** vient d'être rachetée par son principal franchisé, **Sports d'Argenson**, qui a cinq magasins (nord-est de Montréal, Joliette et Trois-Rivières).

Le dirigeant de Sports d'Argenson, **Benoît Dufresne**, affirme avoir l'appui des autres franchisés, qui exploitent sept magasins, dans le but de maintenir et de relancer la marque André Lalonde Sports.

Les ententes formelles entre la demi-douzaine de franchisés doivent cependant être conclues au cours des prochaines semaines, notamment en ce qui concerne le partage des coûts de l'effort de relance.

Selon M. Dufresne, il faut d'abord rétablir la confiance des fournisseurs, qui ont été échaudés par la faillite du franchiseur et de ses magasins corporatifs. Cette faillite leur a coûté pour 6 M$ en comptes impayés.

Les franchisés avaient cependant des relations autonomes avec leurs fournisseurs depuis quelques années, ce qui leur procure un avantage immédiat.

Benoît Dufresne indique aussi que ces détaillants franchisés pourraient négocier leur affiliation avec un regroupement d'achat. Il évalue leurs ventes totales à près de 8 M$ par année.

Par la suite, on prévoit effectuer une relance publicitaire importante pour l'automne prochain afin « de rebâtir la force qu'a déjà eue André Lalonde Sports dans le ski », indique M. Dufresne.

Pour le moment, dit-il, « l'effet de la faillite sur les magasins des franchisés en région semble avoir été limité. Les ventes ont continué à augmenter. Certains franchisés connaissent un printemps record avec la popularité des patins à roulettes alignées ».

Rachat

Le rachat de la marque de commerce André Lalonde Sports a été conclu le 5 mai avec le syndic **Mercure, Béliveau & Associés**, de Montréal. La transaction comprend aussi trois marques privées de l'ex-franchiseur : *Ludik* et *Boréal*, dans les vêtements de plein air, et *Conti*, dans les bicyclettes.

Par ailleurs, la transaction a permis à l'acquéreur, Sports d'Argenson, de régler à l'amiable des litiges légaux avec son ex-franchiseur.

L'entreprise de Benoît Dufresne avait inscrit l'an dernier une poursuite de 300 000 $ contre André Lalonde Sports en alléguant des services non rendus et des ventes perdues. En contrepartie, le franchiseur lui réclamait quelque 50 000 $ en redevances impayées sur ses ventes.

André Lalonde Sports a été mise en faillite le 24 février dernier à la suite de la requête de l'un de ses principaux fournisseurs de vêtements d'hiver, **Joff Canada**.

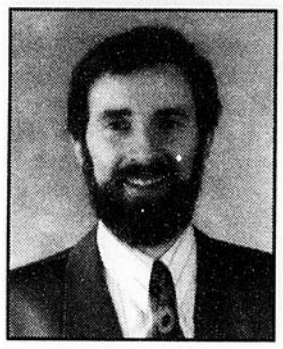
André Lalonde Sports était une filiale de la société de gestion **J.S. Finance Canada**, de Sainte-Foy. Cette société est contrôlée par l'entrepreneur suisse **Jorg Staubli**, qui exploite d'autres PME commerciales et industrielles au Québec.

L'une d'entre elles, **Poliquin Sportif**, de Québec, détaillant qui partageait ses dirigeants avec André Lalonde Sports, vient d'ailleurs d'être mise en faillite à son tour. Poliquin Sportif exploitait un magasin à Québec et un atelier d'assemblage de vélos.

À la mi-mars, J.S. Finance l'avait placée sous la protection de la loi fédérale sur l'insolvabilité afin, avait affirmé son président, **François-Xavier Simard**, « de disposer du temps nécessaire pour examiner les options... et sonder les intentions d'acquéreurs potentiels ».

Le mandat d'administration de la faillite a été confié au bureau de Québec de la firme **Samson Bélair**.

MARTIN VALLIÈRES



Pierre Vinet

Le président et chef de la direction de la Bourse de Montréal, monsieur Gérald A. Lacoste, c.r., a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Pierre Vinet à titre de premier vice-président, Technologies de l'information de la Bourse de Montréal.

Monsieur Vinet était associé au sein du Groupe CGI depuis 1984 où il occupait le poste de vice-président au développement des solutions d'affaires. Il a également occupé plusieurs postes de haut niveau chez CGI, dont notamment celui de vice-président et directeur général des opérations internationales.

Pierre Vinet détient un baccalauréat et une maîtrise en informatique de l'Université de Montréal de même qu'un baccalauréat en droit de l'Université Laval. Il a siégé à plusieurs conseils d'administration dont ceux du Centre de recherche informatique de Montréal et de la Fédération de l'informatique du Québec. Il siège actuellement au Comité d'orientation du Centre de génie logiciel appliqué de Montréal.

Bourse de Montréal

LACHENAIE • LA PLAINE • TERREBONNE

UN NOUVEAU MONDE...
DE PROSPÉRITÉ ET DE DÉVELOPPEMENT

Réseau routier neuf et performant
Coûts d'implantation parmi les plus bas sur le marché
Main-d'oeuvre jeune, stable et stimulée par le défi de la concurrence
À PROXIMITÉ DE MONTRÉAL

ÉTABLIR SON ENTREPRISE DANS LA RÉGION DES MOULINS
C'EST CHOISIR DE GRANDIR

SORDEM
SOCIÉTÉ RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES MOULINS

(514) 477•6464

MEPHISTO
LE SECRET DU CONFORT

LIQUIDATION

Fin de série et modèle discontinué.

Quantité limitée, autorisée par le manufacturier.

Du 15 au 20 mai

Les Baroudeurs
Tout pour la randonnée...

Chaussures Pilon
1380, rue Fleury Est
Montréal

389-4787

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 20 MAI
ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

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

QUÉBEC

LA CAPITALE À L'HEURE DU *HIGH TECH*
Informatique, biotechnologies, électronique de pointe, les entreprises technologiques se multiplient dans la région de Québec **pp. 31 à 37**

La technologie est à l'avant-garde de la transition de l'économie de la région de Québec

L'économie de la région de Québec avait l'habitude de vivre au rythme de la fonction publique.

Mais, à l'heure du ressac budgétaire, la région de la capitale québécoise mise sur un nouveau cheval de bataille économique : l'entrepreneuriat technologique.

Cette diversification commence à éclore après des années de gestation autour des laboratoires gouvernementaux et universitaires de la région.

« La région de Québec ne peut plus être accrochée au gouvernement. On ne peut plus faire de la recherche pour le plaisir de la recherche. Il faut créer des entreprises technologiques en fonction des besoins du marché, plutôt que de la seule technologie », affirme le président d'une firme technologique de Québec, qui a des clients aux quatre coins du monde.

L'éclosion de l'entrepreneuriat technologique dans la région de Québec compensera-t-elle ce qui apparaît désormais comme l'inévitable atrophie de la fonction publique ? Certains indices laissent songeur, du moins à court terme.

Conjoncture

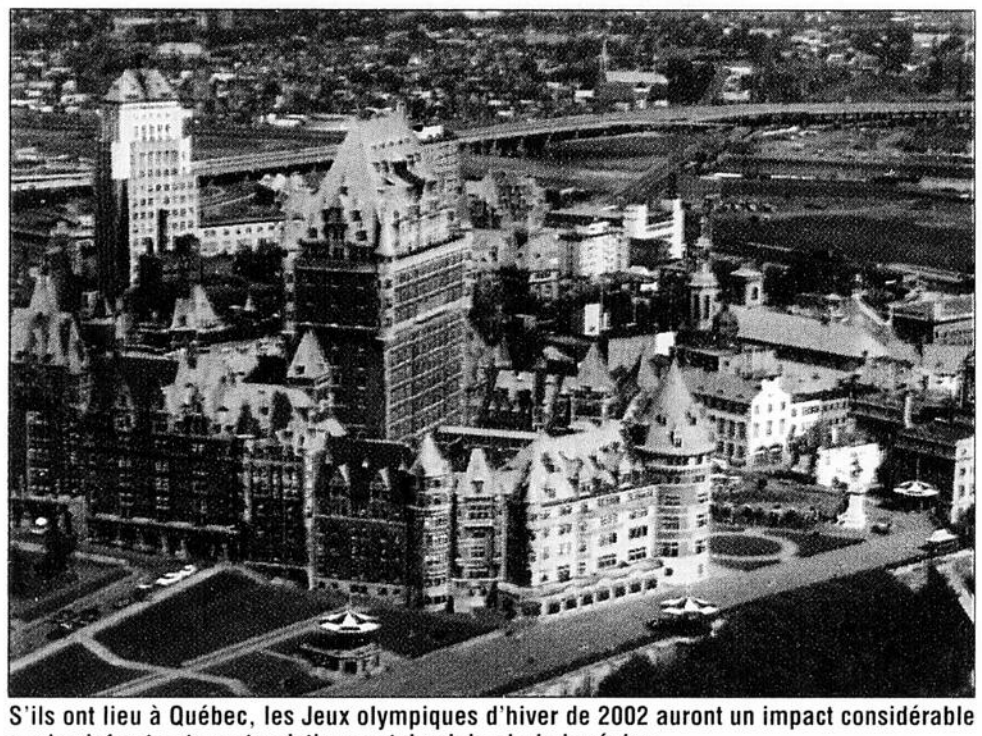
Dans leur plus récente analyse régionale, les économistes du ministère québécois de **l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** écrivent que « l'évolution vers les activités de haute technologie, parce qu'elle est graduelle, ne pourra cependant compenser les effets des restrictions budgétaires des gouvernements sur l'emploi et le revenu ».

Par ailleurs, les plus récentes données publiées par les économistes de la *Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre* (SQDM) montrent que la région de Québec avait 12 000 emplois de moins au premier trimestre de 1995 par rapport à la même période un an plus tôt. La SQDM utilise des moyennes trimestrielles pour atténuer les variations mensuelles parfois exagérées au niveau régional.

La région de Québec avait donc subi une baisse de 4,2 % du nombre d'emplois à temps plein et à temps partiel depuis un an, au premier trimestre, par rapport à un gain de 2,2 % des emplois dans l'ensemble de la province.

Par conséquent, le taux de chômage moyen des trois premiers mois de 1995 dans la région a rebondi à 14 %, comparativement à 12,6 % un an plus tôt.

La région a dépassé le taux de chômage provincial alors qu'elle était habituellement au-dessous, surtout en pleine récession.



S'ils ont lieu à Québec, les Jeux olympiques d'hiver de 2002 auront un impact considérable sur les infrastructures touristiques et de plein air de la région.

Par ailleurs, des entrepreneurs technologiques de la région s'inquiètent du suivi de certaines initiatives face aux restrictions budgétaires gouvernementales.

Le *Parc technologique de Québec*, qui est devenu un fleuron régional avec ses dizaines d'entreprises et ses centaines d'emplois, est l'objet de tiraillements entre les mairies de Québec et de Sainte-Foy.

Par ailleurs, l'avenir du financement fédéral et provincial pour l'*Institut national d'optique*, un centre de recherche appliquée en optoélectronique, préoccupe les nombreuses entreprises technologiques qui s'y rattachent.

Ces entreprises, souvent jeunes, regroupent des dizaines d'ingénieurs et de techniciens dont le savoir-faire devient de plus en plus reconnu et recherché hors de la région de Québec.

« Si on ne fait pas attention, je crains que l'on perde un peu le momentum de l'entrepreneuriat technologique dans la région. Pour les gouvernements, c'est une question de savoir choisir ses priorités, note le président d'une autre entreprise technologique à succès de la région.

« Que faut-il penser de l'hésitation des gouvernements à maintenir leur soutien financier à l'infrastructure de développement technologique, quand au même moment on est prêt à dépenser des millions pour des équipes de baseball ou de hockey ? »

Sports

Car c'est justement au rythme du sport que bat l'opinion publique de la région de Québec ces jours-ci.

Il y a les Nordiques, d'une part, dont les matches se jouent autant parmi les actionnaires que sur la glace.

Mais, plus encore, la région de Québec saura d'ici un mois si elle accueillera les premiers Jeux olympiques d'hiver du prochain siècle, en 2002.

Ce projet grandiose promet d'avoir des retombées considérables dans l'infrastructure de plein air et de tourisme de la région, qui est déjà diversifiée et dynamique.

Mais, est-il de nature à intéresser les dizaines de jeunes chercheurs, ingénieurs et techniciens que diplôment chaque année les institutions d'enseignement de la région ?

« À l'Université Laval seulement, il y a 220 personnes qui font des études avancées dans les principaux créneaux technologiques de la région en biomédical, en biochimie et en génie électrique notamment, souligne **Martin Godbout**, président de la société régionale d'investissement **Innovatech Québec Beauce-Appalaches**.

« Il ne faut pas que ces jeunes fassent de la recherche et des doctorats pour éviter le chômage. Il faut plutôt les stimuler avec leurs projets en favorisant, notamment, leur rapprochement avec des capitaux et des entreprises. »

MARTIN VALLIÈRES

« QUÉBEC-TORONTO D'UN *seul* JET 3 FOIS *par* JOUR »

Inter-Canadien vous peint désormais le ciel tout en bleu entre Québec et Toronto grâce à trois vols quotidiens sans escale en jet. Inter-Canadien vous offre également 5 autres vols quotidiens vers Toronto comprenant une correspondance à Montréal.

- départs des vols quotidiens sans escale -

Québec • Toronto	6h30, 12h30, 16h30
Toronto • Québec	8h45, 14h35, 18h45

QUÉBEC 2002 Partenaire

Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International ltée

Inter-Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU

LA TOURNÉE *des régions* QUÉBEC

Les informaticiens de Québec ciblent le monde

Les compétences de pointe en informatique de la région de Québec ont émergé du cocon des services publics pour réaliser leurs ambitions d'affaires.

Dans les services-conseils, par exemple, **Gespro Informatique**, de Sainte-Foy, s'est tournée vers l'extérieur après s'être nourrie surtout de contrats provinciaux. Elle a 145 employés au Québec et en France.

Depuis quatre ans, la part internationale de ses revenus a grimpé de zéro à 20 %. Son président, **Julien Dumas**, cible une part de 35 %.

Le bureau de Paris de Gespro passera de 20 à 30 personnes d'ici peu. La moitié de ses activités sont en Afrique du Nord.

Par ailleurs, Gespro ouvrira d'ici juin, à son siège social, un serveur du réseau *Internet* à vocation commerciale, qui sera jumelé avec le serveur d'un partenaire français.

Berclain

En informatique industrielle, **Berclain**, de Sainte-Foy, prend aussi du muscle à l'étranger. Elle a déjà implanté ses logiciels de gestion manufacturière synchronisée dans plusieurs grandes usines : **Motorola**, **Kodak**, et **McDonnell Douglas**, aux États-Unis; **John Deere**, **Comdumex** et **Sapata**, au Mexique.

Berclain regroupe une centaine de personnes, dont plus de la moitié dans son réseau de bureaux à l'extérieur.

Outre Montréal et Toronto, elle a des bureaux à Chicago, Boston, Mexico, Sao Paolo, Amsterdam, Francfort et Sydney.

Deux bureaux s'ajouteront d'ici la fin de 1995, aux États-Unis et en Europe. « On vise le leadership mondial face à cinq concurrents sérieux aux États-Unis, en Europe et en Israël », affirme **Louis Têtu**, vice-président de Berclain.

La firme veut croître de 65 % par année à moyen terme, deux fois plus vite que le marché mondial dans son secteur. Berclain investira au moins 6 M$ d'ici deux ans en recherche et développement, financé avec du capital maison.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Les ingénieurs Louis Têtu, vice-président de Berclain (debout), et Marc Hughes, chef d'équipe en R&D, sont parmi les jeunes cerveaux québécois de l'informatique qui ont percé le marché international.

« Berclain a toujours été très rentable », affirme Louis Têtu. La firme grandit vite aux États-Unis. Ce marché compte pour 40 % de ses revenus; elle y était absente il y a deux ans.

Cette croissance met un baume sur ses ambitions freinées au Mexique, un pays qui a déjà compté pour le tiers de ses revenus.

Glavinfo, Consultique

Dans le secteur industriel, **Glavinfo**, à Saint-Augustin, en banlieue ouest de Québec, est un cas inusité. Elle a émergé il y a 18 mois du service informatique de l'usine de verre des **Industries AFG** (auparavant *Glaverbec*), à Saint-Augustin.

Après avoir réussi des projets internes, les informaticiens québécois de ce producteur mondial de verre ont été sollicités dans d'autres usines du groupe.

Glavinfo regroupe une quinzaine de personnes, dont la plupart sont en poste sur des projets en Europe, notamment dans l'ex-Tchécoslovaquie.

Par ailleurs, **Consultique**, de Portneuf, près de Québec, se démarque avec ses logiciels de gestion de l'entretien d'équipements.

Après trois ans, elle vient de réaliser son premier million de dollars de chiffre d'affaires en recrutant la clientèle de quelque 150 municipalités au Québec.

Avec l'aide de la **Banque fédérale de développement**, elle cible le marché de la Nouvelle-Angleterre pour 1996. « Nous visons 3 M$ de revenus à moyen terme avec cette stratégie d'exportation », indique **Guy Doucet**, un administrateur de 30 ans qui a fondé Consultique avec **Carl Pelletier**, un ingénieur de 29 ans.

Grand public

Des firmes de la région de Québec ont réussi des percées importantes avec des logiciels grand public, au niveau international.

Pour une, la jeune firme **Megatoon**, spécialiste des dessins animés interactifs, veut réaliser dans la vidéo ce qu'elle réussit dans le *CD-ROM* multimédia.

Dans ce secteur, son association avec de grands distributeurs lui a valu des ventes de 75 000 exemplaires de logiciels sur *CD-ROM*.

Le co-fondateur de Megatoon, **David Weiser**, soutient que c'est dans le but de percer la vidéo que la firme a été vendue récemment au groupe cinématographique **Malofilm**, de Montréal.

« Ça nous a pris du temps pour avoir de la crédibilité dans la région de Québec », indique M. Weiser, âgé de 22 ans. Megatoon a 32 employés et en est à sa troisième année d'exploitation.

C'est toutefois le duo de **Fortune 1 000** et de **Tune 1 000**, de Sainte-Foy, qui prétend au titre de porte-étendard régional des logiciels à grande diffusion. Le duo regroupe 155 employés et jouit de revenus de plus de 10 M$.

Fortune 1 000, qui est spécialisée dans les logiciels de comptabilité, a 105 employés. Depuis 1983, elle s'est bâti une clientèle de quelque 20 000 usagers au Québec.

Quant à Tune 1 000, elle s'est spécialisée dans les logiciels de chanson d'amateur *karaoke*. Elle regroupe 50 personnes, deux ans à peine après sa création, grâce au succès de son marketing international.

Son produit-vedette, le logiciel *Soft Karaoke*, a été vendu à une centaine de milliers d'exemplaires aux États-Unis, en Europe occidentale, en Norvège, en Afrique du Sud et jusqu'en Australie. Sa nouvelle génération de logiciels, baptisée *Power Karaoke*, effectue les harmonies vocales en temps réel pour les chanteurs amateurs.

Tune 1 000 lance aussi des appareils automatisés de *karaoke* pour le marché des bars et restaurants. L'entreprise prépare sa propre usine d'assemblage.

Sa croissance rapide lui a valu récemment deux injections de capital externe.

La société **Innovatech Québec Chaudière-Appalaches** lui a confié 1 M$ pour des projets de R&D. La société régionale **Capidem Québec**, qui regroupe des fonds de la **Banque Nationale**, d'**Investissement Desjardins** et du **Fonds de solidarité**, a investi 500 000 $ chez Tune 1 000.

MARTIN VALLIÈRES

Les PME de la Banque Nationale 1994

«Félicitations à ces PME qui gagnent à entreprendre!»

PME
Les PME de la Banque Nationale

Six entreprises ont su se démarquer dans les régions Québec et Ste-Foy/Portneuf 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.

Québec

PME d'or
Rémi Tremblay, directeur général
Ecco Personnel Canada inc.

PME d'argent
Jean-François Deschênes, directeur général
Collège O'Sullivan de Québec

PME de bronze
Robert Labbé, vice-président
Camping Le Genévrier inc.

Ste-Foy/Portneuf

PME d'or
Mario Girard, vice-président et directeur général
Gespro Informatique inc.

PME d'argent
Laurier Yves Dechêne, président
Modulex inc

PME de bronze
Claude Pépin, président
Groupe informatique N.C.P.

BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale

L'Arrêt-Source, une maison d'Hébergement pour jeunes femmes en difficulté venant de partout au Québec, fait appel aux Québécois(es) dans le cadre de sa huitième campagne de financement. Cette campagne, dont l'objectif est de 200,000 $, est présidée par M. Henri-Paul Rousseau, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne.

La maison L'Arrêt-Source a accueilli, depuis 1987, près de cent cinquante jeunes femmes de 18 à 30 ans, de milieux divers, pour des séjours de trois mois à un an. Avec l'aide des professionnels de la maison, la majorité d'entre elles ont réussi à reprendre leur place dans la société.

Pour de plus amples informations, ou pour contribuer à cette campagne, veuillez appeler au (514) 383-2335.

Henri-Paul Rousseau, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne.

L'ARRÊT-SOURCE

Les projets d'affaires se multiplient en biotechnologie

« Notre première rencontre régionale *Biocontact* a attiré 240 personnes au lieu des 100 prévues, en octobre dernier. Six mois plus tard, j'ai au moins huit projets sérieux sur la table », a déclaré fièrement **Martin Godbout**, président-directeur général de la société **Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches**.

Les biotechnologies émergent comme un nouveau créneau de l'entrepreneuriat dans la région de Québec, après une longue incubation dans ses nombreux laboratoires. La capitale aura bientôt un premier projet d'envergure : une usine de vaccins de 36 M$ qui ajoutera 200 emplois dans le *Parc technologique de Québec*, au début de 1997.

L'implantation d'**IAF BioVac** est un projet du groupe **BioChem Pharma**, de Laval, en collaboration avec le *Centre hospitalier de l'Université Laval* (CHUL). IAF BioVac rassemble des fonds de la **Caisse de dépôt et placement** (10 M$ pour 25 %), de la société Innovatech Québec Chaudière-Appalaches et de la **Société de développement industriel**.

Environnement

Entre-temps, c'est au niveau des PME innovatrices que les choses s'agitent en matière de biotechnologies. Chez **Biogénie**, spécialiste de la décontamination biologique des sols, le président, **Benoît Cyr**, croit pouvoir tripler les revenus autour de 40 M$, d'ici cinq ans.

L'entreprise regroupe une centaine d'employés à Québec et à Montréal; son effectif a augmenté de 20 personnes depuis deux ans. Ses activités, encore toutes au Canada, prennent le cap de l'Europe et des États-Unis, où Biogénie prévoit s'implanter d'ici la fin de 1995.

Pour sa part, **Biomax** fait sa marque dans le traitement par compostage des déchets organiques. Elle a réalisé 13 projets municipaux depuis six ans, dont celui de la **Communauté urbaine de Québec**. Six autres projets sont prévus en 1995-96.

L'un d'entre eux, qui traitera 30 000 tonnes de boues papetières par année en Outaouais, sera le plus grand du genre en milieu industriel au Canada. Biomax, qui emploie 20 personnes, a aussi des projets à plus petite échelle dans le secteur agricole. Deux projets-pilotes de compostage des fumiers de porc et de bovin, près de Montréal et de Mont-Joli, approchent la commercialisation.

Selon son président, **Carl Genois**, Biomax a une technologie très accessible pour les éleveurs individuels qui veulent transformer des fumiers polluants en engrais stabilisés. « Les productions animales intensives seront bientôt forcées de réduire leur pollution. Il y a un marché potentiel énorme à moyen terme. »

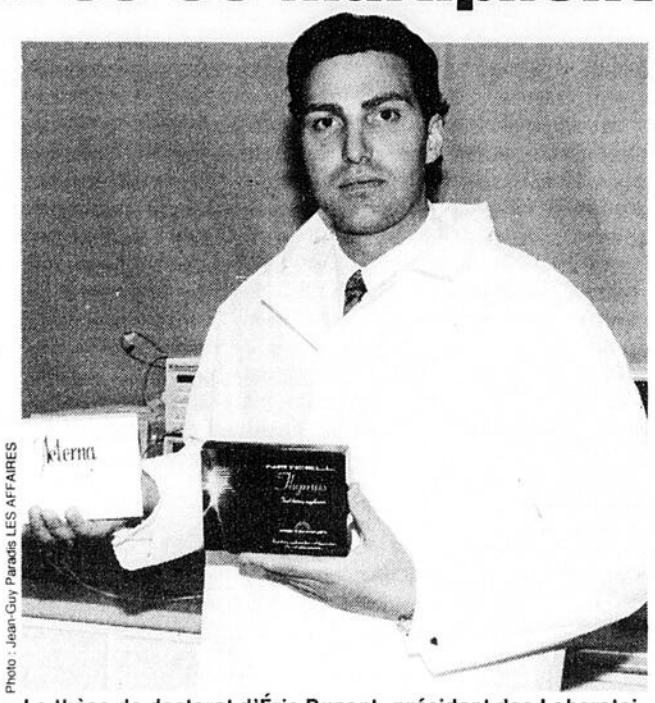


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

La thèse de doctorat d'Éric Dupont, président des Laboratoires Aeterna, a engendré une entreprise qui exporte plus de 75 % de sa production et qui a attiré 7,5 M$ en capital privé depuis deux ans.

Biomédical

Dans les biotechnologies médicales, les **Laboratoires Aeterna** ont déjà attiré du capital torontois et européen, quatre ans à peine après la fondation de l'entreprise. L'entreprise vient d'obtenir 4,2 M$ auprès d'investisseurs privés en Europe. Il y a un an, elle avait recueilli 2,5 M$ à Toronto auprès des firmes **AGF**, **Altamira** et **Pinetree Capital**.

Depuis 1991, Aeterna a développé des produits diététiques et dermatologiques à partir de molécules d'origines animale et marine. L'entreprise réalise déjà plus des trois quarts de ses ventes à l'exportation.

Aeterna cible aussi le marché des produits anti-cancéreux. Elle prépare les études cliniques pour des médicaments qui contrôleraient les tumeurs par leur alimentation sanguine, sans affecter les tissus sains.

Pour mener ses projets à terme, Aeterna a conclu des partenariats avec plusieurs centres de recherches spécialisés au Canada et à l'étranger, a expliqué son président, **Éric Dupont**, un jeune chercheur en endocrinologie.

Aeterna n'a qu'une vingtaine d'employés directs, dont huit en recherche et développement (R&D), mais une trentaine de chercheurs de haut niveau participent à ses projets.

Enfin, une nouvelle entreprise, **Diagnocure**, termine un premier financement de 6 M$. Elle rapatriera d'un sous-traitant américain la technologie de diagnostic du cancer de la vessie qui a été développée par le docteur **Yves Fradet**, de l'*Hôtel-Dieu de Québec*.

Cette technologie identifie le cancer de la vessie par un échantillon d'urine, plutôt que par la méthode courante d'examen par sonde interne.

Diagnocure s'établira près de l'Hôtel-Dieu, où elle prévoit regrouper 40 employés d'ici un an.

MARTIN VALLIÈRES

QUÉBEC

« Avec Hydro-Québec, Granicor s'est taillé une grosse place dans la carrière de pierres. »

M. Georges Robitaille (à gauche), Granicor, St-Augustin-de-Desmaures et M. Roger Langlais (à droite), représentant commercial d'Hydro-Québec.

«Notre PME se spécialise dans la coupe et le polissage du granit depuis 65 ans. Comme nos machines sont très énergivores, on a été séduits par le programme d'efficacité énergétique d'Hydro-Québec : quand nous avons réalisé, entre autres, les avantages économiques du moteur à haut rendement, nous avons changé 18 de nos anciens moteurs. Aujourd'hui, notre facture d'électricité se trouve diminuée de 12 000 $ par année, nos coûts de production sont à la baisse et notre équipement nous donne un rendement amélioré.

Dans la région de Québec, Hydro-Québec est vraiment un partenaire économique très apprécié.»

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

Hydro Québec

L'énergie qui voit loin

L'électronique de pointe *fait à Québec* se déniche des clients aux quatre coins du globe

L'électronique a été l'un des premiers créneaux de l'entrepreneuriat technologique dans la région de Québec.

Et jusqu'à récemment, il se résumait à quelques entreprises comme **Gentec**, un fabricant d'appareillage de laser et de contrôle électronique, ou encore **Bomem**, un fabricant de spectromètres infrarouges.

« Les entreprises comme Gentec ne sont plus seules. Ça se développe pas mal dans la région », constate son président, **François Giroux**.

Un exemple : **Technologies Lyre**, une spécialiste en ingénierie électronique. Elle a des clients jusque dans le Pacifique Sud malgré sa taille modeste d'une dizaine d'employés.

Lyre livre des équipements d'essais de systèmes antimissiles qu'elle a mis au point avec le *Centre de recherche pour la défense* de la base de Valcartier.

Elle vient d'obtenir un contrat avec les forces armées australiennes, après avoir vendu aux Britanniques et aux Américains au cours des deux dernières années.

Pour sa part, **Absolu Technologies**, de Sainte-Foy, a misé sur un créneau inédit : un téléphone public multimédia. Elle a développé ses produits en collaboration avec **Bell**.

Absolu Technologies a aussi mis au point une technologie de transactions automatisées en libre-service, *Bank Link*, en collaboration avec la **Banque de Montréal**.

Elle cible avec ce produit un marché de 250 000 points de ventes au Canada, et quelque 6 M aux États-Unis.

Fondée en 1991 par un jeune ingénieur, **Stéphan Lepage**, Absolu Technologies emploie 15 personnes.

Elle a comme actionnaire important depuis quelques mois la société de capital de risque **Technocap**, de Montréal, spécialisée dans les PME technologiques.

Exfo, M2S

À une autre échelle, **Exfo Électro-Optique**, de Vanier, prévoit franchir cette année le seuil des 25 M$ de chiffre d'affaires et celui des 200 employés. Elle se prépare d'ailleurs à agrandir ses installations à l'automne.

Depuis 10 ans, Exfo s'est taillé une clientèle mondiale pour ses instruments de contrôle des fibres optiques.

Outre les États-Unis, son réseau de commercialisation touche 70 pays en Europe, en Amérique latine et, de plus en plus, en Asie.

Exfo cherche maintenant des prises de participation dans d'autres PME technologiques afin de les introduire dans son vaste réseau.

« Nous avons investi une fortune pour bâtir notre crédibilité et vendre dans plusieurs pays.

« Nous souhaitons maintenant pouvoir amener rapidement d'autres entreprises technologiques et leurs produits sur le marché mondial », explique son président, **Germain Lamonde**.

Chez **M2S Électronique**, de Québec, on met au point un nouveau système antivol pour les véhicules qui utilise le positionnement par satellite, ou *GPS*. M2S s'est associée pour ce projet à une firme de Montréal, **S2RK**, ainsi qu'à l'accessoiriste automobile **G. Lebeau** et le fournisseur d'équipement de sécurité **Chubb**.

Jean-Pierre Simard, président de M2S, fait état d'un marché potentiel de milliers d'unités dans toute l'Amérique du Nord.

L'entreprise de 80 employés mise sur ce projet pour retrouver la croissance; en effet, des clients importants, comme **Hydro-Québec** et **Spar Aérospatiale**, ont réduit leurs achats.

En contrepartie, M2S profite de la croissance du fabricant d'appareils de ventilation **Venmar**, de Drummondville. Elle est son principal fournisseur de composantes électroniques, comme concepteur et fabricant.

Doyenne de l'électronique de pointe dans la région, Gentec nourrit aussi des ambitions de croissance.

Son président, **François Giroux**, croit pouvoir doubler les revenus autour de 30 M$ d'ici trois ans, grâce à une forte poussée aux États-Unis.

Gentec emploie 120 personnes dans ses trois secteurs d'activité.

Depuis un an, sa division des appareils de *gestion d'énergie*, qui compte pour le tiers de ses revenus, a développé un réseau de 17 points de vente aux États-Unis.

Elle a aussi étendu à tout le continent une entente de fournisseur qu'elle avait déjà au Canada avec **Wesco**, numéro un américain de l'appareillage électrique.

Par ailleurs, la division d'*automatisme et contrôle* de Gentec, qui compte pour la moitié de ses ventes, a entrepris d'adapter à l'exportation certains appareils qu'elle avait développés pour des clients spécifiques, comme Hydro-Québec.

Selon François Giroux, Gentec introduira des appareils qui profiteront d'une bonne avance technologique en raison des critères élevés d'Hydro-Québec envers ses fournisseurs d'équipement de pointe.

Ces projets de commercialisation profiteront aussi des efforts de pénétration du marché américain qu'effectue la division des produits de gestion d'énergie de Gentec.

Enfin, dans sa division de l'*électro-optique*, Gentec mise sur des technologies développées avec l'**Institut national d'optique**, de Québec, pour devenir un fournisseur d'équipement de pointe pour deux projets de recherche sur la fusion nucléaire, en France et aux États-Unis.

Selon François Giroux, ces projets pourraient avoir des retombées économiques importantes dans la région de Québec, qui pourraient inclure une nouvelle usine spécialisée.

« Mais, pour le moment, nous faisons face à l'hésitation des directeurs de projets de fusion en France et aux États-Unis en raison du caractère jugé hautement stratégique de la technologie que nous serions appelés à contribuer, comme fournisseur étranger. »

Gentec souhaite être fixée à ce propos au cours de l'automne prochain.

MARTIN VALLIÈRES

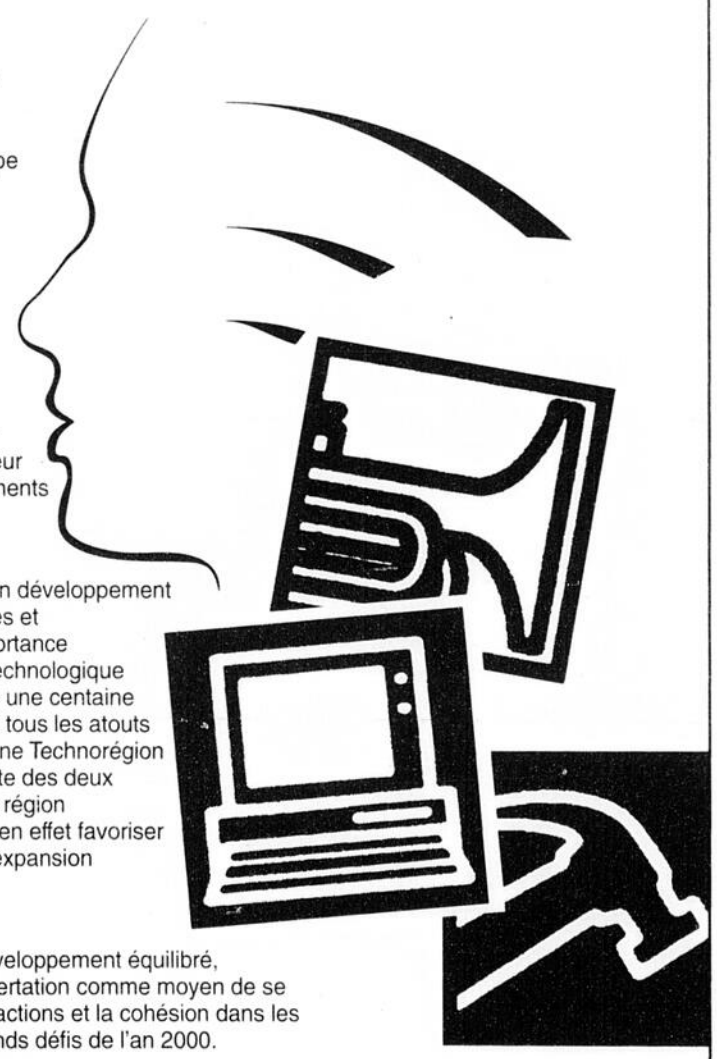
La région de Québec,
une région ouverte sur le monde

De Charlevoix-Est à Portneuf, en passant par les MRC de Charlevoix, de la Côte-de-Beaupré, de l'Île-d'Orléans et de la Jacques-Cartier, ainsi que par la Communauté urbaine de Québec, la région de Québec se déploie sur plus de 19 000 km². Principal pôle démographique du centre et de l'est de la province avec ses quelque 615 000 habitants, elle jouit d'une bonne accessibilité, regroupant plusieurs compagnies de transport routier, d'importantes installations ferroviaires et un aéroport international. Elle est également une plaque tournante du transport maritime québécois et canadien.

La région de la capitale

Berceau de la vie française en Amérique du Nord, la région de Québec se caractérise par une grande richesse culturelle et artistique, ce qui en fait un lieu exceptionnel témoignant de l'identité régionale et nationale. Par son rôle de capitale politique, elle occupe une place privilégiée pour assurer un rayonnement de la culture québécoise au niveau international et, plus particulièrement, à travers la francophonie.

Par ailleurs, en raison de la diversité et de l'importance de ses attraits, la région de Québec constitue une destination touristique de premier choix. Riche d'un patrimoine historique remarquable, dotée de territoires à très grand potentiel récréo-touristique, elle abrite l'une des réserves mondiales de la biosphère (Charlevoix), ainsi qu'un site privilégié du patrimoine mondial classé par l'UNESCO (le Vieux-Québec). Bien plus qu'un simple moteur économique, l'industrie touristique représente l'un des éléments essentiels au rayonnement international de la région.



Une Technorégion

L'avenir économique de la région de Québec repose sur un développement industriel mettant en valeur les connaissances scientifiques et technologiques qui s'y retrouvent. Deuxième pôle en importance au Québec en matière de recherche et développement technologique (l'on y dénombre plus de 5 000 chercheurs répartis dans une centaine de centres de recherche), la région de Québec possède tous les atouts pour devenir, avec sa voisine Chaudière-Appalaches, une Technorégion d'envergure internationale. La complémentarité évidente des deux régions administratives, qui constituent ensemble une région économique d'environ 1 000 000 d'habitants, devrait en effet favoriser les initiatives de transfert technologique, ainsi que l'expansion et la création d'entreprises à forte valeur ajoutée.

Vers l'an 2000

Afin que la région de Québec parvienne à un développement équilibré, les partenaires régionaux ont opté pour la concertation comme moyen de se solidariser. C'est par la convergence de leurs actions et la cohésion dans les décisions régionales qu'ils relèveront les grands défis de l'an 2000.

Gouvernement du Québec
Ministère du Conseil exécutif
Secrétariat au développement des régions
Québec
875, Grande-Allée Est, suite H-RC.01
Québec (Québec) G1R 4Y8
(418) 643-4957

CRCDQ
Conseil régional de concertation et développement de la région de Québec
1080, de la Chevrotière,
Québec (Québec)
G1R 3J4
(418) 529-8475

Fabricant d'huiles de bain aromatisées

Les Produits aromatiques C.T. ont développé un marché nord-américain de plus de 10 M$

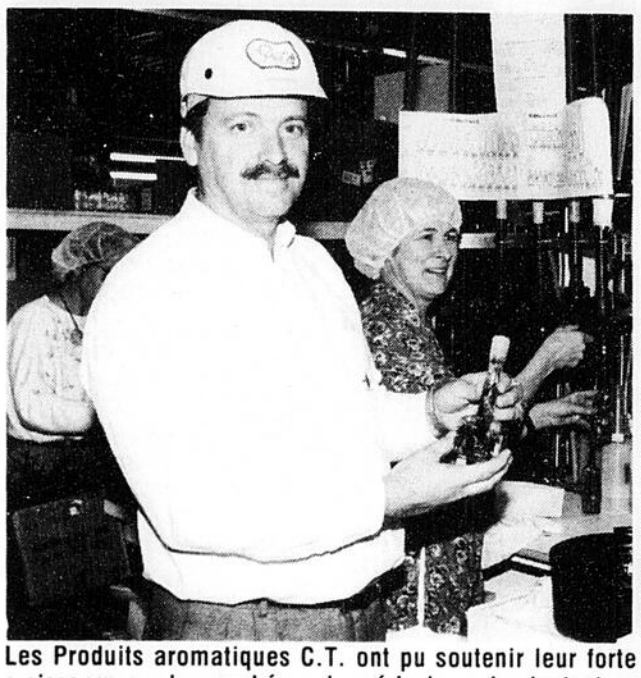


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Les Produits aromatiques C.T. ont pu soutenir leur forte croissance sur le marché nord-américain en implantant un système avancé de gestion de production, a affirmé son président, Michel Breton.

Lorsqu'ils commencèrent la production artisanale d'huiles de bain aromatisées, en 1989, **Michel Breton** et **Céline Tanguay** réalisaient un projet qui faisait suite à plusieurs expériences comme petit détaillant.

« Nous avions notamment exploité un commerce de cadeaux. Nous étions convaincus qu'il y a avait moyen de produire à grande échelle un produit artisanal de qualité », a indiqué Michel Breton.

Six ans plus tard, les **Produits aromatiques C.T.**, de Donnaconna, dans Portneuf, sont devenus un succès entrepreneurial à faire rougir d'envie nombre de bricoleurs et d'artisans.

L'entreprise prévoit atteindre cette année le seuil des 15 M$ de chiffre d'affaires. Il s'agira d'une croissance d'environ 30 % par rapport à l'année précédente.

Les Produits aromatiques C.T. servent un réseau de commercialisation qui rejoint maintenant quelque 8 000 points de vente au Canada et aux États-Unis.

La composition de ce réseau s'étend des boutiques spécialisées de cadeaux jusqu'aux magasins de grande surface les plus renommés.

Exportation vers les États-Unis

Les Produits aromatiques C.T. sont entrés aux États-Unis il y a deux ans à peine. En six mois, l'entreprise avait déjà un réseau d'agents manufacturiers dans tout le pays.

Le marché américain compte maintenant pour 70 % des livraisons. Il a été la principale source de la croissance explosive de l'entreprise au cours des deux dernières années.

« Nous soignons la qualité et la présentation visuelle de nos produits, en leur donnant aussi une connotation française, a expliqué Michel Breton. Le marché américain a très bien réagi et nous n'avons pas à pousser nos produits. Ce sont encore des distributeurs et des détaillants qui nous sollicitent, plutôt que l'inverse. »

Selon M. Breton, les Produits aromatiques C.T. n'ont encore conquis que 30 % de leur marché potentiel total aux États-Unis.

De ce côté-ci de la frontière, Michel Breton fait plutôt état d'une part de 60 % du marché potentiel, mais qui ne représente qu'une fraction de son voisin.

Les Produits aromatiques C.T. commencent aussi à être sollicités par des importateurs d'outre-mer.

« Une telle ouverture serait le glaçage sur le gâteau », a confié M. Breton. Pour le moment, il fait état de « discussions avancées » avec un importateur coréen.

En Europe, un agent manufacturier de l'entreprise a réussi à faire entrer ses flacons d'huiles de bain aromatisées chez le magasin de grande surface *Harrod's*, de Londres.

Production

Les Produits aromatiques C.T. ont emménagé l'an dernier dans un nouveau siège social et une deuxième usine à Donnaconna.

Le projet a nécessité un investissement de 1 M$. Sa première usine avait été ouverte à Cap-Santé. Elle est toujours en exploitation.

L'entreprise emploie maintenant de 295 à 375 personnes, selon les périodes de pointe de production.

Son catalogue de produits comprend des huiles de bain aromatisées avec 17 essences différentes ainsi que des petits articles harmonisés pour les soins corporels.

Les huiles aromatisées, qui comptent pour 90 % des ventes de l'entreprise, sont commercialisées dans une centaine de petits contenants différents et de présentations décoratives.

Les formats varient des simples petites bouteilles de verre stylisées à des bouteilles plus grandes en cristal ciselé de haute qualité.

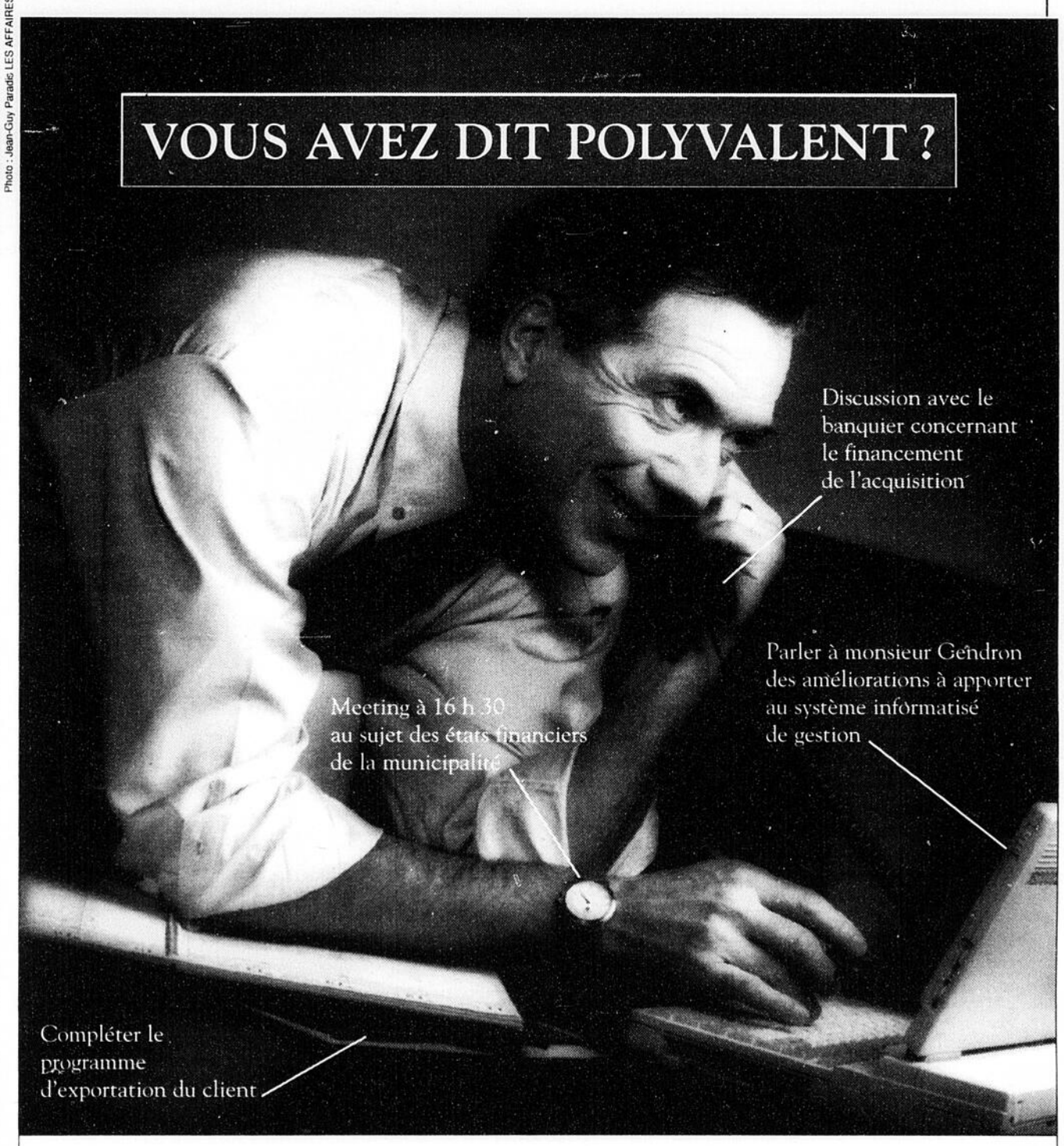
La croissance a pu être appuyée « d'une bonne marge bénéficiaire, a affirmé M. Breton. Les profits ont été réinvestis depuis le début ».

Pour appuyer une croissance très rapide, les Produits aromatiques C.T. ont mis en place il y a deux ans un système *Kanban* de gestion de la production avec l'aide du **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ).

Selon M. Breton, ce système permet de réduire au strict minimum les stocks de produits finis, en dépit de la variété de ses produits et du caractère saisonnier de son marché.

Outre certaines périodes à thème, comme la Fête des mères, la majeure partie des ventes sont réalisées durant les derniers mois de l'année, jusqu'à Noël.

MARTIN VALLIÈRES



Vous avez besoin de conseils concernant votre planification financière ? Faites appel aux services d'un comptable agréé, un professionnel possédant une formation rigoureuse et une expérience professionnelle diversifiée.

L'expertise du CA en analyse financière en fait un habile planificateur stratégique; il peut aussi vous conseiller dans l'évaluation et la gestion de vos ressources. Ses compétences multiples aideront votre entreprise à assurer son développement, sans mauvaises surprises.

CA Les comptables agréés de Québec

Partenaires en affaires

LA TOURNÉE des régions — QUÉBEC

Portes d'armoires et comptoirs préfabriqués en usine

Le virage technologique de Prémoulé l'a propulsée sur les marchés d'exportation

« Ce projet a dépassé toutes nos prévisions. La demande a littéralement explosé, surtout aux États-Unis », lance **Pierre Deslauriers**, président de **Prémoulé**.

Il y a trois ans, ce fabricant de comptoirs de cuisine sur mesure de Sainte-Foy a pris un virage technologique majeur.

Prémoulé a investi plus de 5 M$ pour lancer la production de portes d'armoires en panneaux de bois reconstitué *MDF*, qui sont recouvertes d'un film de thermoplastique imitant les essences de bois naturel. Il s'agissait alors d'une technologie inédite au Canada.

Prémoulé a d'ailleurs dû se constituer un parc d'équipement de pointe, largement automatisé, provenant d'Italie et d'Allemagne.

Aujourd'hui, Pierre Deslauriers a de bonnes raisons de se réjouir des résultats de ce pari technologique.

Prémoulé a presque doublé ses ventes en trois ans, les portant à près de 30 M$. L'entreprise vient de passer le cap des 200 employés dans ses trois usines, toutes situées dans le *Parc Colbert*, quartier industriel de Sainte-Foy. Pierre Deslauriers prévoit que l'effectif de Prémoulé grandira encore jusqu'à 250 employés à moyen terme, au rythme où progresse la demande.

La préfabrication des portes d'armoires compte maintenant pour la moitié des revenus de l'entreprise. Sa première activité de préfabrication de comptoirs a été relativement stabilisée.

« Ces comptoirs préfabriqués sont coûteux à transporter et, par conséquent, ce n'est pas possible d'être compétitif sur les marchés extérieurs. Or, le marché québécois de la construction résidentielle va mal », rappelle M. Deslauriers.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Pierre Deslauriers, président de Prémoulé : « Nous avons misé sur la qualité de nos produits et de notre service pour faire notre nom à l'exportation. »

Technologie

L'entreprise doit d'ailleurs à l'engouement de clients américains le succès de son virage vers l'ébénisterie de haute technologie, il y a trois ans. Le virage technologique de Prémoulé comprenait la mise en place d'un système avancé de gestion informatisé des commandes.

L'entreprise a un catalogue d'une vingtaine de modèles de portes, qu'elle peut habiller d'une douzaine de différents films de thermoplastique.

Prémoulé a aussi innové avec l'introduction de portes courbées, un procédé plutôt délicat avec des panneaux de bois reconstitués.

« Notre technologie de gestion de production nous permet de suivre simultanément des centaines de commandes de portes d'armoires. Il nous permet aussi de s'assurer qu'elles sont très bien emballées et identifiées pour leur livraison chez des installateurs d'armoires situés à des centaines de kilomètres d'ici », explique Pierre Deslauriers.

Ce souci de la qualité s'est avéré un atout précieux pour percer rapidement sur les marchés d'exportation.

Prémoulé a ciblé avec succès le marché des fabricants d'armoires de gamme supérieure avec un produit se rapprochant des portes d'armoires de bois franc, de plus en plus chères.

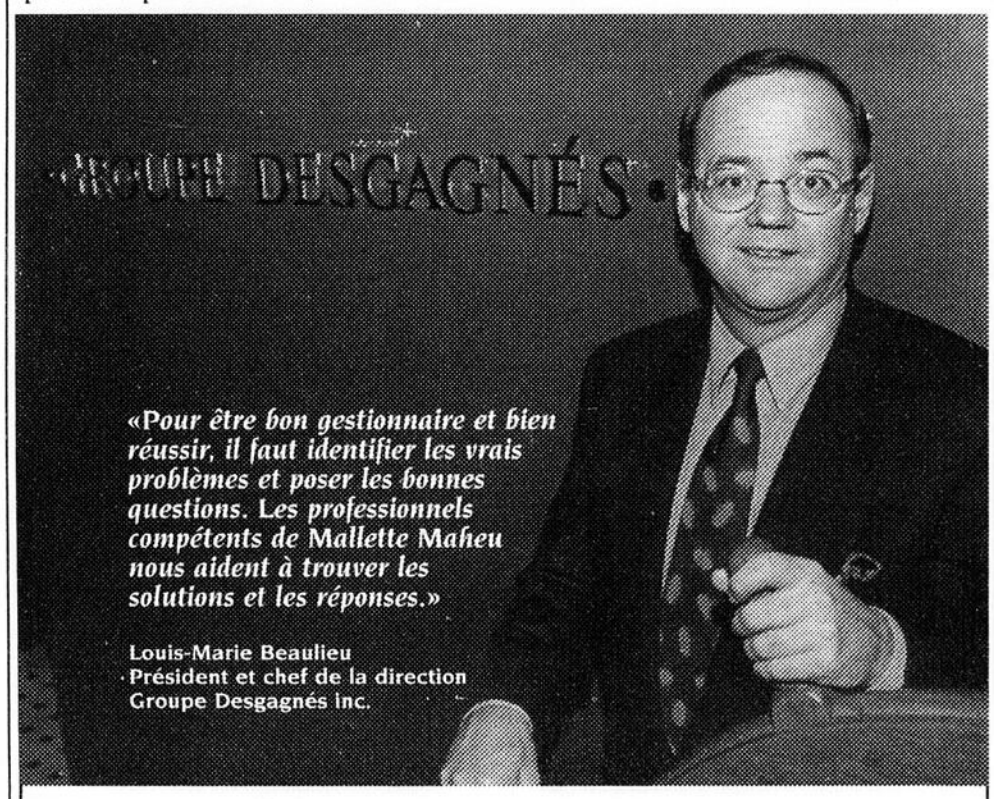
Prémoulé n'exportait pas il y a trois ans. Pour l'année 1995, elle prévoit passer le seuil des 10 M$ de ventes à l'exportation.

Son réseau de clients s'étend déjà des États américains du nord-est jusque dans le sud des États-Unis. Elle cible maintenant la côte du Pacifique, particulièrement la Californie.

Prémoulé effectue aussi des livraisons ponctuelles à des installateurs d'armoires jusqu'en Amérique centrale.

« Il y a beaucoup d'Occidentaux à l'aise qui s'installent dans des régions de villégiature », note Pierre Deslauriers.

MARTIN VALLIÈRES



La puissance du partenariat

En choisissant notre Groupe, vous avez accès à toute une équipe prête à vous conseiller en matière de gestion d'entreprise. Nos vérificateurs et nos 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.

Le réseau Radiomédia est fier d'appuyer la tournée des régions du Journal Les Affaires

CHRC 80

Québec aura bientôt sa Commission de la capitale

Québec aura, d'ici quelques mois, sa *Commission de la capitale*, que réclament plusieurs représentants politiques et économiques de la région.

Le ministre des **Affaires municipales, Guy Chevrette**, déposera sous peu à l'Assemblée nationale le projet de loi qui établira la nouvelle Commission. Il devrait être adopté avant l'ajournement estival des travaux parlementaires, en juin. La Commission serait en fonction avant l'automne, selon les informations recueillies auprès de sources diverses.

La nouvelle Commission remplacera le *Secrétariat à la capitale*, créé par le gouvernement libéral précédent. Ce secrétariat, qui relevait du Conseil exécutif, avait un budget de 6,5 M$. La majeure partie de cette somme, soit 6,1 M$, était versée à la Ville de Québec en guise de compensation pour ses dépenses municipales de capitale. Le budget d'exploitation net de 400 000 $ du Secrétariat à la capitale limitait ses activités à quelques études et avis. Pour la nouvelle Commission, les informations préliminaires font état d'un budget net qui serait de l'ordre de 5 M$ par année. Les négociations se poursuivent entre le gouvernement et la Ville de Québec en ce qui a trait à sa contribution financière.

Par ailleurs, la nouvelle Commission pourrait acquérir des éléments d'actif foncier, dont la valeur fonctionnelle ou patrimoniale serait jugée prioritaire.

En premier lieu, cependant, la future Commission devrait établir un plan d'aménagement de la capitale, particulièrement autour de la colline parlementaire. La Commission se verrait aussi déléguer la participation financière du gouvernement à des travaux d'infrastructures importants, mais qui sont de juridiction municipale, comme le réaménagement du boulevard René-Lévesque, sur la colline parlementaire.

La Commission conseillerait aussi le gouvernement sur le développement de son parc immobilier dans la région. En cas d'accession du Québec à la souveraineté, la Commission obtiendrait la responsabilité de diriger l'implantation de nouveaux quartiers diplomatiques.

La direction de la Commission sera confiée à un conseil d'administration, qui aurait une dizaine de membres, nommés par le gouvernement. Le conseil devrait être représentatif de l'ensemble de la province, plutôt que de la seule région de Québec.

Dans un rapport récent, la **Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain** avait suggéré que la future Commission contribue au rapatriement dans la région des plus hauts dirigeants centraux de quelque 48 organismes qui sont établis ailleurs en province.

La Chambre avait identifié, entre autres, la **Société de développement industriel**, le **Groupe SGF**, la **Caisse de dépôt et placement**, la **Société des alcools**, la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** et la **Commission de la construction du Québec**. (MV)

ALMA • SEPT-ÎLES • DRUMMONDVILLE

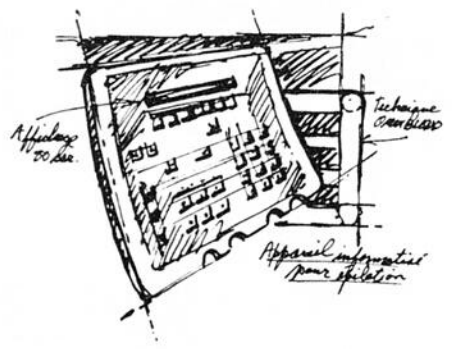
SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN • CHAUDIÈRE-APPALACHES • LAVAL • MONTÉRÉGIE • NORD DU QUÉBEC • OUTAOUAIS • TROIS-RIVIÈRES • MONTRÉAL • VAL-D'OR • QUÉBEC • RIMOUSKI • SHERBROOKE

HULL

Nos ressources au service des PME de Québec

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. Dans la région de Québec - Rive-Sud, par exemple, l'entreprise Alfred Cloutier ltée de St-Émile a bénéficié de l'aide du BFDR(Q) pour réaliser son plan de commercialisation en vue d'augmenter ses ventes de mocassins et pantoufles sur le marché américain.

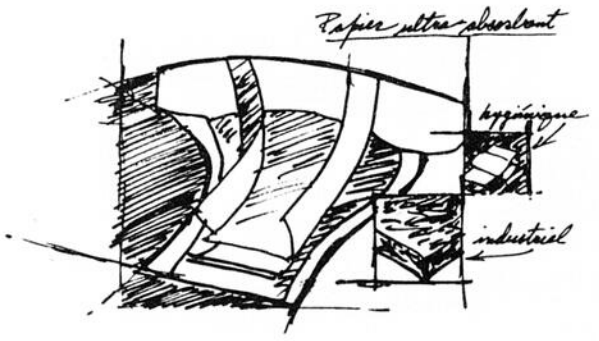
En matière d'innovation, le BFDR(Q) a collaboré avec Laboratoire Primatech, une entreprise localisée à Québec, en vue de réaliser son projet de développement d'une cloueuse à plancher en bois franc. De plus, le BFDR(Q) coopère avec cette PME dans le but de l'aider à développer son plan de commercialisation et à se positionner sur le marché en France et aux États-Unis.

Le BFDR(Q) est également partenaire d'Entrepreneuriat Laval qui aide les étudiants de l'Université Laval à développer leur potentiel d'innovation et de créativité entrepreneuriale. En 1995, plus de 400 étudiants participent à diverses activités visant à développer leur goût d'entreprendre et à élaborer leurs projets d'entreprise. En 1994, Entrepreneuriat Laval a contribué au démarrage de 15 entreprises créant plus de 50 emplois.

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 Québec 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.

Québec
905, avenue Dufferin
2e étage
Québec (Québec) G1R 5M6
(418) 648-4826 / 1 800 463-5204

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

Canada

EN BREF

Aide à l'embauche pour les communautés culturelles

Les entreprises qui désirent embaucher, comme stagiaires, des membres de certaines communautés culturelles ont l'appui financier du gouvernement.

L'aide financière représente 50 % du salaire brut, jusqu'à concurrence de 185 $ par semaine.

Seules les communautés noire, iranienne, bulgare et afghane sont admissibles au programme. Elles éprouvent plus de difficulté à intégrer le marché du travail.

Pour être admissible, l'entreprise doit être en exploitation continue depuis au moins six mois et être inscrite à la **Commission des normes du travail** et à la **Commission de la santé et de la sécurité au travail**, si une loi ou un règlement l'exige.

Par ailleurs, les stages en entreprise doivent satisfaire les critères suivants : requérir au moins 20 heures de travail par semaine, avoir un durée minimale de huit semaines consécutives et une durée maximale de 26 semaines, être sous la responsabilité d'un membre du personnel et effectuer un travail correspondant à la formation professionnelle du stagiaire.

Ne sont pas admissibles les postes qui font déjà l'objet d'une subvention gouvernementale ou d'un remboursement d'un crédit d'impôt pour la formation, les postes pouvant être occupés par une personne qui bénéficie d'un droit de rappel ou les postes devenus vacants à la suite de congédiements.

Pour plus d'information sur le programme, contactez le ministère des **Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles** ou **Projet-Stages** au (514) 874-3707. (SL)

Augmentations de salaires plus fortes que prévu pour les non syndiqués

Selon une enquête de **Hewitt et Associés**, les augmentations de salaires versées aux employés non syndiqués sont plus élevées que ce qui avait été prévu l'automne dernier.

Les hausses varient entre 1,8 et 2,4 % en 1995, alors que les entreprises prévoyaient, l'automne dernier, des augmentations de 1,7 à 2,2 %. Ces hausses sont semblables aux augmentations accordées en 1994.

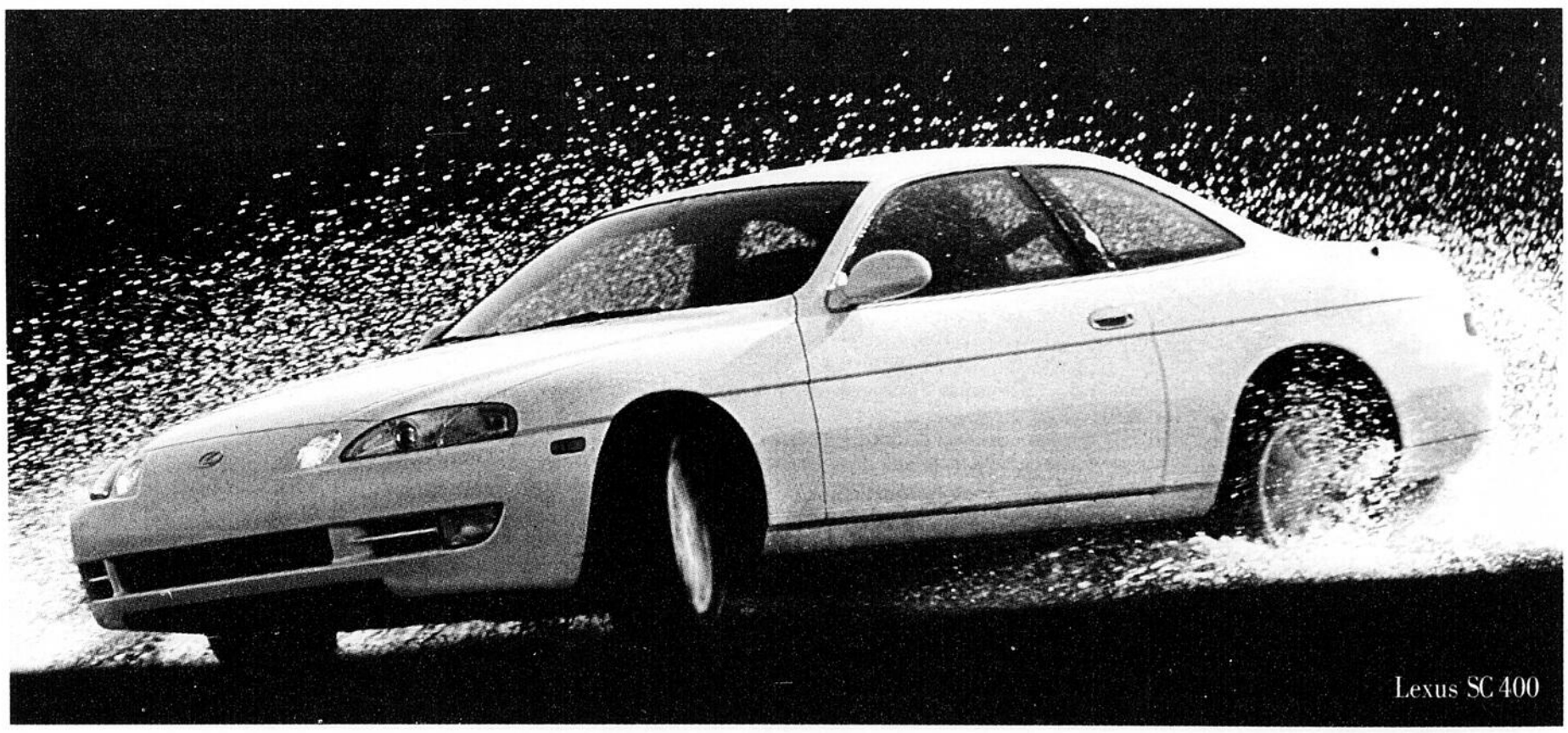
La situation des employés syndiqués est différente.

La moyenne des augmentations est de 1,1 %, ce qui est légèrement inférieur aux prévisions de l'automne 1994, qui étaient de 1,2 %. De plus, elles sont inférieures aux augmentations de 1994.

Le nombre d'entreprises qui ont gelé le budget alloué aux augmentations de salaires est moins important que prévu et ce, même si plusieurs ont gelé les échelles salariales.

Selon **Jean-Charles Lima**, conseiller en rémunération chez Hewitt, « de plus en plus d'employeurs utilisent des dollars supplémentaires pour récompenser la performance individuelle ». (SL)

Ses lignes vous séduiront... tout comme son prix.



« Peut-être bien la meilleure voiture au monde. »
Car & Driver

Location à 748 $ par mois avec financement de 3,9 %*.

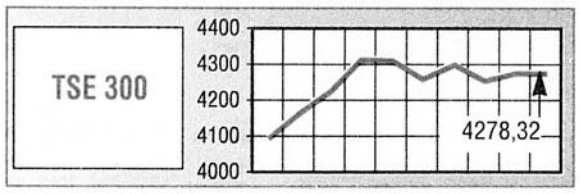
Allez au-delà de ses courbes parfaites, au-delà de son puissant moteur V8 à quatre arbres à cames qui développe 250 chevaux. Et vous découvrirez qu'une des raisons pour lesquelles la Lexus SC 400 1995 emporte la faveur et la ferveur de tous est sans contredit notre fringant financement sur location offert pour une période limitée. Pour en savoir plus, composez le 1 800 26-LEXUS.

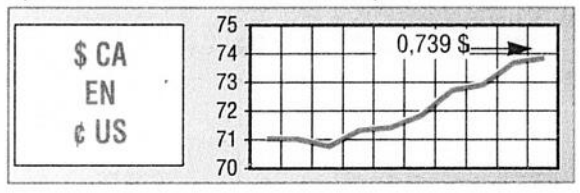
LEXUS
À la conquête de la perfection

*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 31 mai 1995.

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 AFFAIRE$

Retrait graduel de l'ingénierie-construction

Grâce à Texel et à Beauce Composites, ADS aura doublé ses ventes à 80 M$ en deux ans

Convertie en société manufacturière, **ADS Associés** (Mtl, *AAL*, 5,25 $) vise un chiffre d'affaires de 80 M$ et un bénéfice de 0,58 $ par action en 1995-96.

La société de Québec se retire graduellement de l'ingénierie-construction, son secteur d'origine. L'acquisition du fabricant de textiles techniques **Texel**, en 1987, puis celle de **Beauce Composites**, en février 1994, ont transformé la société en une entreprise manufacturière.

Ses résultats annuels témoignent du virage accentué il y a deux ans. ADS a doublé son bénéfice et a accru ses ventes de 52 % au cours de l'exercice terminé le 31 janvier. Ses profits ont atteint 2,9 M$ (0,39 $ par action), abstraction faite d'un gain de 1,1 M$ (0,15 $ par action) réalisé à la dilution de son placement dans son holding manufacturier. Ses revenus ont atteint 60,1 M$, contre 39,6 M$ l'année précédente.

Afin de signaler ce changement de vocation, ADS a retenu les services d'un consultant qui l'aidera à choisir une nouvelle raison sociale et à établir une nouvelle image corporative, pour l'assemblée annuelle de juin.

Forte de la croissance de ses résultats, ADS veut également mieux se faire connaître du milieu financier. À ce titre, les dirigeants d'ADS prévoient rencontrer des analystes et des investisseurs à Toronto et à New York prochainement.

« En 1995-96, le secteur manufacturier contribuera 80 % de notre chiffre d'affaires. Notre objectif est d'exploiter des créneaux rentables dans les textiles techniques et les matériaux composites. Ces secteurs sont au début d'un cycle de croissance de 10 ans », a expliqué **Paul Drouin**, chef de la direction d'ADS.

ADS veut diminuer son intérêt dans son groupe d'ingénierie-conseil de 40 % à 20 % d'ici deux ou trois ans. Déjà, en février, 15 ingénieurs ont investi 500 000 $ pour accroître leur part des actions participantes à 60 %.

« La concurrence est féroce et le marché interne s'est considérablement rétréci. On éprouve aussi le besoin d'impliquer les professionnels dans l'actionnariat de leur groupe », a précisé **Guy Drouin**, vice-président exécutif.

ADS veut conserver un intérêt minoritaire dans ce secteur à titre d'expertise et de soutien technique pour l'automatisation, la robotisation, l'agrandissement et les exigences environnementales de ses usines. Le groupe-conseil lui permet de plus d'identifier de nouvelles applications pour ses produits.

ADS ASSOCIÉS (AAL)

Activités : Holding actif dans deux secteurs, l'ingénierie-construction et la fabrication-distribution.

Cours récent 5,38 $ — Bas 2,05 $ — Haut 5,50 $ — Dividende : 0,00 $ — Rendement 0,0 %

Quatre derniers trimestres (au 31-01-95)		Multiple
Bénéfice net	0,40 $	13,4X
Fonds auto./action	0,81 $	6,6X
Valeur comptable par action	2,28 $	2,4X
Ventes	60,1 M$	

Fin d'exercice, 31 janvier	1995*	1994	1993	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	60,1	39,6	43,5	17,5 %
Bénéfice net/action ($)	0,40	0,19	0,11	90,7 %
Fonds aut./action ($)	0,81	0,40	0,30	65,4 %
Avoir act./action ($)	2,28	1,61	1,41	27,2 %
Rend. moyen/avoir (%)	20,0	12,9	8,7	**Rendement moy. (3 ans) de l'avoir**
Dette totale/avoir act.	0,61	0,78	1,07	
Ratio fonds de roulement	1,4	1,4	1,3	
Encaisse (M$)	0,9	0,0	0,0	13,8 %

* Exclut le gain sur dilution de placement de 1,2M$ avant impôt

Tableau : Cote 100 inc.

Cours-cible de 7,50 $

Anthony Zicha, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, a accru sa prévision de bénéfice de 0,55 $ à 0,58 $ par action en 1995-96 et son cours-cible, de 6 $ à 7,50 $ d'ici 12 à 18 mois. Il prévoit une croissance de l'ordre de 30 % pour Texel et Beauce Composites. Le cours de l'action d'ADS a bondi de 50 % depuis sa recommandation de décembre.

Il projette un bénéfice de 0,74 $ par action en 1996-97 et un rendement de l'avoir des actionnaires de 24 %.

À son cours actuel, l'action commande un multiple de neuf fois le bénéfice de 1996 et de sept fois celui de 1997. L'action se négocie à un ratio de 2,3 fois sa valeur comptable (2,22 $ l'action).

En février 1994, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a investi 2,5 M$ dans ADS, ce qui lui donne un intérêt de 7 %. Cet argent a servi à financer l'acquisition de Beauce Composites. En février, la Caisse a converti ses débentures en 416 667 actions, haussant son intérêt à 12 %.

D'ici quelques mois, ADS comptera 610 employés. Texel ajoute 30 employés à sa nouvelle usine (40 000 pi²) de Caroline du Nord. Actuellement en construction, l'usine entrera en production en septembre. Elle servira le marché américain de la filtration et de la chaussure. Établie à Saint-Elzéar de Beauce, Texel réalise déjà 5-6 M$ de ses ventes aux États-Unis.

Beauce Composites ajoutera quelque 80 employés au cours des prochains mois et 80 autres d'ici deux ans. Le fabricant de pièces en plastique renforcé a annoncé l'implantation de nouvelles chaînes de production à Sainte-Clothilde de Beauce et à Thetford Mines, au coût de 8 M$, d'ici 1996.

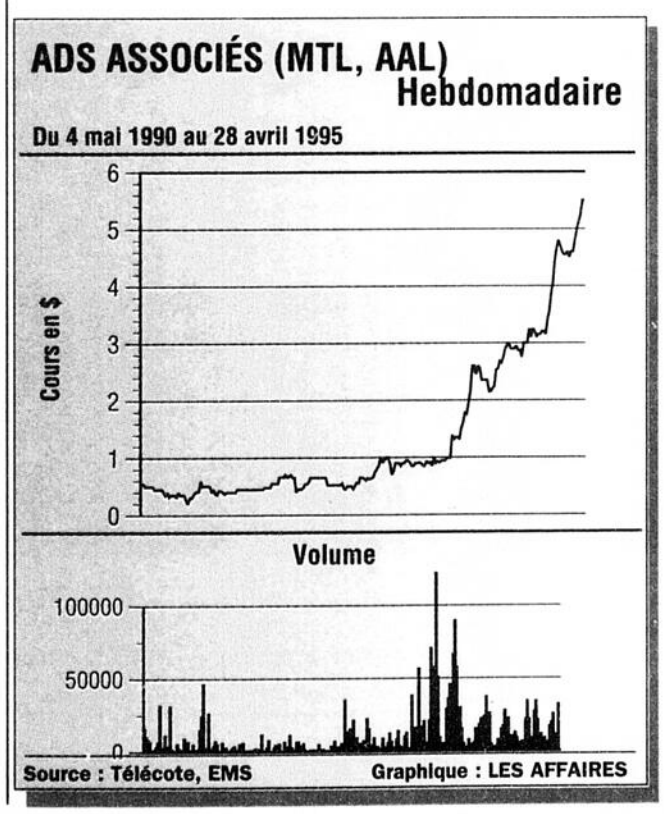
Sa filiale **Fibre de verre GDS** a annoncé l'achat d'un immeuble de 78 000 pi² à Thetford Mines.

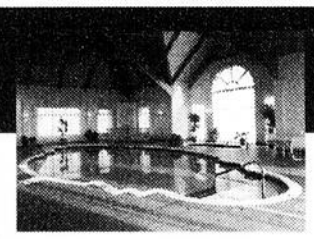
La société a signé une nouvelle entente d'approvisionnement de 60 M$ (quatre ans) avec **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 29,50 $) pour la fourniture de coques et de carrosseries pour la motomarine *Sea Doo*. Quatre divisions de Bombardier (*Sea Doo*, produits industriels, matériel de transport et les équipements pour centres de ski) font affaire avec Beauce Composites. Bombardier représente 50 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

« Nous élargissons notre clientèle, mais les commandes de Bombardier ne cessent d'augmenter. Bombardier a notamment acheté un intérêt minoritaire d'un de nos clients, **Nova BUS** », a signalé M. Drouin. Un autre important client appelé à croître est **Prévost Car**, qui vient d'être acheté par **AB Volvo**. ADS n'envisage pas d'émission d'actions pour financer l'expansion de Texel et de Beauce Composites. La société a remboursé une partie de ses dettes par anticipation. Elle dispose d'une marge de crédit de 3,6 M$ et génère des fonds autogénérés suffisants.

Les dirigeants d'ADS n'excluent pas la possibilité d'autres acquisitions compatibles avec leurs créneaux actuels. ADS pourrait alors faire un appel public à l'épargne, selon l'ampleur de la transaction. Son action se négocie près de son sommet des 52 dernières semaines. En fait, elle s'échange près du prix de son émission initiale d'actions en 1986 ! Son action a atteint un sommet de 7,50 $ en 1986 et un plancher de 0,90 $ en 1993.

DOMINIQUE BEAUCHAMP



FORFAIT Réunion
le cadre parfait !
Le forfait comprend
95$
par personne, occ. double, service inclus, taxes en sus. Valable jusqu'au 30 juin 1995 sur nouvelle réservation seulement (10 chambres et plus).
• chambre spacieuse
• panier de fruits à la chambre
• 1 salle de réunion
• 3 repas, 2 pauses santé
• accès à notre centre sportif, piscine intérieure, bain tourbillon, sauna, salle de jeux (billard, etc.), sentiers pédestres ou à vélos...

Nouveau
Centre de santé complet
Golf
5 terrains dont le Club de golf Godefroy

AUBERGE GODEFROY
Située au Coeur-du-Québec
Hôtellerie Champêtre
17575, BOUL. BÉCANCOUR, SECTEUR SAINT-GRÉGOIRE, VILLE DE BÉCANCOUR
À DIX MINUTES DU CENTRE-VILLE DE TROIS-RIVIÈRES - 819.233.2200
RÉSERVATION 1-800-361-1620

Les dépenses globales de la construction augmentent par rapport au produit intérieur brut

Le seul fléchissement des mises en chantier ne signifie pas que le Canada se trouve au seuil d'une nouvelle récession.

Le vieux dicton *quand la construction va, tout va* n'est plus aussi vrai. **Sylvain Dumoulin**, vice-président, finances, du **Groupe immobilier Grilli** (Mtl, *GG.A*, 2 $), y croit encore. « Notre industrie ne s'est pas encore relevée de la dernière récession et voilà qu'elle y replonge. En 1996, ce sera l'économie canadienne entière qui se retrouvera dans la dèche », a-t-il prédit.

D'autres experts ne partagent pas ce point de vue. À leurs yeux, les mises en chantier ne sont plus un indice précurseur fiable de l'activité globale de l'économie.

« La tendance à la baisse des mises en chantier est séculaire », a déclaré **Guy Normandin**, vice-président des **Placements TAL**. Durant les années 1970, on construisait chaque année (même durant les mauvaises années) 150 000 unités et plus dans le secteur résidentiel au Canada. La première moitié de la décennie 1980 a été moins fructueuse à ce chapitre. Puis, de 1986 à 1989, les mises en chantier ont bondi à 180 000 et plus par année.

« Ce regain s'explique, à mon avis, par l'effervescence du marché de la résidence secondaire », a souligné M. Normandin. Ce fut en effet la période où on a exporté massivement le concept du condominium à la campagne. Cependant, une fois la folie passée, les mises en chantier ont chuté brutalement et elles ne se sont jamais véritablement relevées depuis la dernière récession.

Selon **Mario Vachon**, économiste régional de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), on n'a pas à chercher très loin pour expliquer ce phénomène. La création de nouveaux ménages s'affaiblit sur une base séculaire. « Le nombre de jeunes ménages propriétaires de leur première maison dépasse celui des nouveaux ménages, une première dans notre ère post-industrielle », a-t-il constaté.

DÉPENSES DE RÉNOVATION ET DE LA CONSTRUCTION NEUVE

	1991	1992	1993	1994
Rénovations (M$)	4 059	4 344	4 214	4 520
(var. an. en %)	-17,9 %	7,2 %	-3,0 %	7,2 %
Construction neuve (M$)	3 766	3 494	3 141	3 170
(var. an. en %)	-14,9 %	-7,2 %	10,1 %	0,9 %

Source : SCHL — Tableau : LES AFFAIRES

Résultat : l'offre de maisons neuves et usagées visant le marché du premier acheteur a pris des proportions démesurées, frappant à la fois les mises en chantier et le marché de la revente.

Durant les années 1970, le nombre potentiel de nouveaux ménages pouvant être créés par année était de 53 000 au Québec. Durant la décennie 1980, il n'était plus que de 43 000. Pour la présente décennie, le nombre potentiel de nouveaux ménages pouvant être créés ne s'élève plus qu'à 35 000 par année.

« Vous avez là le nombre moyen potentiel de maisons qui pourront être construites au Québec chaque année jusqu'en l'an 2000 », a expliqué M. Vachon.

La rénovation

La faiblesse des mises en chantier est chronique. En contrepartie, les dépenses de rénovation prennent la relève. « On ne peut plus se fier uniquement sur les mises en chantier pour prédire l'activité économique globale. Il faut regarder l'évolution des dépenses globales faites dans le secteur de la construction résidentielle pour avoir une meilleure idée de l'évolution future de l'économie », a affirmé M. Normandin.

Le poids des dépenses de la construction par rapport au produit intérieur brut (PIB) est à la hausse sur une base séculaire depuis 1970. Exception faite de 1976, jamais, durant la décennie 1970, le pourcentage des dépenses globales de construction par rapport au PIB n'a atteint 7 %. Durant la décennie 1980, il a dépassé ce cap à trois reprises, en 1987, en 1988 et en 1989.

Et, depuis le début de 1990, même si on a connu l'une des pires récessions de l'après-guerre au Canada, ce pourcentage s'est maintenu régulièrement au-dessus de 6 %, en dépit de la faiblesse des mises en chantier. « Les dépenses de rénovation se sont substituées à celles de la construction neuve », a expliqué M. Vachon.

Le tableau ci-dessus démontre à quel point le marché de la rénovation a surclassé celui des mises en chantier depuis le début de la décennie.Cette métamorphose de l'industrie de la construction se reflète sur la performance de plusieurs entreprises québécoises. **Maax** (Mtl, *MXA*, 11,50 $), fabricant d'équipements de salles de bains, a le vent dans les voiles depuis plusieurs années. Par ailleurs, le récent fléchissement des mises en chantier n'est pas passé inaperçu chez **Domtar** (Mtl, *DTC*, 11,25 $). « Le manque à gagner attribuable à la faiblesse des mises en chantier a été comblé dans une proportion égale par l'accroissement des dépenses de rénovation et par la demande accrue provenant de la construction commerciale et industrielle », a expliqué la direction en publiant ses résultats financiers du premier trimestre de 1995.

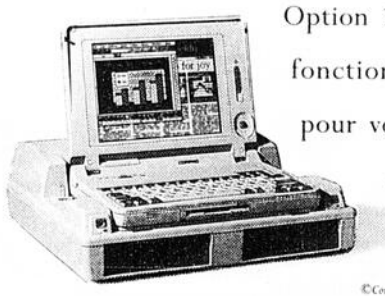
Des firmes comme le **Groupe Bocenor** (Mtl, *GBO*, 0,80 $), fabricant de fenêtres, **Premdor** (Tor., *PDI*, 9,50 $), fabricant de portes, et Domtar sont bien placées pour profiter de la vigueur des dépenses de rénovation.

Par contre, les constructeurs devront ajuster leur tir. C'est ce que veut faire Grilli en développant, par exemple, sa division qui fabrique des armoires de cuisine.

CLAUDE CHIASSON

Pour un temps très limité, nous vous offrons deux moyens de tirer meilleur parti encore de notre bloc-notes LTE Elite haute performance.

SELON L'ENDROIT OÙ L'ON S'ASSEOIT, IL Y A DEUX FAÇONS D'ÉCONOMISER JUSQU'À 1 100 $ SUR UN COMPAQ ELITE.



Option 1 : vous obtenez une SmartStation gratuite qui fonctionne comme une station d'accueil intelligente pour votre bloc-notes Elite au bureau, avec cartes de réseau local et SCSI-2 intégrées. Option 2 : vous obtenez un ensemble Mobilité gratuit comprenant ce qui suit : modem cellulaire PCMCIA, chargeur de batterie, batterie auxiliaire et porte-documents pour une fonctionnalité accrue dans

*©Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq, marque déposée au U.S. Patent and Trademark Office. LTE Elite et SmartStation sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation. *Valeur de 1 100 $ selon les prix courants suggérés. Les prix peuvent varier d'un revendeur à*

L'industrie de la construction neuve se retrouve en pleine récession

L'industrie de la construction plonge dans une quasi-récession.

Les mises en chantier ont effectué tout un plongeon au Canada depuis le début de l'année.

Après avoir été en moyenne à plus de 150 000 unités en 1994 (chiffres dessaisonalisés), les mises en chantier ont reculé sans cesse depuis le début de 1995, atteignant coup sur coup 142 400 unités en janvier, 135 300 unités en février et 110 400 unités en mars.

Lorsque leur nombre baisse à 100 000 unités et moins sur une base annuelle, les mises en chantier sont généralement un indicateur précurseur d'un fort ralentissement de l'activité économique au pays.

Au Québec, ça ne va guère mieux. Seulement 27 500 unités ont été mises en chantier au premier trimestre de 1995, sur une base annuelle. Normalement, elles devraient se maintenir à 35 000 unités.

Les premières entreprises à écoper de cette faiblesse sont les constructeurs de maisons neuves.

Les constructeurs durement secoués

En dépit de sa banque impressionnante de terrains (143 M de pi² dans la partie ouest de l'Île de Montréal, à Blainville et sur la Rive-Sud), le **Groupe immobilier Grilli** (Mtl, *GG.A*, 2 $) n'a en commandes, jusqu'à ce jour, que 75 maisons à livrer. « L'an dernier, à pareille date, le carnet de commandes s'élevait à 117 unités, ce qui était déjà moyen », a fait valoir **Sylvain Dumoulin**, vice-président, finances, du Groupe.

Mabaie (Mtl, *MAB*, 0,60 $), un plus petit constructeur, vivote également. « Nos commandes ont reculé d'environ 60 % par rapport à l'année passée. Nous n'avons que 17 maisons à livrer en ce moment. Je connais des projets à Laval où c'est un véritable désastre », a déclaré **Bernard Gervais**, président de Mabaie.

L'autre secteur à souffrir est le bois d'oeuvre. « Le prix du bois d'oeuvre évolue de concert avec les mises en chantier aux États-Unis et non au Canada », a souligné **Guy Normandin**, vice-président de **Placements TAL**, firme de gestion de portefeuilles.

Le bois d'oeuvre écope

Or, les mises en chantier aux États-Unis ont épousé la même tendance qu'au Canada. De janvier à mars 1995, leur nombre est passé de 1 366 000 à 1 211 000 unités (chiffres dessaisonalisés). Résultat : le prix du bois d'oeuvre est en pleine déroute.

Après avoir longtemps été de 320 $ US et plus, le 1 000 pieds mesure de planche de 2 X 4 ne vaut plus que 250 $ US. **Ainsworth Lumber** (Tor., *ANS*, 9,25 $), important producteur de 2 X 4 de l'ouest du Canada, a vu son profit fondre au premier trimestre de 1995, à 3,5 M$ (0,24 $ par action), contre 8,2 M$ (0,56 $ par action) pour le trimestre correspondant de 1994.

Dans l'est du Canada, les producteurs purs de bois d'oeuvre sont plutôt rares. Les compagnies forestières de l'est ont assez bien dosé leur production entre le bois d'oeuvre, la pâte et le papier.

Les fabricants de panneaux structuraux *OSB* ne restent pas indifférents à ce ralentissement de la construction domiciliaire. **Malette Québec** (Mtl, *MQI*, 3,95 $) fabrique ces panneaux. **Lise Malette**, la présidente de la compagnie, surveille de près la situation.

« Jusqu'à maintenant, le panneau OSB n'a pas été trop touché. En 1994, le prix de vente moyen de nos feuilles d'OSB (d'une épaisseur de 1/16e de pouce) a été de 45 $ US le pi². Aujourd'hui, il a reculé à 43 $ US le pi², un recul très marginal », a déclaré Mme Malette.

Courtage

La revente de maisons se porte aussi mal que la construction. Pour février et mars, le volume de maisons usagées vendues a chuté de 38,3 % et de 41,6 % respectivement, par rapport aux mêmes mois de l'an passé. **Royal LePage** (Mtl, *RLG*, 2,07 $), société ouverte oeuvrant dans le marché de la revente de maisons, a durement écopé de cette chute d'activité.

« L'indice de confiance des ménages en dit long sur le moral du consommateur québécois », a lancé **Mario Vachon**, économiste régional à la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL).

Depuis la fin de 1994, cet indice a descendu à un niveau comparable à celui atteint à la dernière récession. Et cet indice nous révèle que 60 % des ménages québécois jugent le moment peu propice à l'achat de biens importants tels qu'une maison.

À la lumière de la chute régulière de la valeur des permis de construction dans le secteur résidentiel au cours des derniers mois, on peut prévoir que d'autres mois difficiles sont à venir et ce, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Certains, comme Bernard Gervais, président de Mabaie, croient que l'incertitude politique au Québec nuit à la vente des maisons neuves et usagées.

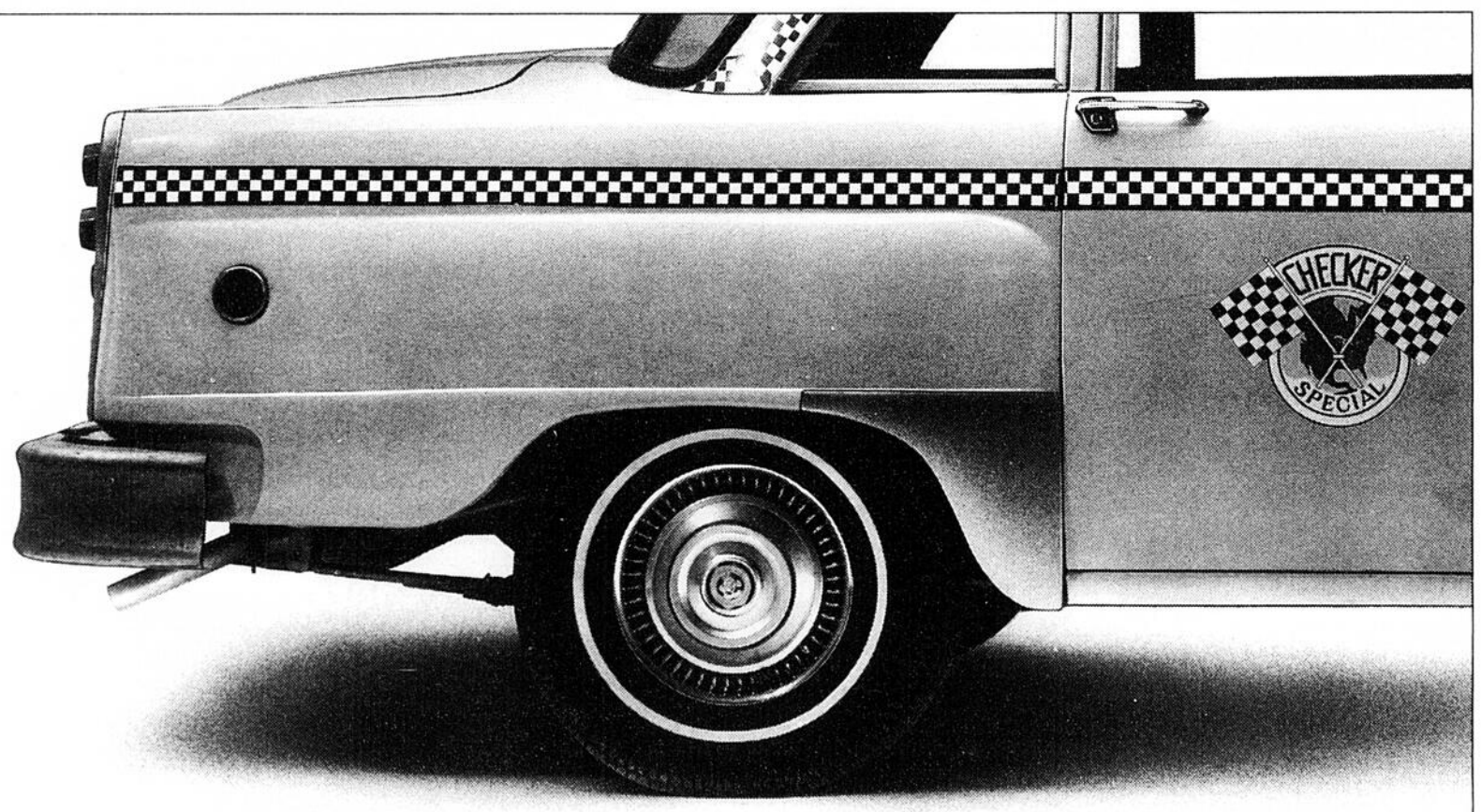
Tous s'entendent, cependant, pour dire que la hausse radicale des taux d'intérêt enregistrée depuis février 1994 demeure la principale cause du marasme.

« Ce n'est pas tant le niveau des taux que ses variations qui font mal. Depuis un an, les taux hypothécaires ont bondi de 13,4 %.

Une hausse aussi forte en si peu de temps a refroidi les intentions d'achat des Canadiens », a constaté M. Normandin, des Placements TAL.

C'est d'autant plus vrai que ces hausses surviennent dans une période où le revenu disponible des Canadiens ne progresse pas.

CLAUDE CHIASSON



vos déplacements. C'est là une valeur allant jusqu'à 1 100 $* sur notre bloc-notes haut de gamme. Dans un boîtier remarquablement léger, vous avez un choix de processeurs 486DX2/50 ou DX4/75 rapides, un écran couleur à matrice active, un disque dur amovible et des connecteurs PCMCIA permettant l'utilisation de plus de 140 cartes éprouvées par Compaq. Il y a aussi un adaptateur c.a. intégré qui élimine les cordons d'alimentation et les adaptateurs encombrants. Somme toute, vous trouverez sans aucun doute très productif de vous asseoir devant notre Elite. Ce qui reste à déterminer dans l'immédiat, c'est l'endroit où vous vous assoirez. Rendez-vous chez votre revendeur agréé de Compaq Canada, ou appelez au 1-800-567-1616 COMPAQ pour le plus amples renseignements. Mais ne restez pas assis entre deux chaises. Cette offre prend fin le 30 juin.

l'autre. Offre valide au Canada jusqu'au 30/6/95 ou jusqu'à épuisement des stocks. Clavier, souris et écran non compris dans l'offre de SmartStation gratuite. Offre valide pour les modèles suivants : LTE Elite 4/50CX, modèle 340; LTE Elite 4/75CX, modèle 340; LTE Elite 4/75CX, modèle 510.

FINANCE

Pour Simard-Beaudry, c'est la rentabilité qui compte, pas le chiffre d'affaires

« Pour nous, c'est le rendement de l'avoir qui compte, pas le chiffre d'affaires », a lancé aux AFFAIRES **Robert Rocheleau**, président et chef de la direction de **Simard-Beaudry** (Mtl, *SDB*, 3,80 $).

Globalement, la direction de la société de Laval vise un rendement de l'avoir de 15 %. « Pour nos activités d'entrepreneur général en travaux de génie civil, nous visons plutôt un rendement de 25 % pour compenser les risques élevés de ce secteur », a précisé le président.

Simard-Beaudry est une société difficile à comparer à d'autres. Elle a trois grandes activités. D'abord, elle produit de l'asphalte, des blocs de béton et de la pierre concassée, qui sont utilisés dans la construction. Ces activités se déploient surtout dans les régions de Montréal (à partir des usines de Laval et de Montréal-Est), de Trois-Rivières (de son usine à Bécancour) et de Charlevoix (de son usine à Saint-Hilarion).

Dans le secteur de la construction, Simard-Beaudry est un entrepreneur spécialisé dans la pose d'asphalte et dans les autres travaux municipaux. Sa filiale **Simard-Beaudry Construction** est un entrepreneur général en grands travaux de génie civil. Enfin, le segment distribution comprend la filiale **Bois Daigle**, important grossiste en matériaux de construction au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Bois Daigle se distingue par sa recherche de créneaux rentables. Selon M. Rocheleau, malgré les difficultés de la construction résidentielle, la filiale réussit à obtenir de bons résultats.

« Le secteur de la rénovation compense. De plus, nous misons sur des produits exclusifs, ce qui nous aide. » Par exemple, Bois Daigle a fait de l'assemblage des portes d'acier en usine une spécialité. Les produits liés à l'isolation font également partie de ses éléments distinctifs. En 1994, le secteur de la distribution a réussi à améliorer ses ventes de 8 %, à 67,1 M$ et son bénéfice d'exploitation de 5 %, à 4,4 M$.

Dans la production, le dernier exercice a été fort réussi : un chiffre d'affaires en progression de 15 % (à 26,3 M$) et des profits en hausse de 41 % (à 6,4 M$). Dans le segment des blocs de béton, la disparition de concurrents a favorisé Simard-Beaudry.

Par contre, les activités de la société comme entrepreneur en construction ont subi une baisse de 20 % en 1994, à 26,2 M$. Cela n'a pas empêché les profits d'exploitation de progresser de 17 %, à 3,3 M$. « Cela dépend uniquement de la rentabilité des contrats décrochés », a expliqué M. Rocheleau.

À l'intérieur de ce secteur, les revenus de contrats de construction par le service des travaux municipaux de Simard-Beaudry ont augmenté de 20 %, en raison du programme d'infrastructures fédéral-provincial. Le programme devrait aider encore cette année, selon le président de l'entreprise. Toutefois, il pourrait provoquer un effet de ressac au cours des années à venir.

« Il ne faut pas oublier que notre réseau routier a un besoin quasi infini de réfection et d'entretien », a souligné M. Rocheleau. Sur ce point, il a ajouté que Simard-Beaudry se prépare à la possibilité d'une vague de privatisation. « Selon moi, la privatisation des routes est inévitable à long terme. »

L'entreprise regarde donc de près les expériences de privatisation dans le monde. Même si un mouvement de privatisation pouvait avantager les cinq à sept plus grands entrepreneurs (dont Simard-Beaudry), le président ne se fait pas d'idée : il n'y aura pas plus de volume pour autant. De plus, en raison des capitaux nécessaires dans le cadre de privatisation d'autoroutes, une entreprise de la taille de Simard-Beaudry devrait s'associer à des financiers.

Acquisition importante

En attendant, la direction travaille à consolider sa place dans ses marchés. Elle a réalisé une importante acquisition stratégique à la fin de 1994 : la carrière et les équipements de concassage de pierre de **Corival**. Payée 11,3 M$, cette acquisition élimine un concurrent, augmente la part de marché de Simard-Beaudry et ajoute 50 % aux revenus de ce segment d'activité.

De plus, la carrière de Corival étant contiguë à celle de Simard-Beaudry à Laval, la valeur globale de son actif augmente considérablement. Ce site compte maintenant des réserves d'environ 100 M de tonnes de pierre : 40 à 50 ans d'exploitation.

Dans le secteur de l'asphalte, la société étudie la possibilité d'investir dans une usine mobile, soit une usine qui peut s'installer en 48 heures. Elle coûte 2 M$. En outre, M. Rocheleau a indiqué qu'il y a, selon lui, un surplus d'usines d'asphalte. Une consolidation est donc possible. Comme la production d'asphalte est une activité nécessairement régionale, Simard-Beaudry pourrait être acheteuse dans les coins d'où elle est absente.

Enfin, une autre avenue de croissance possible est l'utilisation des carrières à d'autres fins. On pense immédiatement à l'environnement. Le président n'a pas voulu s'étendre sur le sujet. Il a seulement précisé qu'il y a 20 possibilités d'utilisation et qu'il y a une étude en cours. « L'idée est de maximiser l'utilisation de notre actif. »

Prudence et rendement

Tout au long de la rencontre, M. Rocheleau a été prudent dans ses commentaires. Il a bien pesé ses mots ; il ne veut surtout pas être mal interprété. Il n'a pas non plus voulu « donner » des informations cruciales à ses concurrents.

Le président a souvent répété qu'il n'est pas question de courir après les revenus ou les contrats, aux dépens de la rentabilité. C'est un discours rafraîchissant de la part d'un dirigeant.

« Nous croyons que nous pouvons réaliser un rendement de 15 % de l'avoir, en développant de plus en plus nos créneaux. »

Simard-Beaudry a terminé 1994 avec des revenus de 107,6 M$. Les profits ont atteint 4,2 M$ (0,60 $ par action). Cela représente un rendement de 19,4 % de l'avoir au début de l'exercice. Cette année, l'entreprise lavalloise pourrait atteindre les 120 M$. En termes de profits, un rendement de 15 % donnerait des profits de 3,7 M$ (0,54 $ par action). Elle pourrait faire plus.

Un aspect intéressant de Simard-Beaudry est sa capacité de générer de l'argent. Les fonds autogénérés de 1994 ont été de 7,3 M$ (1,06 $ par action). Or, selon M. Rocheleau, elle n'a besoin d'investir que 1 M$ par année pour maintenir ses immobilisations. Cela donne 6,3 M$ (0,91 $ l'action) en argent libre, pour investir dans de nouvelles entreprises ou pour récompenser ses actionnaires.

Or, le titre de Simard-Beaudry se vend à seulement 4,2 fois cet argent disponible, un ratio ridiculement déprimé. Le président a tenté d'expliquer ce phénomène par le nombre très restreint d'actions disponibles.

Les principaux actionnaires détiennent en effet près de 76 % des 6,9 M d'actions en circulation.

« À long terme, il est certain qu'il faudra faire quelque chose pour régler cela, a lancé le dirigeant. Il faudra soit élargir le nombre d'actions en faisant quelque chose de gros, soit privatiser complètement. »

BERNARD MOONEY

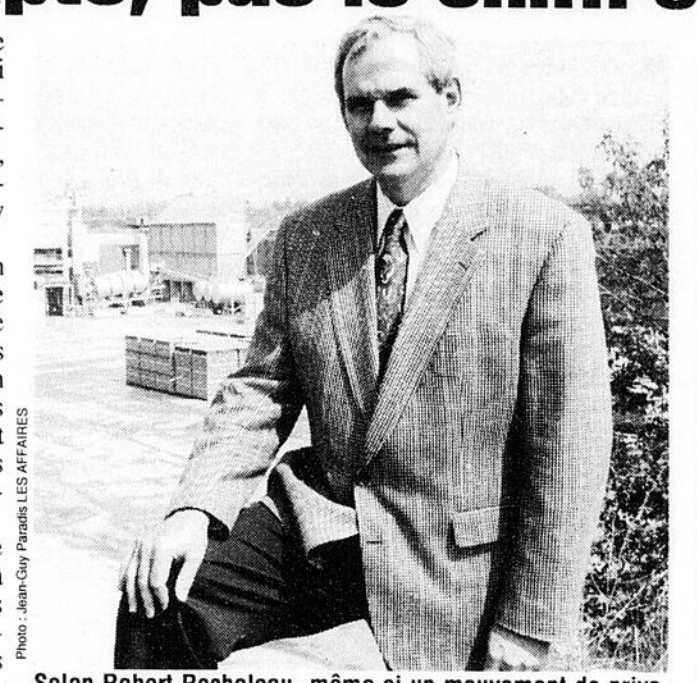


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Selon Robert Rocheleau, même si un mouvement de privatisation des routes pouvait avantager les cinq à sept plus grands entrepreneurs, le président ne se fait pas d'idée : il n'y aura pas plus de volume pour autant.

SIMARD-BEAUDRY (*SDB*)

Activité : entrepreneur en construction, grossiste en matériaux; exploite aussi diverses carrières.

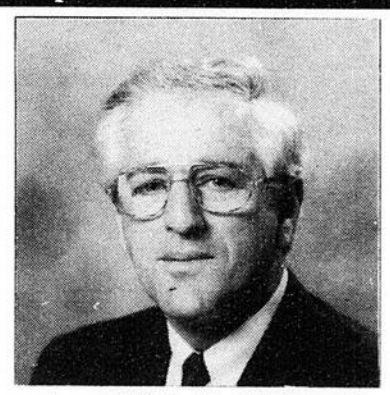
Cours récent :	3,75 $	Bas	3,55 $	Dividende :	0,18 $
		Haut	4,75 $	Rendement :	4,8 %

Quatre derniers trimestres (au 31-03-95)			Fin d'exercice, 31 décembre	1994	1993	1992	Croissance moy. (2 ans)
		Multiple	Ventes (M$)	107,60	107,90	107,60	0,0 %
Bénéfice net/act	0,61 $	6,1 X	Bénéfice net/action ($)	0,60	0,51	0,33	34,8 %
Fonds auto./ action (estim.)	1,12 $	3,3 X	Fonds auto./action ($)	1,06	0,71	0,92	7,3 %
Valeur comptable par action	3,49 $	1,1 X	Avoir act./action ($)	3,57	3,11	2,70	15,0 %
Ventes	111,3 M$		Rend. moyen/avoir (%)	18,10	17,50	9,70	Rendement moy. (3 ans)
			Dette totale/avoir act.	0,82	0,78	1,19	
			Ratio fonds de roulement	1,90	2,20	2,00	15,1 %
			Encaisse (M$)	0,00	0,00	0,00	

Tableau : Cote 100 inc.

Sucres Redpath

Donald J. Hill



Arnold J. Robichaud

Andrew A. Ferrier, président, Sucres Redpath, est heureux d'annoncer les nominations suivantes à la haute direction de l'entreprise:

Donald J. Hill devient vice-président, ventes et marketing. Dans ce nouveau rôle, M. Hill assumera l'ensemble des responsabilités liées à la vente et au marketing de Sucres Redpath et des produits spécialisés Redpath, y compris la vente de l'édulcorant Splenda®. Diplômé de l'Université de Toronto, il possède une vaste expérience dans l'industrie canadienne du traitement des aliments, dont cinq années à des postes cadres comportant des responsabilités de plus en plus importantes chez Redpath.

Arnold J. Robichaud a été nommé vice-président de la distribution et directeur général de l'exploitation pour le Québec. M. Robichaud se chargera de toutes les activités de distribution des produits Redpath à l'échelle canadienne. À titre de cadre supérieur principal au Québec, il sera responsable de toutes les activités au Québec, y compris les ventes et le marketing pour ce marché. Comptant plus de 34 années d'expérience dans l'industrie du sucre, M. Robichaud a passé les 14 dernières au sein de Sucres Redpath et il demeura en poste à Montréal.

Fondée en 1854, Sucres Redpath est la plus ancienne entreprise de sucre du Canada. Elle fournit une gamme complète de produits du sucre et d'édulcorants à l'industrie de l'alimentation ainsi qu'aux consommateurs sous la célèbre marque Redpath.

Redpath

Bombardier lance le Business JetSolutions

Le Groupe Aéronautique, Amérique du Nord, de **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 29,38 $), et **AMR COMBS** ont annoncé le lancement de leur coentreprise, **Business JetSolutions**.

Cette coentreprise permettra de répondre à la demande croissante du marché de l'aviation d'affaires.

Le programme vedette de Business JetSolutions de Bombardier est le *Flex-Jet*. Il s'agit d'un plan multipropriété qui offre la possibilité aux dirigeants d'entreprise de traiter directement à la fois avec toutes les ressources des avionneurs et avec un important exploitant de centres de services aériens et de centres de nolisement.

Les membres du programme Flex-Jet peuvent acquérir une part dans un avion *Learjet 31A*, un avion *Learjet 60* ou dans un biréacteur *Challenger*, de **Canadair**, en fonction des services et des coûts qui conviennent exactement à leurs besoins.

Ils sont ainsi assurés d'avoir un appareil à leur disposition en moins de quatre heures de préavis.

Les propriétaires conviennent à l'avance des frais mensuels de gestion et des frais d'honoraires d'exploitation, tandis que le Business JetSolutions s'occupe en leur nom de la gestion liée à l'entretien des appareils, à la disponibilité du personnel navigant, aux hangars, au carburant et à l'assurance.

À titre d'exemple, pour acheter une part (valide pour cinq ans) dans un *Challenger 601*, il en coûtera 4,7 M$. Les frais mensuels et les charges horaires seront respectivement de 20 000 $ et de 2 300 $.

« La demande de moyens de transport souples et disponibles sur demande n'a jamais été aussi grande », a expliqué **Robert Gillepsie**, président de la nouvelle entité.

M. Gillepsie occupait auparavant le poste de vice-président à la Planification stratégique et au Développement des affaires du Groupe Aéronautique Amérique du Nord, de Bombardier.

Business JetSolutions aura son siège social aux installations d'AMR COMBS à l'aéroport *Love Fields*, à Dallas.

L'exploitation de Flex-Jet commencera à la fin de mai.

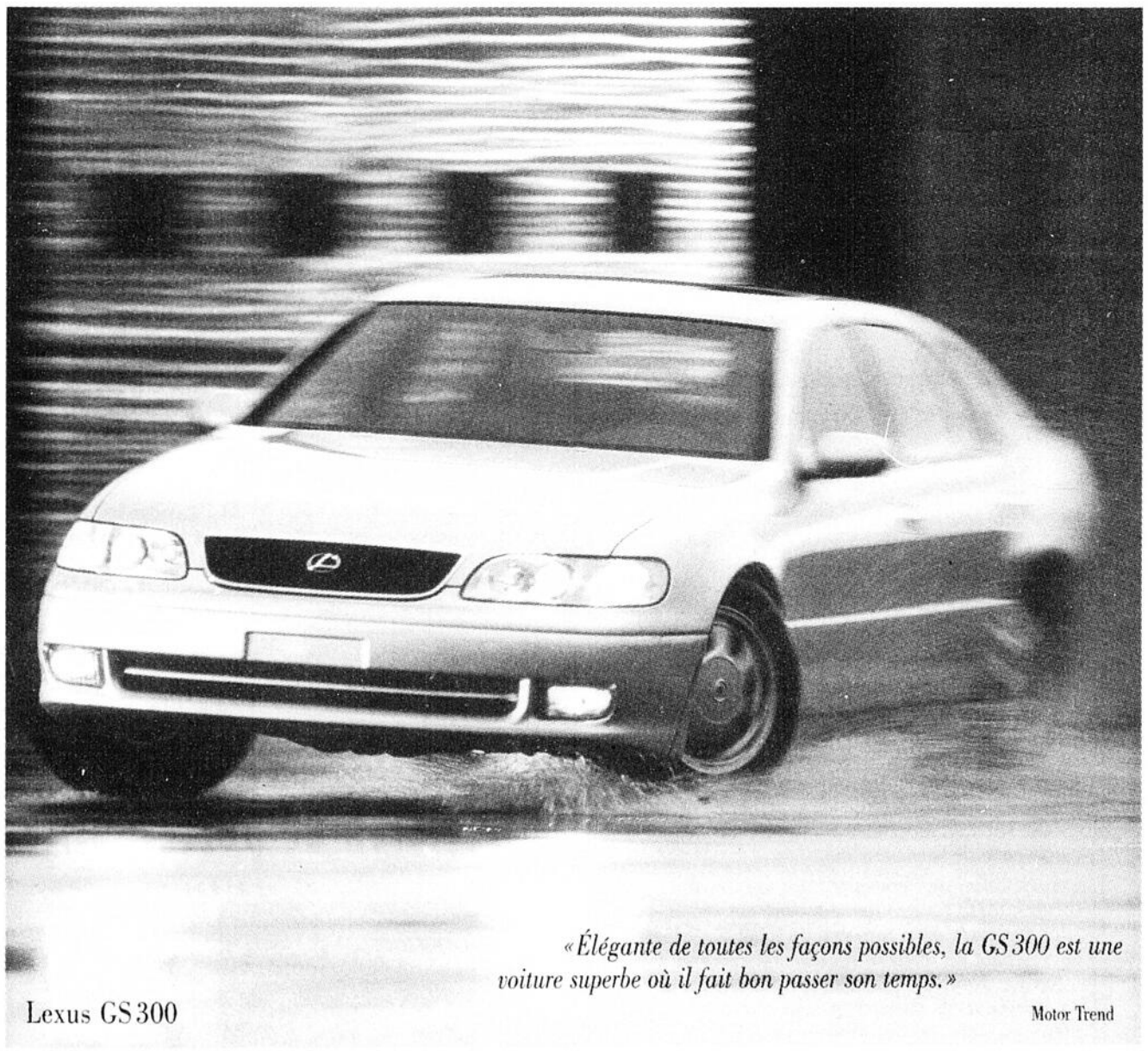
AMR COMBS est la société d'aviation d'affaires affiliée à **American Airlines**. Elle est une division d'**AMR Services**. Cette société exploite un réseau de services d'aviation d'affaires qui compte 10 centres dans les principales métropoles des États-Unis et deux centres au Mexique. (RCS)

Coscient met la main sur les Films Circuits

La division **Allegro Films**, du **Groupe Coscient** (Mtl, *CST*, 2 $), a fait l'acquisition des **Films Circuits**. Cette société se spécialise dans la distribution de films vidéo et pour la télévision.

André Paquette, qui dirigeait les Films Circuits, devient vice-président exécutif de la division **Allegro Films Distribution**. Cette acquisition permettra à Allegro d'accroître son catalogue à plus de 200 titres. Les Films Circuits possèdent les droits de distribution de plus d'une centaine de films. (RCS)

Ne manquez pas la réaction de votre comptable.



« Élégante de toutes les façons possibles, la GS300 est une voiture superbe où il fait bon passer son temps. »

Motor Trend

Lexus GS300

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : la Lexus GS300 1995 équipée d'un moteur de 220 chevaux à double arbre à cames en tête et 24 soupapes est à vous pour 648 $ par mois. Mais attention : comme cette offre n'est

Location à 648 $ par mois avec financement de 2,9 %*.

valable que pour une période limitée, nous vous recommandons d'agir vite. Pour plus de renseignements, appelez-nous dès aujourd'hui au 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 2,9 % sur le coût capitalisé de la location. Acompte de 9 300 $ 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 15 552 $. Applicable à la location d'une Lexus GS300 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 31 mai 1995.

Le prix du carton restera stable jusqu'à la fin de 1995

Le prix du carton *White Top* et du carton ondulé devrait rester semblable d'ici la fin de l'année, après les hausses d'avril et de janvier 1995.

C'est ce qu'a déclaré **Jay Gurandiano**, président des **Cartons St-Laurent** (Mtl, *CSI*, 18,75 $), à l'occasion de l'assemblée annuelle de la compagnie, la semaine dernière. « S'il y a d'autres augmentations, ce sera vers la fin de l'année », a ajouté M. Gurandiano.

Le carton White Top se vend présentement 1 020 $ CA la tonne, comparativement à 735 $ la tonne à la même période l'an dernier. Le White Top est un carton couverture de haut de gamme utilisé, par exemple, dans les emballages des caisses de bières de **Labatt**.

Les Cartons St-Laurent ont l'intention de convertir leurs installations de La Tuque, au Québec, à ce type de carton. M. Gurandiano ne voit pas de construction d'usine de White Top ailleurs en Amérique du Nord.

Les Cartons St-Laurent ont dégagé des profits de 24,2 M$ (1,05 $ par action, sur une base diluée), sur des revenus de 124,7 M$, au premier trimestre de 1995.

L'an dernier, la compagnie était une filiale d'**Avenor** (Tor., *AVN*, 27 $).

La société n'a pas de dettes autres qu'une débenture convertible. Elle dispose de près de 100 M$ en encaisse et poursuit un programme de réduction de coûts de production.

Les Cartons St-Laurent investiront 28 M$ à leur usine de Matane afin de convertir leurs installations aux deux sources d'approvisionnement en fibres, soit les fibres recyclées et les fibres vierges.

Les analystes s'attendent à un bénéfice variant entre 3 $ et 3,50 $ l'action (dilué) pour les Cartons St-Laurent en 1995.

L'industrie du papier journal fonctionne à 99 %

L'industrie canadienne du papier journal a fonctionné à 99 % de sa capacité au mois de mars 1995, comparativement à 98 % pour la même période l'an dernier.

Au cours du mois de mars, la production de papier journal a atteint 801 000 tonnes, une baisse de 1,1 % par rapport au même mois de 1994.

Les stocks des producteurs s'élevaient à 279 000 tonnes à la fin du mois de mars, 96 000 tonnes de moins qu'en mars 1994. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 05-05-95	Fermeture 28-04-95	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,79	0,83	- 4,82
Argent ($ US l'once)	6,04	5,83	3,60
Cuivre ($ US la lb)	1,24	1,29	- 3,88
Nickel ($ US la lb)	3,19	3,33	- 4,20
Or ($ US l'once)	390,10	389,75	0,09
Platine ($ US l'once)	451,30	443,10	1,85
Zinc ($ US la lb)	0,47	0,50	-6,00
Indice CRB	233,51	234,69	- 0,50
Indice Dow Jones (à terme)	150,38	151,43	- 0,69
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	20,33	20,38	- 0,25
Brent (Mer du Nord)	18,67	19,17	- 2,61
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	335,00	345,00	-2,90
Prix composés			
Toronto $ CA	310,22	320,86	-3,32
Columbus $ US	282,70	292,31	-3,29

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mai	6,04	5,72	5,59
	juil.	6,10	5,78	5,54
	sept.	6,16	5,84	5,48
Cuivre ($ US la livre)	juin	1,23	1,28	- 3,91
	sept.	1,22	1,25	- 2,40
	déc.	1,20	1,22	- 1,64
Or ($ US l'once)	juin	392,40	388,50	1,00
	août	395,80	391,80	1,02
	oct.	399,00	395,10	0,99
Platine ($ US l'once)	juil.	451,30	443,10	1,85
	oct.	453,40	444,90	1,91

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

McWatters : échantillon en vrac de 40 000 tonnes et financement accréditif de 1,1 M$

Les **Mines McWatters** (Hors cote, Tor., *MCWT*, 0,40 $) et leur partenaire, la **Société minière Écudor** (Mtl, *ECU*, 0,52 $), sont sur la piste d'un gisement d'or, peut-être d'envergure, exploitable à ciel ouvert, sur leur propriété *McWatters*, qui est située tout juste à l'entrée est de la ville de Rouyn-Noranda.

C'est ce qui se dégage de l'entretien des AFFAIRES avec **Claire Derome**, présidente et promotrice de McWatters, qui détient une participation de 50 % dans la propriété. Mme Derome détient 750 000 des 1,8 M d'actions émises de la compagnie.

« Maintenant, la propriété est à nous. Nous allons prélever un échantillon en vrac de 40 000 tonnes et effectuer 12 000 pieds de forage. Après, on aura une bonne idée de l'envergure du gisement », a expliqué Mme Derome aux AFFAIRES.

Le premier échantillon de 19 000 tonnes a titré 0,11 once d'or la tonne, une teneur amplement suffisante, a dit Mme Derome, pour une exploitation rentable à ciel ouvert.

Le coût d'extraction est de 180 $ CA l'once, soit 45 $ la tonne, incluant l'usinage du minerai à l'usine *Camflo* des **Mines Richmont** (Mtl, *RIC*, 3,20 $). Mme Derome a soutenu que la teneur pourra être augmentée en diminuant la dilution.

Le produit de la vente des onces d'or a permis aux deux partenaires de payer 400 000 $ à **Géoconseil Jack Stock**, le propriétaire des terrains, pour acquérir les titres de propriété. Le reste, soit 600 000 $, sera payé en plusieurs versements jusqu'en décembre 1998.

Si les espoirs de Mme Derome se concrétisent, le remboursement ne sera pas difficile. L'objectif des prochains travaux est de définir 500 000 tonnes de réserves prouvées jusqu'à 100 pieds de profondeur afin d'assurer le démarrage d'une exploitation à ciel ouvert, à raison de 150 000 tonnes par année ou 20 000 onces d'or.

La vente de l'or de l'échantillon en vrac rapporterait, à elle seule, des profits de 1 M$ pour les deux partenaires en 1995.

Mme Derome croit que la zone minéralisée en surface, qui est en fait la combinaison de cinq zones ayant 225 pieds de largeur, pourrait se prolonger sur 4 000 pieds de longueur. Les zones minéralisées et les galeries de l'ancienne mine McWatters s'étendent sur cette longueur.

McWatters a effectué une demande d'inscription à la **Bourse de Montréal**. La compagnie effectue un financement accréditif de 1,1 M$, peut-être le meilleur à être offert depuis deux ou trois ans.

Les unités se vendent 1 500 $ et donnent droit à 4 000 actions de McWatters. Les fonds sont déductibles à raison de 175 % au provincial et à 100 % au fédéral.

Sur la propriété *Cuvier-Est*, les travaux ont permis de découvrir deux nouvelles zones aurifères en plus de vérifier l'extension à l'est des trois zones déjà connues. Plusieurs valeurs se situaient entre 1,0 et 4,2 grammes la tonne sur des épaisseurs entre 0,5 et 2,3 mètres.

La propriété Cuvier-Est renferme des réserves de 533 034 tonnes métriques comprenant 230 188 tonnes à 4,27 grammes la tonne en or entre la surface et 100 mètres de profondeur et le reste, entre 100 mètres et 400 mètres.

La propriété Fenton contient 302 976 tonnes de réserve à 4,24 grammes la tonne en or.

Avis de nomination

AECQ — Association des Entrepreneurs en Construction du Québec

M. André O. Morin, ing., le nouveau président de l'AECQ

L'Association des entrepreneurs en construction du Québec (AECQ) est heureuse d'annoncer la nomination de monsieur André O. Morin, ing., au poste de président de son conseil d'administration.

Monsieur Morin est avantageusement connu dans l'industrie de la construction puisqu'il y oeuvre à titre d'ingénieur depuis plus de trente ans. Vice-président de Fertek inc., une entreprise spécialisée en acier d'armature située à Laval, M. Morin a fait partie de plusieurs organismes et a siégé comme président de nombre d'entre eux. Parmi ces derniers, notons l'Association de la construction de Montréal et du Québec, l'Institut d'acier d'armature du Québec et du Canada, de même que le Centre de recherche pour l'avancement de la construction au Québec. Soulignons qu'il a également été coprésident fondateur de l'Association de la construction du Québec et qu'il vient d'être nommé secrétaire honoraire de l'Association canadienne de la construction.

L'Association des entrepreneurs en construction du Québec (AECQ) regroupe la totalité des employeurs de la construction de la province de Québec assujettis à la Loi régissant les relations du travail dans cette industrie. L'AECQ, dont le conseil d'administration est formé de représentants désignés par les associations d'entrepreneurs, dispense des services de relations du travail, de formation et qualification professionnelles de même que de santé et sécurité du travail. L'AECQ a également pour but d'étudier, de promouvoir, de protéger et de défendre les intérêts des employeurs en ces matières.

Fairstar à Voisey Bay

Les **Explorations Fairstar** (Mtl, *FFR*, 0,90 $) ont acquis 905 claims par jalonnement dans le secteur de la découverte de **Diamond Fields Resources** (Tor., *DFR*, 52 $), à Voisey Bay, à Terre-Neuve.

Fairstar paiera le coût du jalonnement, en plus d'émettre 100 000 actions en contrepartie de la propriété.

Fairstar planifie des travaux préliminaires d'exploration cet été.

Cache trouve de l'or sur Cuvier

La société **Explorations Cache** (Mtl, *CHE*, 0,48 $) a découvert deux conducteurs électriques sur la propriété *Fenton*, près de Chibougamau, en plus de prolonger les zones aurifères connues. Parmi les meilleurs résultats, on relève 0,237 once d'or la tonne sur 2,0 mètres.

Lithos cède sa propriété de molybdène

La **Corporation Lithos** (Mtl, *LTS*, 0,43 $) a signé une entente par laquelle elle accorde au financier **Patrick Sheridan** l'option d'acquérir une participation de 50 % dans la concession minière *391*, située en Abitibi, au Québec.

La propriété renferme des réserves géologiques de 997 159 tonnes à 0,271 % de molybdène (MoS_2) et 0,053 % en bismuth. Un forage a traversé 12,5 pieds de minéralisation à 1,94 % de molybdène. Aucun autre forage n'a vérifié l'extension de la minéralisation à l'ouest du forage.

Pour obtenir sa participation, M. Sheridan devra investir 500 000 $ en travaux d'exploration au cours des cinq prochaines années, dont 200 000 $ d'ici deux ans. S'il dépense 500 000 $ additionnels, il obtiendra une participation supplémentaire de 25 %.

M. Sheridan assumera également la totalité du coût de la mise en production du gîte. Lithos conserve une participation de 25 % sans contribution aux coûts des travaux subséquents.

FRANÇOIS RIVERIN

+ de 30 ans et retraités
Révision de portefeuille
suivi et séminaires
avec
Claude Chiasson,
chroniqueur financier et analyste aux «*Affaires*», auteur de «*Votre argent*» et de «*Gérer son actif soi-même*»

Apprenez à ajuster votre portefeuille à vos objectifs
COÛT ANNUEL 295$ - déductible d'impôt
(514) 332-5484 ■ 9h à 17h - semaine

Vogue tentera de produire de la silice sur la Côte-Nord

Les **Ressources Vogue** (Mtl, *VOG*, 0,55 $) ont mis au jour un gisement de silice au lac Virot, près de Fermont, sur la Côte-Nord, d'une pureté suffisante pour permettre son exploitation et la vente sur les marchés mondiaux.

Question de pureté

C'est ce que soutient **Daniel Danis**, président de Vogue. Le géologue était autrefois à l'emploi du **Fonds régional d'exploration minière de la Côte-Nord**, travail qui lui a permis de connaître les occasions d'affaires dans le secteur minier de la région, dont le gisement de silice.

« Les autres tentatives d'exploitation de silice au Québec n'ont pas fonctionné parce que la silice n'était pas assez pure. La nôtre, à 99,62 % de pureté en moyenne, répond aux exigences des marchés internationaux », a déclaré M. Danis aux AFFAIRES.

Les impuretés, comme l'aluminium, la calcium ou le fer, sont à des teneurs conformes aux exigences de l'industrie.

Il reste encore à effectuer le test de décrépitation à grande échelle par lequel on pourra déterminer le comportement de la silice à de hautes températures.

Si elle se fractionne en de trop petites particules, la silice ne pourra pas être utilisée pour la fabrication de silicium-métal.

Tests préliminaires

Un échantillon de 120 tonnes de la silice du lac Virot a été expédié au **Centre de recherches minérales du Québec** (CRM) qui a effectué quelques tests préliminaires de décrépitation.

Sur 15 échantillons séparés en deux et éprouvés pendant 30 minutes à 1 300 degrés Farenheit, quatre n'ont pas passé le test.

La silice sert à fabriquer du silicium-métal, produit employé pour ses qualités métallurgiques à basses teneurs en fer. Le silicium-métal de qualité chimique est utilisé pour la fabrication de silicone pour l'industrie de l'automobile.

Le silicium-métal de qualité chimique se vend plus de 1 500 $ US la tonne. La production mondiale de silicium-métal a atteint 673 000 tonnes en 1993. La silice entre également dans la fabrication du carbure de silicium et d'électro-fonte de silice.

Pour mener le projet à terme, M. Danis aimerait s'adjoindre un partenaire ou, s'il le faut, vendre le gisement à un utilisateur de silice qui s'occuperait de l'exploitation.

L'idéal, a-t-il dit, serait que l'exploitant construise une usine de transformation de silice sur la Côte-Nord, qui est bien pourvue en port de mer pour expédier les produits et en main-d'oeuvre spécialisée.

Comme pour tous les minéraux industriels, a admis M. Danis, le problème n'est pas au niveau de l'exploitation, mais au niveau de la mise en marché. C'est pourquoi il vaut mieux s'associer à un utilisateur de la silice.

Financement

Le gisement du lac Virot renferme des réserves prouvées et probables de 1,25 M de tonnes 99,62 % en oxyde de silice (SiO_2), dont la plus grande partie pourra être exploitée à ciel ouvert.

Vogue a acheté le gisement de **Noveder** (Mtl, *NED*, 0,28 $) à l'automne 1994.

Les travaux de délimitation des réserves ont été financés par une émission d'actions accréditives. Vogue a réuni 961 000 $ à la fin de 1994, qui s'ajoutent aux 300 000 $ obtenus en août 1994. La compagnie compte environ 7,5 M d'actions émises.

FRANÇOIS RIVERIN

DÉCOUVREZ
VOTRE HORIZON
FINANCIER

La composition de votre portefeuille d'épargne placement doit être fondée sur vos objectifs et bien entendu votre profil d'investisseur. Notre expérience démontre que selon des facteurs tels que la situation financière personnelle de chacun, l'attitude face au risque et au rendement et le tempérament, on retrouve trois grands profils d'investisseur: CONSERVATEUR, MODÉRÉ ET AMBITIEUX.

QUEL EST VOTRE PROFIL D'INVESTISSEUR?

Vous avez un grand projet qui nécessitera l'utilisation d'une bonne partie de vos placements d'ici quelques années?

Vous êtes une personne très organisée et vous prenez le moins de risques possible?

Votre portefeuille est varié et vous vous dites que si certains titres baissent, d'autres augmentent?

Il vous arrive de partir à l'aventure mais vous préférez planifier vos affaires d'avance?

Un bon ami vous suggère d'investir 5000$ dans un titre très risqué mais dont la valeur pourrait tripler en quelques semaines. Que faites-vous?

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Une analyse approfondie de votre situation financière vous permettra de bâtir le portefeuille d'épargne placement qui conviendra parfaitement à votre personnalité.

Le dépliant intitulé «Découvrez votre horizon financier» que vous trouverez à votre caisse Desjardins vous aidera à déterminer votre profil d'investisseur. De plus, votre conseiller a les outils et les ressources pour vous guider dans votre démarche.

Passez nous voir!

ÉPARGNE
PLACEMENT
DESJARDINS

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

Un cas typique pour des milliers de fonctionnaires

Les choix auxquels fait face un fonctionnaire de

Je suis fonctionnaire et j'aurai en septembre 25 ans de service. Comme vous vous en doutez, avec les coupures budgétaires, on me force à prendre ma retraite même si je n'ai que 42 ans.

À partir de septembre 1995, on cessera de me verser mon salaire de 5 500 $ par mois. J'aurai alors à choisir entre deux options.

La première est : une allocation de départ de 115 000 $, dont 52 000 $ peuvent être transférés dans le REER et le versement d'une rente mensuelle de 2 600 $ à partir de septembre 1995, qui sera indexée partiellement à l'inflation à partir de l'âge de 60 ans.

L'autre option est : une allocation de départ de 33 800 $ (transférable dans le REER), le versement de mon salaire mensuel de 5 500 $ jusqu'en décembre 1996 et, ensuite, le versement de ma rente, qui sera alors de 2 852 $ par mois et qui sera aussi ajustée partiellement à l'inflation à partir de 60 ans.

Je crois que la première option est la meilleure, mais je m'inquiète de ses conséquences fiscales. Côté actif, ma femme et moi possédons des REER d'une valeur respective de 14 000 $ et de 22 000 $. Nous possédons également des unités de fonds d'investissement monétaires pour une valeur de 73 000 $ et des bons du Trésor pour un montant de 74 000 $. Croyez-vous qu'il serait sage d'utiliser la totalité de notre avoir pour acheter une résidence ?

J'ai trois jeunes enfants à ma charge. Ma rente sera insuffisante pour subvenir aux besoins de ma famille. Je suis à la recherche d'un emploi et j'ai bon espoir d'en trouver un, surtout que je ne tiens pas à rester à rien faire à l'âge de 42 ans.

A.C.
Québec

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

Des milliers d'autres fonctionnaires devront, comme vous, faire un tel choix au cours des prochaines années. Parce que vous aurez 25 ans de service complétés, vous ne subirez pas les pénalités habituellement très élevées imposées dans le cas de rentes perçues par anticipation avant l'âge de 55 ans ou avant 25 ans de service.

Les fonctionnaires qui, contrairement à vous, n'auront pas cumulé un minimum de 25 ans de service, devront bien analyser l'offre faite par le gouvernement pour les inciter à partir afin de s'assurer que les pénalités ne soient pas trop élevées.

Il ne part pas les mains vides

Cela dit, vous ne quitterez pas votre emploi les mains vides. L'offre faite par le gouvernement est très intéressante. Peu importe l'option choisie, la valeur actuelle de la rente est quasi identique, soit près de 267 000 $ après impôts. La valeur actuelle a été calculée en supposant que vous vivrez jusqu'à 80 ans, que le rendement moyen annuel à long terme de vos placements sera de 8 % et que le taux d'impôt effectif de la rente sera de 28 %.

Donc, la différence entre les deux options vient de la rapidité avec laquelle vous encaissez vos liquidités provenant de l'allocation de départ et de la rente de l'employeur et de la facture fiscale. Parlons d'abord de ce dernier point : la ponction fiscale. La première option est sur ce plan la moins avantageuse. Le fait de recevoir en 1995 la totalité de l'allocation de départ de 115 000 $ viendra gonfler votre taux marginal d'imposition. La portion de 52 000 $ pouvant être transférée dans le REER sera exempte d'impôts.

→

Comment faut-il traiter l'excédent de 8 000 $ dans le REER ?

Comment devrais-je traiter la contribution excédentaire de 8 000 $ faite au REER ? Au début de 1994, ma femme et ma fille (elle est née le 17 septembre 1977) ont versé chacune 8 000 $ en excédent dans leur REER. Pour ma part, j'ai versé 7 500 $ en excédent à mon régime.

Nos formes de revenus se présentent comme suit : 1) ma femme : ce sont surtout des revenus de placement alors que son revenu d'emploi est moins de 500 $; 2) notre fille : moins de 500 $ de revenus par année ; 3) moi : revenus d'emploi et participation à un régime de retraite à cotisations déterminées. Les cotisations annuelles (la mienne et celle de mon employeur) totalisent près de 13 000 $.

Devons-nous faire quelque chose avec les reçus concernant ces contributions spéciales ? Devons-nous déclarer ces cotisations excédentaires en produisant notre déclaration de revenus 1994 ?

R.S.
Saint-Lambert

Le traitement de la cotisation excédentaire diffère selon qu'elle a été faite le 26 février 1995, ou avant ou après le 26 février 1995.

Toutes les cotisations excédentaires faites après le 26 février sont assujetties à la nouvelle limite de 2 000 $. Par conséquent, tout contribuable se trouvant dans cette situation doit, avant le 1er janvier 1996, demander le remboursement des sommes versées au-delà de la limite de 2 000 $ en remplissant le formulaire *T 3012 A*.

Les sommes ainsi retirées du REER ne seront pas imposées.

Quant à ceux qui omettront de le faire, ils devront payer, dès le 1er janvier 1996, la pénalité mensuelle de 1 % des sommes versées au-dessus de la limite permise de 2 000 $ et laissées dans le régime.

Dans le cas de votre famille, les cotisations excédentaires ont été faites au début de 1994, donc avant le 27 février 1995. Dans ce cas, le fisc propose des règles transitoires.

Plutôt que de retirer les sommes versées en trop, ces sommes tiendront lieu de cotisations annuelles permises jusqu'à ce que l'excédent soit réduit à 2 000 $.

Dans votre cas et dans celui de votre femme, les cotisations permises sont très faibles. Pour ramener vos excédents versés dans le REER à la limite de 2 000 $, plusieurs années seront nécessaires.

Et durant toutes ces années, les sommes investies en trop continueront de vous rapporter, à l'intérieur du régime, des revenus de placement affranchis de tout impôt et c'est tant mieux pour vous.

Le cas de la fille

« Le cas de votre fille pose toutefois un problème », a constaté **Yves Chartrand**, fiscaliste du **Centre québécois de formation en fiscalité** (CQFF). Les enfants de moins de 18 ans peuvent avoir un REER, mais ils ne peuvent pas, selon les règles fiscales, y verser des sommes excédant les cotisations permises.

Une pénalité de 1 % par mois de l'excédent de 8 000 $ s'accumule depuis le début de 1994, soit au moment où vous avez versé cet excédent dans le REER de votre enfant. Vous serez donc tenu de payer la pénalité accumulée.

Au-delà de cette pénalité inévitable, vous avez maintenant une décision à prendre : laisser l'excédent dans le REER de votre fille ou le sortir le plus rapidement possible en remplissant le formulaire T-3012 A.

La première avenue est, selon Yves Chartrand, la meilleure. En effet, il ne s'agit plus de regarder la pénalité accumulée au cours des mois passés. Il faut maintenant regarder ce qui se passera au cours des mois à venir. Certes, jusqu'au 31 décembre 1995, soit encore pendant sept mois, vous serez tenu de payer la pénalité de 1 % par mois, soit 560 $. Toutefois, votre fille aura 18 ans en 1995, ce qui signifie qu'elle aura droit à l'excédent au REER à partir de 1996.

L'excédent ayant été versé au REER de votre fille avant le 27 février 1995, il sera réduit chaque année de la cotisation annuelle permise qui, dans le cas de votre fille, risque d'être minime pendant encore plusieurs années. Les intérêts sur l'excédent se composeront donc affranchis d'impôts pendant encore longtemps, ce qui compensera la pénalité restant à courir jusqu'en décembre 1995.

Ombre au tableau

Une seule ombre au tableau : aussitôt que votre fille gagnera un revenu, si faible soit-il, le fisc réduira l'excédent du montant de la cotisation permise par le revenu, obligeant du coup votre fille à déduire la cotisation en question contre son revenu imposable. Or, si le revenu imposable est très faible, l'économie d'impôts résultant de la déduction sera infime, sinon nulle.

Pour suivre à la trace votre excédent, le fisc demande à tous les contribuables canadiens d'indiquer le montant des cotisations au REER non déduites en remplissant l'annexe #7 de la déclaration de revenus 1994. Enfin, soulignons que c'est seulement à partir de 1996 que l'excédent commencera à être réduit des cotisations permises. Les contribuables ayant un tel excédent peuvent encore en 1995 cotiser le plein montant permis à leur REER.

Notez que l'avant-projet de loi portant sur l'excédent n'a pas encore été déposé.

L'analyse précédente repose donc uniquement sur les propositions contenues dans le dernier budget fédéral. (CC)

CLUB 40 21 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

CENTRE PATRONAL DE SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL DU QUÉBEC

Me Gaston Lafleur

Le Centre patronal de santé et sécurité du travail du Québec est heureux d'annoncer la nomination de Me Gaston Lafleur à la présidence de son conseil d'administration.

Diplômé en droit de l'Université McGill et membre du Barreau depuis 1974, Me Lafleur est président-directeur général du Conseil québécois du commerce de détail depuis six ans.

Ajoutons que les fonctions clés du conseil d'administration du Centre patronal sont maintenant occupées par les personnes suivantes: *M. Claude Bélanger, vice-président,* président d'Équipement Claude Bélanger Inc.; *M. Roger Laporte, trésorier,* vice-président administration chez Nova Pb Inc.; *Mme Denise Turenne, secrétaire du conseil* et présidente-directrice générale du Centre patronal.

Le Centre patronal est l'organisme au Québec qui a pour mandat d'offrir de l'information et de la formation en santé-sécurité du travail aux entreprises membres des associations qui y adhèrent.

42 ans forcé de prendre sa retraite

Par contre, le reste de l'allocation de 63 000 $ viendra s'ajouter à vos autres revenus imposables de 1995. Résultat : une bonne partie du montant de l'allocation sera imposée au taux marginal maximum de 52,94 %.

L'option 2 s'avère plus intéressante à ce chapitre. L'allocation de départ se trouve être diminuée à 33 800 $ de sorte qu'elle sera entièrement transférée dans le REER, donc à l'abri du fisc. Quant à la différence entre l'allocation de l'option 1 et celle de l'option 2, elle sera versée sous forme de salaire jusqu'en décembre 1996 à raison de 5 500 $ par mois.

En raison de cet étalement des sommes versées jusqu'en 1996, l'option 2 vous permet effectivement de réduire la facture fiscale de près de 5 000 $ par rapport à l'option 1.

Compte tenu des sommes impliquées, cette économie n'est pas substantielle.

Pourquoi ? À cause de votre salaire déjà élevé. En effet, vous aurez déjà, en septembre, gagné un revenu imposable de 45 000 $. En 1996, votre salaire imposable selon l'option 2 sera de 66 000 $. Conséquence : en 1995 et 1996, votre taux marginal d'impôts sera de 47,7 % et plus pour une bonne partie des sommes reçues et ce, pour les deux options.

Par ailleurs, l'économie d'impôts réalisée avec l'option 2 risque d'être réduite considérablement advenant que vous trouviez un emploi en 1996.

Option 1 : deux avantages indéniables

Plus chère sur le plan fiscal que l'option 2, l'option 1 présente par contre deux avantages. Premièrement, elle permet de transférer une somme importante de 52 000 $ dans votre REER, somme dont les intérêts s'accumuleront affranchis de tout impôt encore longtemps, étant donné votre jeune âge.

Le rendement après impôts obtenu sur cet argent sera normalement de 2 à 3 % supérieur à celui obtenu avec des placements hors REER de qualité similaire.

Secundo, il sera plus facile de préserver votre capital avec l'option 1. Pourquoi ? Parce qu'en plus d'encaisser l'allocation de départ, vous percevrez dès septembre 1995 votre rente mensuelle de 2 600 $. Cette rente vous permettra probablement de faire face à vos besoins familiaux quotidiens sans piger (du moins sans trop piger) dans l'allocation de départ et ce, le temps de vous trouver un autre emploi.

Dans l'option 2, une bonne partie de l'allocation vous sera versée sous forme de salaire. Or, tant qu'un salaire vous sera versé, vous ne pourrez pas recevoir votre rente. Pour subvenir aux besoins familiaux, vous devrez dépenser une partie du salaire reçu qui tient lieu d'allocation.

Certes, vous percevrez, dans le cas de l'option 2, une rente mensuelle de 252 $ supérieure à celle de l'option 1. Cependant, comme nous l'avons dit précédemment, la valeur actuelle des deux rentes est presque équivalente.

Un actif en valeur actuelle de près de 505 000 $

Pour toutes ces raisons, nous vous recommandons l'option 1. Elle vous permettra d'encaisser une rente mensuelle dont la valeur actuelle s'élève à près de 267 094 $ après impôts.

Grâce au transfert de l'allocation en franchise de tout impôt, le solde de votre REER passera de 14 000 à 66 000 $. En tenant compte du REER de votre femme, la valeur de l'ensemble de vos régimes s'élèvera à 88 000 $, soit une valeur après impôts d'environ 61 600 $.

Enfin, en tenant compte de vos placements de 147 000 $ dans les fonds mutuels et les bons du Trésor ainsi que de votre encaisse de 30 152 $, la valeur de votre actif après impôts s'élève à environ 505 000 $. En gérant prudemment cet avoir et en évitant de dépenser le capital en question, vous êtes assurés de dépasser largement l'actif requis en valeur actuelle de 610 000 $ pour prendre votre retraite à l'âge de 55 ans.

Quant à savoir si vous devriez mettre la totalité de votre avoir sur une résidence, nous vous le déconseillons. D'abord, avant d'acheter une propriété, trouvez-vous un emploi convenable. Puis, procédez à l'achat d'une maison dont la valeur marchande se situera à près de 120 000 $, que vous paierez comptant.

CLAUDE CHIASSON

895 $ par mois pour faire partie d'une classe à part.*

Mettez enfin la main sur la Cadillac Seville STS 1995 et faites l'expérience ultime de la conduite automobile. La puissance de 300 chevaux, les réflexes ultra-sensibles du système Northstar et tous les privilèges de posséder une Cadillac pour seulement

895 $* par mois pour 36 mois

avec versement initial de 5 500 $.

Vous voyez, faire partie d'une classe à part n'a jamais été aussi simple.

** Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 5 500 $. Sujet à l'approbation du crédit. Dépôt remboursable de 1 025 $ exigé. Frais de 5 ¢ du kilomètre après 72 000 km.* ***Préparation et transport inclus.*** *Taxes en sus.*

Vos concessionnaires Cadillac

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 5 mai 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(ydr)	6.39	—
Fund-Value(ydr)	9.42	—
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmérRend(i)	**4.97**	**+.16**
A.Cdn Rend(ir)	5.92	-.18
A.GloSant(i)	6.26	-3.86
A.Rend Poly(ir)	5.01	-.33
A.RepActifs(ir)	**11.99**	**+.39**
A.US Poly(i)	**5.38**	**+.57**
R.Coréen(yi)	**13.22**	**+2.77**
R.Dragon 888(yi)	**7.91**	**+1.66**
R.Europa(yi)	**10.25**	**+1.62**
R.Intl(yi)	**5.86**	**+1.67**
R.Mond Rev(ir)	**12.46**	**+1.43**
R.Nippon(yi)	**10.39**	**+3.13**
R.Tigre(yi)	**12.72**	**+1.58**
AGF C$ SERIES A		
Actions Cdn(IIr)	**10.76**	**+.37**
Actions Crois(IIr)	**18.24**	**+1.00**
Allemagne(Ii)	**17.96**	**+.56**
Cap Ressources(IIr)	**8.72**	**+1.87**
Crois & Rev(IIr)	**14.10**	**+.86**
Crois AmÇr(Ii)	10.79	-.55
Crois Asia(Ii)	**13.59**	**+.97**
Crois Euro(Ii)	**8.81**	**+.11**
Dir Chine(Ii)	**7.33**	**+.27**
Japon(Ii)	**5.35**	**+.56**
Mond ObiGouv(Ii)	**10.45**	**+1.55**
Oblig Cdn(IIr)	**5.08**	**+2.01**
Res Cdn(IIr)	**14.34**	**+1.56**
Rev CT Intl(Ii)	10.33	-.19
Rev Élevé(yIIr)	**9.62**	**+.62**
Revenu US(Ii)	**10.38**	**+1.07**
Spécial(Ii)	9.46	-.11
Strat Inc(IIr)	**9.50**	**+1.60**
AGF C$ SERIES B		
Actions Cdn(gir)	**10.72**	**+.28**
Actions Crois(gir)	**18.18**	**+.89**
Allemagne(gi)	**17.90**	**+.56**
Crois & Rev(gir)	**14.07**	**+.86**
Crois Amér(gi)	10.73	-.56
Crois Asia(gi)	**13.55**	**+.97**
Crois Euro(gi)	**8.76**	**+.11**
Dir Chine(gi)	**7.28**	**+.28**
Japon(gi)	**5.33**	**+.57**
Mond ObiGouv(gi)	**10.45**	**+1.65**
Oblig Cdn(gir)	**5.08**	**+2.01**
Res Cdn(gir)	**14.30**	**+1.56**
Rev CT Intl(gi)	10.27	-.19
Rev Élevé(gir)	**9.67**	**+1.15**
Revenu US(gi)	**10.38**	**+.97**
Spéciale(gi)	9.42	-.11
Strat Inc(gir)	**9.50**	**+1.60**
AGF C$ SERIES C		
Act Crois(ir)	**18.23**	**+.94**
Actions Cdn(ir)	**10.75**	**+.28**
Allemagne(i)	**17.89**	**+.34**
Crois & Rev(ir)	**14.04**	**+.86**
Crois Amér(i)	10.74	-.65
Crois Asia(i)	**13.59**	**+.97**
Crois Euro(i)	**8.78**	**+.11**
Dir Chine(i)	**7.26**	**+.28**
Japon(i)	**5.32**	**+.38**
Mond ObiGouv(i)	**10.44**	**+1.56**
Oblig Cdn(ir)	**5.08**	**+2.21**
Res Cdn(ir)	**14.36**	**+1.48**
Rev CT Intl(i)	10.32	-.19
Rev Élevé(yir)	**9.60**	**+.59**
Revenu US(i)	**10.40**	**+1.07**
Spéciale(i)	9.44	-.21
Strategic Inc(Ir)	**9.48**	**+1.72**
AGF U$ SERIES A		
Allemagne(Ii)	**13.26**	**+.99**
Crois Amér(Ii)	7.97	-.13
Crois Asia(Ii)	**10.04**	**+1.41**
Crois Euro(Ii)	**6.51**	**+.62**
Dir Chine(Ii)	**5.41**	**+.56**
Japon(Ii)	**3.95**	**+1.02**
Mond ObiGouv(Ii)	**7.72**	**+1.98**
Rev CT Intl(Ii)	**7.63**	**+.26**
Revenu US(Ii)	**7.66**	**+1.32**
Spéciale(Ii)	**6.98**	**+.29**
AGF U$ SERIES B		
Allemagne(gi)	**13.22**	**+.99**
Crois Amér(gi)	7.93	-.13
Crois Asia(gi)	**10.01**	**+1.42**
Crois Euro(gi)	**6.47**	**+.62**
Dir Chine(gi)	**5.38**	**+.75**
Japon(gi)	**3.94**	**+1.03**
Mond ObiGouv(gi)	**7.72**	**+2.12**
Rev CT Intl(gi)	**7.59**	**+.26**
Revenu US(gi)	**7.67**	**+1.46**
Spéciale(gi)	**6.96**	**+.29**
AGF U$ SERIES C		
Allemagne(i)	**13.21**	**+.76**
Crois Amér(i)	7.94	-.13
Crois Asia(i)	**10.04**	**+1.41**
Crois Euro(i)	**6.49**	**+.62**
Dir Chine(i)	**5.36**	**+.56**
Japon(i)	**3.93**	**+.77**
Mond ObiGouv(i)	**7.71**	**+1.98**
Rev CT Intl(i)	**7.62**	**+.26**
Revenu US(i)	**7.68**	**+1.45**
Spéciale(i)	**6.98**	**+.43**
AGF GESTION		
Allemagne C$ M	**18.02**	**+.61**
Allemagne U$ M	**13.31**	**+1.06**
Cap Ress C$ P(gr)	**8.74**	**+1.86**
AIC GROUP		
Avantageux(Ir)	**21.73**	**+1.45**
Divers Cda(Ir)	**10.68**	**+.47**
Marché Nouv(I)	**8.02**	**+.63**
Valeur(I)	**17.58**	**+1.15**
World Equity(I)	**10.60**	**+2.81**
ALTAMIRA		
Act Euro(I)	**11.36**	**+.89**
Actions(Ir)	**28.47**	**+.92**
AltaFund(Ir)	**16.11**	**+.81**
AmérSélect(i)	23.08	-.22
Asie Pacif(yi)	**13.47**	**+.82**
CT Revenu(Ir)	11.78	-.17
Capital(Ir)	**13.98**	**+1.23**
Croissance(Ir)	13.47	-.37
Divers Mond(I)	**11.47**	**+.35**
Dividendes(Ir)	**2.40**	**+.84**
Découv Mond(i)	**4.11**	**+2.24**
Équilibré(Ir)	**13.29**	**+.91**
Grand Soc US(i)	**12.50**	**+.08**
Japonaises(yi)	**4.19**	**+1.45**
Métaux Précieux(Ir)	**5.42**	**+1.69**
Obl Etat CT(Ir)	**5.43**	**+1.50**
Oblig Mond(Ir)	**10.20**	**+.49**
Obligations(Ir)	**13.06**	**+2.43**
Reprise(Ir)	**11.36**	**+.80**
Ressources(Ir)	**13.36**	**+.83**
Rev&Crois(Ir)	6.93	—
Revenu(Ir)	**7.57**	**+2.44**
AMI PRIVATE CAPITAL		
Equity(ydr)	**12.66**	**+.08**
Income(ydr)	**9.59**	**+.00**
Optimix(ydr)	11.90	-.20
A.P.P.Q.(n)		
Équilibré(yr)	**12.81**	**+.54**
ATLAS (FONDS)		
Actions Mond(i)	**13.12**	**+.85**
Amér GrndCap C$(i)	**17.20**	**+1.18**
Amér GrndCap U$(i)	**12.71**	**+1.60**
Cdn GrndCap(ir)	**11.69**	**+.26**
Crois EmergCdn(ir)	**11.62**	**+.26**
Divers Cdn(Ir)	**10.17**	**+.10**
Equil Amér C$(i)	**11.42**	**+1.33**
Équil Amér U$(i)	**8.43**	**+1.69**
Équilibré(ir)	**10.31**	**+1.18**
Géré Terme C$(yi)	**13.46**	**+.07**
Géré Terme U$(yi)	9.86	-.10
Obl Cdn HtRend(ir)	**10.27**	**+1.08**
Oblig Cdn(ir)	**9.92**	**+1.43**
Occas Amér C$(i)	10.13	-.20
Occas Amér U$(i)	**7.48**	**+.27**
Rend Amér C$(i)	10.29	—
Rend Amér U$(i)	**7.60**	**+.40**
Rend EmergCdn(ir)	10.17	—
Rende Cdn(Ir)	**10.18**	**+.39**
ValEmerg Am C$(i)	9.95	-.20
ValEmerg Am U$(i)	**7.35**	**+.27**
BANQUE DE MONTREAL		
FC Adv ALENA(d)	**9.44**	**+.64**
FC Allocation(dr)	**11.28**	**+.86**
FC Bond(dr)	**11.36**	**+1.82**
FC Equ Index(dr)	12.29	-.00
FC Eur Crois(d)	**10.35**	**+1.60**
FC Ext Orient(d)	**9.53**	**+1.72**
FC Intl Gth(d)	**14.19**	**+1.40**
FC Jap Crois(d)	**9.42**	**+.62**
FC Marche Dev(d)	**8.35**	**+3.16**
FC Mortgage(dr)	**11.87**	**+.09**
FC Revenu Div(dr)	**10.33**	**+.59**
PC AmérCrois(d)	12.20	-.02
PC Crois(dr)	10.21	-.10
PC Obligltl(d)	**10.76**	**+.69**
PC Ressources(dr)	9.66	-.05
PC Sp Crois(dr)	**8.59**	**+.11**
BANQUE HONGKONG		
Actions(dr)	**13.70**	**+.36**
Américains(d)	**9.94**	**+.82**
Crois Asiatique(d)	**10.45**	**+1.57**
Crois Euro(d)	**10.42**	**+.61**
Équilibré(dr)	**12.51**	**+1.28**
Faile Cap(dr)	**10.20**	**+.90**
Hypothécaire(dr)	**10.79**	**+.15**
Nouv Marchés(d)	**8.31**	**+1.12**
Oblig Cdn(dr)	**10.83**	**+1.68**
Oblig Intl(d)	**10.62**	**+.81**
Revenu Div(dr)	**10.33**	**+.73**
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibrée(ydr)	**10.56**	**+.33**
Obligations(ydr)	**9.99**	**+.18**
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(Ii)	**8.36**	**+.42**
Act Cdn(Iir)	12.04	-.02
Act Intl(Ii)	**6.20**	**+1.58**
Équilibré(Iir)	**11.76**	**+.85**
Pet Cap(Iir)	**5.15**	**+2.21**
Revenu(Iir)	**10.40**	**+1.86**
BNP (CDA) FONDS		
Actions(ydr)	**30.34**	**+.94**
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
Act Amér(I)	**6.27**	**+1.13**
Act Cdn(Ir)	**6.25**	**+.48**
Act Intl(i)	**6.92**	**+1.17**
Act Mondial(i)	**15.78**	**+.83**
Amér Pet Soc(i)	**20.84**	**+.14**
Cdn Equil(Ir)	**4.72**	**+1.72**
Cdn Oblig(Ir)	**5.21**	**+3.17**
Cdn Pet Co(Ir)	**7.72**	**+2.66**
Mond Immobil(i)	**9.58**	**+1.16**
Mond Pet Soc(i)	**15.42**	**+.65**
Mond RER Equil(Ir)	**13.72**	**+1.03**
RER MondStrat(Ir)	**5.47**	**+.18**
RER N.A. Equil(Ir)	**5.41**	**+1.31**
Ressources(Ir)	**17.42**	**+1.16**
Revenus(Iir)	**9.09**	**+1.00**
BULLOCK (FONDS)		
Accrois A(Iir)	**3.51**	**+.57**
Accrois B(gIr)	**3.47**	**+.29**
Accrois C(Ir)	**3.49**	**+.29**
Accrois D(Ir)	**3.51**	**+.57**
Amr A U$(Ii)	14.66	-.27
Amr D U$(i)	14.67	-.27
Américain A(Ii)	19.85	-.65
Américain B(gi)	19.86	-.65
Américain C(i)	19.82	-.65
Américain D(i)	19.87	-.65
Canadien(Ir)	7.18	—
DynAsiat A(II)	**9.56**	**+1.92**
DynAsiat B(gI)	**9.46**	**+1.61**
DynAsiat C(I)	**9.49**	**+1.50**
Euro Init A(Ii)	**10.37**	**+1.87**
Euro Init B(gI)	**10.37**	**+1.87**
Euro Init C(i)	**10.36**	**+1.87**
MrchsProm A(Ii)	**8.58**	**+2.26**
MrchsProm B(gI)	**8.55**	**+2.27**
MrchsProm C(i)	**8.64**	**+2.37**
ObligGlo A(Ii)	**10.38**	**+.97**
ObligGlo B(gI)	**10.33**	**+.88**
ObligGlo C(i)	**10.36**	**+.88**
OptimaxUS A(Ii)	**10.82**	**+.09**
OptimaxUS B(gi)	10.78	—
OptimaxUS C(i)	**10.74**	**+.09**
StratPlac A(Iir)	**11.62**	**+.09**
StratPlac B(gIr)	**11.54**	**+.09**
StratPlac C(Ir)	**11.55**	**+.09**
StratPlac D(Ir)	**11.63**	**+.09**
CALPA(n)		
Act Gyro(r)	**11.11**	**+.63**
Oblig Gyro(r)	**10.08**	**+1.92**
CAMAF(n)		
Camaf(ydr)	**10.32**	**+.49**
CANADA TRUST		
Ev AmeriGth(dr)	**11.47**	**+.97**
Ev AsiaGth(dr)	**8.45**	**+.72**
Ev Balanced(dr)	**14.03**	**+1.37**
Ev Bond(dr)	**11.14**	**+2.20**
Ev EmergMkts(d)	**10.13**	**+2.53**
Ev EuroGth(dr)	**9.05**	**+1.23**
Ev Intl Equ(d)	**19.86**	**+1.17**
Ev Mortgage(dr)	**59.16**	**+.37**
Ev Nor Amer(d)	**31.69**	**+.67**
Ev Oblig Intl(dr)	**10.68**	**+.95**
Ev Revenu Div(dr)	10.23	—
Ev Spec Equ(dr)	**17.34**	**+1.23**
Ev Stock(dr)	**14.43**	**+.28**
Ev US Equity(d)	**15.29**	**+.99**
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine(i)	**9.06**	**+3.54**
Américain(i)	**8.18**	**+1.11**
Cdn Growth(ir)	6.36	-.31
Equil Cdn(ir)	**6.54**	**+.15**
Equil Intl(i)	**10.65**	**+.76**
Européen(i)	**5.97**	**+1.88**
Marchés Nouv(i)	**7.09**	**+3.35**
Mondial(i)	**8.64**	**+1.77**
Nouv Asiatiques(i)	**9.07**	**+.89**
Oblig Cdn(ir)	**5.13**	**+1.38**
Oblig Mondiales(i)	**5.07**	**+1.60**
Pacifique(i)	**15.85**	**+1.21**
RER Act Mond(ir)	**4.92**	**+1.86**
RER Equil Intl(i)	**10.68**	**+.85**
RER Obl Mond(ir)	**4.97**	**+1.43**
Rev Nouv Monde(i)	**9.49**	**+1.93**
Revenu Cdn(ir)	**10.60**	**+.86**
sect Am Latine(i)	**8.04**	**+3.61**
sect Américain(i)	**7.64**	**+1.06**
sect Cdn(i)	5.31	-.38
sect Crt Terme(i)	**6.99**	**+.14**
sect Européen(i)	**6.14**	**+1.82**
sect Mondial(i)	**9.67**	**+1.79**
sect Mrch Nouv(i)	**6.22**	**+3.32**
sect Nouv Asia(i)	**8.87**	**+.91**
sect Pacifique(i)	**10.87**	**+1.21**
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$(i)	**6.69**	**+3.72**
Américain U$(i)	**6.04**	**+1.34**
Dyn Dividend(ir)	**5.37**	**+.37**
Dyn Europe(I)	**11.42**	**+.35**
Dyn Far East(i)	**10.05**	**+1.21**
Dyn Fund Cda(Ir)	**15.38**	**+.46**
Dyn Glo Bond(ir)	**6.06**	**+1.00**
Dyn Glo Partner(i)	**10.03**	**+1.42**
Dyn Green(i)	4.93	—
Dyn Income(ir)	**5.37**	**+.37**
Dyn Intl(i)	**6.80**	**+1.04**
Dyn Mgd Ptfl(ir)	**8.26**	**+.49**
Dyn Partners(ir)	**7.69**	**+.26**
Dyn Prec Met(ir)	**2.17**	**+.93**
Titres d'État(Iir)	**9.42**	**+.64**
ELLIOTT & PAGE		
EP Amer Gth(i)	13.13	-.61
EP Asian Gth(i)	**9.43**	**+1.73**
EP Balanced(ir)	**11.00**	**+.36**
EP Bond(ir)	**8.05**	**+1.26**
EP Emerg Mkts(i)	**8.61**	**+1.41**
EP Equity(ir)	10.83	-.09
EP Glo Balanced(i)	**10.31**	**+.88**
EP Glo Bond(i)	**10.83**	**+1.40**
EP Glo Equity(i)	**9.71**	**+.83**
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(ygir)	9.97	—
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	**7.67**	**+.60**
Équilibré(ygdr)	**10.71**	**+.64**
Obligations(ygdr)	**9.83**	**+.13**
FIDELITY C$		
Amér Latine(i)	**6.23**	**+3.15**
Cap Crois(ir)	**16.93**	**+.53**
Cr & Rev Cdn(ir)	**14.25**	**+1.28**
Crois Amérique(i)	19.85	-.15
Crois Euro(i)	**14.31**	**+.99**
Crois Japon(i)	**10.16**	**+.59**
Expansion Cda(ir)	**11.41**	**+.35**
Ext-Orient(i)	**21.53**	**+1.08**
Mixte Mondial(i)	**11.21**	**+.27**
Ob Mar Emerg(i)	**8.30**	**+2.85**
Oblig Cdn(ir)	**10.91**	**+1.77**
Pet Cap AmÇr(i)	10.55	—
Portfll Intl(i)	**16.58**	**+.48**
Ptl Mar Emerg(i)	**10.29**	**+1.08**
RER Obl Mond(ir)	**9.49**	**+.96**
Rev Cda(ir)	**10.38**	**+1.27**
Revenus N.A.(i)	**8.74**	**+.69**
Rép Actif Cdn(ir)	**10.83**	**+.56**
FIDELITY U$		
Amér Latine U$(i)	**4.60**	**+3.60**
Crois Amér U$(i)	**14.66**	**+.34**
Crois Euro U$(i)	**10.56**	**+1.44**
Crois Japon U$(i)	**7.50**	**+.94**
Ext-Orient U$(i)	**15.90**	**+1.53**
Mixte Mond U$(i)	**8.27**	**+.73**
ObMarEmerg U$(i)	**6.13**	**+3.37**
PetCapAmér U$(i)	**7.79**	**+.39**
Port Intl U$(i)	**12.24**	**+.91**
Ptl MarEmerg U$(i)	**7.60**	**+1.60**
RER ObiMondU$(ir)	**7.01**	**+1.45**
Rev N.A. U$(i)	**6.46**	**+1.25**
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(yir)	**5.43**	**+1.42**
FIRST MARATHON SECURITIES		
MarathonEqu(Ir)	**9.72**	**+4.31**
FONDS DES PROF DU QUÉBEC(n)		
Actions Cdn(ydrx)	**13.61**	**+.74**
Actions Intl(ydx)	13.75	-.06
Equil Intl U$(i)	**7.87**	**+1.03**
Européen U$(i)	**4.41**	**+2.08**
MarchésNouv U$(i)	**5.24**	**+3.56**
Mondial U$(i)	**6.38**	**+1.92**
Nouv Asia U$(i)	**6.70**	**+1.06**
Oblig Mond U$(i)	**3.74**	**+1.63**
Pacifique U$(i)	**11.71**	**+1.39**
RevNouvMnd U$(i)	**7.01**	**+2.19**
sect AmLat U$(i)	**5.94**	**+3.85**
sect Amér U$(i)	**5.64**	**+1.26**
sect Cdn U$(i)	3.92	-.25
sect CrtTrm U$(i)	**5.16**	**+.19**
sect Euro U$(i)	**4.53**	**+1.80**
sect Mondial U$(i)	**7.14**	**+2.00**
sect MrchNv U$(i)	**4.59**	**+3.38**
sect NvAsia U$(i)	**6.55**	**+1.08**
sect Pacif U$(i)	**8.03**	**+1.39**
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US(d)	**11.65**	**+.58**
App Cap(dr)	**16.19**	**+.21**
Cdn Act(dr)	11.27	-.11
Cdn Oblig(dr)	**10.76**	**+1.85**
Cdn Rev(dr)	**9.67**	**+1.44**
Ext Orient(d)	**8.97**	**+1.83**
Intl Act(d)	14.73	-.12
Intl Oblig(dr)	**10.70**	**+.52**
Plac Hypo(dr)	**11.69**	**+.16**
Rev Act(dr)	**11.28**	**+.41**
Rev&Crois(dr)	**12.37**	**+.84**
CONCORDE		
Croissance(ydr)	**6.00**	**+.48**
Dividende(ydr)	**10.03**	**+.31**
Hypothèques(yir)	10.43	-.04
Revenu(ydr)	**10.20**	**+.13**
CORMEL(n)		
Actions(yIr)	**10.96**	**+1.50**
Équilibrée(yIr)	**11.55**	**+.56**
COTE 100(n)		
Amér REER(Ir)	**15.37**	**+1.59**
Amérique(i)	**12.88**	**+1.90**
EXP(i)	**10.99**	**+2.33**
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(ir)	8.16	-.02
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldtrust(Iir)	**7.85**	**+1.16**
CUNDILL GROUP		
Security(Iir)	**17.70**	**+1.43**
Value(Ii)	**16.24**	**+.74**
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(ydr)	**20.78**	**+.14**
Croissance(ydr)	**9.34**	**+.70**
Divers Aud(ydr)	**10.29**	**+.33**
Divers Mod(ydr)	**10.26**	**+.25**
Divers Sec(ydr)	**10.16**	**+.13**
Dividende(ydr)	**9.54**	**+.51**
Enviro(ydr)	**11.63**	**+.55**
Équilibré(ydr)	**12.24**	**+.63**
Hypothèques(ydr)	**4.50**	**+.04**
Internat'l(yd)	**27.68**	**+1.57**
Obligations(ydr)	**4.88**	**+.91**
DOMINION EQUITY		
Domequity(gdr)	**9.46**	**+1.07**
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$(i)	**7.46**	**+1.63**
Dyn Amer U$(i)	**5.51**	**+2.04**
Dyn Cdn Gro(ir)	**10.01**	**+.50**
Dyn Div Gro(Ir)	**4.69**	**+.43**
Court Terme(ydrx)	**9.79**	**+.16**
Crois & Revenu(ydrx)	**10.16**	**+.54**
Équilibré(ydrx)	**11.48**	**+.15**
Obligations(ydrx)	**11.01**	**+.00**
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Prec Metals(yg)	**8.08**	**+.37**
GBC FUNDS(n)		
Crois Cdn(yir)	**12.70**	**+.79**
Crois N.A.(yi)	**5.81**	**+.52**
Internat'l(yi)	**10.29**	**+1.78**
Oblig Cdn(yir)	**10.74**	**+1.03**
G.T. GLOBAL CANADA INC.		
Cr Amér Lat C$(i)	**4.44**	**+3.84**
Cr Amér Lat U$(i)	**3.28**	**+4.26**
Crois Amér C$(i)	5.65	-.60
Crois Amér U$(i)	4.17	-.19
Crois Pacif C$(i)	**4.95**	**+1.85**
Crois Pacif U$(i)	**3.66**	**+2.27**
Infrastr Mon C$(i)	**4.79**	**+1.78**
Infrastr Mon U$(i)	**3.54**	**+2.19**
RER Mond Cda(ir)	4.83	-.96
Res Nat Mon C$(i)	4.68	-.89
Res Nat Mon U$(i)	3.46	-.49
Rev & Crois C$(i)	**5.06**	**+.44**
Rev & Crois U$(i)	**3.74**	**+.86**
Strat Rev C$(i)	**5.02**	**+.08**
Strat Rev U$(i)	**3.71**	**+.49**
Telecom Mond C$(i)	**5.27**	**+.44**
Telecom Mond U$(i)	**3.89**	**+.86**
GUARDIAN (GROUPE)		
Act Amér(i)	**10.00**	**+.40**
Act Crois(ir)	**7.30**	**+.41**
Act Mond EAFE(I)	**5.49**	**+1.48**
Asie-Pacifique(i)	**10.00**	**+1.52**
Div Priv(ir)	**8.40**	**+.84**
Entreprise(ir)	**9.84**	**+.51**
Équilibré(yIr)	**17.42**	**+.52**
Intl Equil(ir)	**5.63**	**+1.26**
Marchés Emerg(i)	**10.54**	**+1.15**
Rev Cdn(ir)	**9.89**	**+1.02**
Rev Étranger(ir)	**10.28**	**+.78**
Rev Intl(ir)	**9.37**	**+.75**
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	10.72	—
First Amer(ygdr)	10.86	—
Protect Amer(ydr)	9.93	—
HERCULES (LES FONDS)		
Amér Latin(i)	**7.02**	**+3.24**
Bassin Pac(I)	**9.66**	**+1.58**
Crean Emer(i)	**9.75**	**+1.56**
Mond CT(I)	**9.76**	**+.41**
Mond Oblig(ir)	**10.14**	**+.80**
NAFTA(i)	**9.33**	**+.76**
Rend Euro(i)	**11.07**	**+.91**
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(dr)	**8.45**	**+1.08**
HRL Equil(dr)	**9.99**	**+1.01**
HRL Oblig(dr)	**9.43**	**+1.84**
HRL Outremer(d)	**14.52**	**+1.54**
HYPERION (LES FONDS)		
Asian(i)	**18.00**	**+2.68**
Aurora(ir)	**8.68**	**+.83**
European(i)	**13.69**	**+.85**
Fixed Income(ir)	**9.82**	**+2.44**
Managed(ir)	**11.65**	**+1.11**
Value Line(i)	16.11	-1.00
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Ext-Orient(yd)	**9.31**	**+.76**
Actions Cdn(dr)	**6.57**	**+.61**
Actions Euro(d)	**11.94**	**+.93**
Actions Japon(yd)	**9.70**	**+2.65**
Actions US(d)	9.97	-.40
Équilibré(dr)	**5.78**	**+.70**
Hypothèques(dr)	**10.34**	**+.10**
Obl Itl RER(dr)	**9.60**	**+.42**
Oblig-Gouv(dr)	**5.31**	**+1.14**
INVESTORS INC.		
Act Cdn(dr)	8.94	-.15
BiensImmobil(ydr)	4.43	—
Crois Mond(d)	**6.97**	**+.80**
Crois Plus(d)	**6.61**	**+1.09**
Crois Retr(dr)	**6.82**	**+.13**
Crois US(d)	**21.61**	**+1.52**
Croissance(d)	**7.91**	**+.79**
Dividendes(dr)	**10.75**	**+.68**
Européen(d)	**7.21**	**+1.17**
Global(d)	**8.45**	**+1.26**
Global Oblig(gd)	**5.55**	**+.49**
Hypothécaire(gdr)	**4.97**	**+.26**
Japonais(yd)	18.61	-2.28
Mutuel(dr)	**10.16**	**+.63**
Nord-Amér(d)	11.87	-.06
Oblig Gouv(gdr)	**4.63**	**+1.74**
Oblig Soc(gdr)	**10.29**	**+1.41**
Pacifique(d)	**11.37**	**+1.35**
Retraite(dr)	12.37	-.15
RetraitePlus(dr)	**6.27**	**+.46**
Revenu(gdr)	**5.34**	**+1.18**
Revenu Plus(dr)	**5.40**	**+.88**
Répartition(dr)	**4.98**	**+.59**
Spécial(d)	15.48	-.01
Summa(dr)	5.81	-.39
JONES HEWARD		
JH Amér C$(i)	11.11	-.71
JH Amér U$(i)	8.15	-1.04
JH Equil(ir)	**14.31**	**+1.04**
JH FondsLtÇe(ir)	**11.41**	**+.31**
JH Oblig(ir)	**10.33**	**+1.87**
LASALLE (FONDS)(n)		
Équilibrée(ydr)	5.69	—
LAURENTIAN		
Act Amér(d)	9.38	—
Act Cdn(dr)	6.96	-.29
Act Spéc(dr)	**6.70**	**+.90**
Asie Pacifique(d)	**5.10**	**+1.19**
Com'wealth(d)	**8.29**	**+.48**
Dividendes(dr)	**8.21**	**+.61**
Equil Cdn(dr)	**6.08**	**+.83**
Equil Glo(d)	**6.63**	**+1.07**
Europe(d)	**5.22**	**+1.36**
Internat'l(d)	**11.12**	**+.45**
Marchés Emerg(d)	**5.05**	**+.80**
Oblig Gouv(dr)	**5.40**	**+1.31**
Revenu(dr)	**4.39**	**+1.62**
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American(i)	11.78	-.13
Ind Mort Sec(ir)	**11.31**	**+1.72**
Indust Bal(ir)	**5.95**	**+1.29**
Indust Bond(ir)	**11.57**	**+2.01**
Indust Div(ir)	**9.83**	**+1.31**
Indust Eq(ir)	**5.58**	**+.61**
Indust Future(ir)	**7.85**	**+.75**
Indust Gwth(ir)	**16.22**	**+.25**
Indust Hor(ir)	**6.27**	**+.45**
Indust Inc(ir)	**8.48**	**+1.66**
Indust Pens(ir)	**5.53**	**+1.02**
Indust SCP(gr)	**12.60**	**+.45**
MACKENZIE INDUSTRIAL U$		
Ind American(i)	**8.70**	**+.28**
MACKENZIE IVY C$

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %
Croissance(ldr)	12.42	+.13
Govt Bond(dr)	9.67	+1.88
Revenu(ldr)	10.11	+1.88
Strata40(ldr)	11.87	+1.02
Strata60(ldr)	12.38	+.81
Tactical(dr)	10.64	+.59
STRATÉGIE GLOBALE		
Ti Immob(i)	7.41	+.95
Ac Amér C$(i)	10.51	-.57
Act AméÇr U$(i)	7.76	-.13
Actions Mond(i)	19.74	+.71
Amér Crois C$(i)	14.88	-.47
Amér Crois U$(i)	10.99	-.09
Amér Latine(i)	5.71	+3.63
Asiatique(i)	6.42	+1.10
Cda Crois(ir)	17.95	+.45
Cdn Petit Cap(ir)	11.40	+.71
Div Act Mond(ir)	9.76	+.83
Div Amér(ir)	10.94	-.27
Div AmérLatine(ir)	4.79	+3.23
Div Crois(ir)	10.17	+.89
Div Européen(ir)	17.14	+1.36
Div Japon +(ir)	5.35	+1.90
Div Obl Etrgr(ir)	13.86	+1.09
Div Or +(ir)	8.07	+1.51
Div Titre CT(ir)	9.74	-.31
Divr Asiatique(ir)	5.34	+1.14
Européen +(i)	11.56	+.78
Japon(i)	14.35	+2.57
Mond Equil(i)	10.41	+.29
Mond Soc Emerg(i)	11.93	+.93
Multirevenu(ir)	17.15	+.12
Obl Etrang C$(i)	14.14	+.93
Obl Etrang U$(i)	10.44	+1.36
Oblig Div(ir)	10.68	+1.23
Oblig Mondial(i)	9.95	+1.32
Obligataire(ir)	6.15	+1.32
TALVEST (FONDS)		
Amér Crois C$(i)	20.26	+.55
Amér Crois U$(i)	14.97	+.74
Amér Divrs C$(i)	5.70	+.71
Amér Divrs U$(i)	4.21	+.96
Croissance(ir)	10.96	+.27
Diversifié(ir)	6.64	+.91
Glo Divrs(i)	7.76	+1.04
Nouv Économie(ir)	4.63	+.22
Obl Cdn Dev(ir)	5.46	+.74
Obligations(irx)	10.62	+1.82
REER Glo(ir)	6.18	+1.15
Revenu(irx)	10.86	+1.02
TALVEST (LSVCC)(n)		
CMDF(ygir)	10.00	—
TD LIGNE VERTE		
Act Cdn(dr)	13.74	+.22
Act Optimal(dr)	9.87	+.61
Amér IndexÇ(d)	9.44	+1.18
Cdn Indexé(dr)	6.64	—
Crois Asiatique(d)	8.70	+1.99
Crois Equil(dr)	11.14	+.81
Crois Euro(d)	10.73	+.94
Crois Japon(d)	9.86	-.20
Crois Lat Amér(d)	6.95	+2.36
Crois N.A. A(d)	11.30	-.79
Dividendes(dr)	12.28	+1.24
Emrg Mkts(d)	13.83	+2.75
Hypothécaire(dr)	10.96	+.18
Intl Equity(d)	14.08	+.72
Itl Sélect(d)	11.40	+.80
Métaux Précieux(dr)	12.40	+1.39
Obl RER Intl(dr)	10.46	+.97
Obl Rend Réel(dr)	10.56	+1.83
Oblig Cdn(dr)	11.23	+2.18
ObligGouvCdn(dr)	10.67	+1.91
ObligGouvGlo(d)	11.31	+.98
Res Énergét(dr)	10.57	+1.34
Ressource(dr)	10.44	+.48
Rev CT(dr)	9.70	+1.04
Rev Equil(dr)	11.57	+1.31
Sci & Tech(d)	13.97	-.71
TitresHypo(dr)	10.43	+.87
Valeurs Sûres(dr)	11.20	+.99
TD PENSION POOLED		
Crois Equil	10.48	+.81
Crois N.A."B"	11.30	-1.06
Oblig Cdn	10.51	+1.80
Rev Equil	10.42	+1.28
Val Sûres	10.45	+1.14
TEMPLETON GROUP		
Balanced(IIr)	6.46	+.94
Cdn Asset All(ir)	5.17	+1.17
Cdn Bond(ir)	5.14	+1.38
Cdn Stock(ir)	6.08	+.50
Emerg Mkts C$(i)	7.84	+2.48
Emerg Mkts U$(i)	5.79	+2.84

Fonds	VANPA	Chg. %
Glo Balanced C$(i)	5.17	+.39
Glo Balanced U$(i)	3.82	+.79
Glo Bond C$(i)	9.80	+.82
Glo Bond U$(i)	7.24	+1.26
Glo Small C$(i)	9.36	+1.08
Glo Small U$(i)	6.88	+1.03
Growth C$(i)	8.22	+.74
Growth U$(i)	6.07	+1.17
Intl Bal C$(i)	5.08	+1.20
Intl Bal U$(i)	3.75	+1.63
Intl Stock C$(i)	9.77	+1.45
Intl Stock U$(i)	7.22	+1.98
TRADEX		
Actions(yr)	9.01	+1.12
Obligations(yr)	9.14	+.22
TRIMARK (GESTION)		
Amériques C$(i)	5.42	+.93
Amériques U$(i)	4.01	+1.26
TRI Indo-pac C$(i)	4.95	+.81
TRI Indo-pac U$(i)	3.66	+1.10
TRIMARK C$(II)	19.43	+.10
TRIMARK U$(II)	14.36	+.35
TRIm Cdn(lir)	16.26	-.55
TRIm CroRev(lir)	6.71	+.60
TRi Act REER(gir)	7.88	-.51
TRi CroSél C$(i)	10.08	-.10
TRi CroSél U$(i)	7.45	+.13
Tri EquSél(ir)	7.14	+.71
Trim CdnCroSÇI(ir)	7.07	-.70
Trim Obl Avan(ir)	5.38	+1.70
Trim Obl Cdn(ir)	5.42	+2.26
Trim RevGouv(ir)	4.91	+1.45
TRUST GENERAL		
Act Amér(yd)	31.26	-.13
Act Cdn(ydr)	27.60	+.90
Croissance(ydr)	16.68	+1.62
Équilibré(ydrx)	11.08	+.36
Hypothèques(ydr)	10.98	-.05
Internat'l(yd)	17.27	-1.30
MM(ydrx)	10.10	+.15
Obligations(ydrx)	10.16	+.32
TRUST ROYAL		
Act Cdn(dr)	14.35	+.36
Act Japon(d)	15.79	+1.29
ActAmér C$(d)	12.03	+.09
ActAmér U$(d)	8.88	+.50
Av Crois(dr)	13.28	+.89
Av Revenu(dr)	11.58	+.99
Av équil(dr)	12.70	+1.03
Crois Asia(d)	10.98	+.67
Crois Euro(d)	12.21	+.75
Crois&Rev(dr)	9.65	+.80
Energétique(dr)	12.04	+1.59
Hypothéc(dr)	10.48	+.04
Immobilier(ydr)	8.70	—
Mét Préc(dr)	15.28	+4.54
Oblig Intl(dr)	12.61	+1.03
Obligations(dr)	9.87	+1.99
Spéc Crois(dr)	12.94	+1.15
ZweigCr C$(d)	13.91	+.04
ZweigCr U$(d)	10.28	+.45
20/20 FUNDS INC C$		
Amér Latine(i)	4.66	+4.48
AmérRépAct(i)	13.84	+1.65
Asie-Pacifique(i)	11.34	+.89
Cdn Crois(ir)	15.98	+.44
CdnRépAct(ir)	4.25	+.95
Crois Active(i)	12.27	-1.05
Dividendes(ir)	12.62	-.19
Emerg Mkts(i)	4.09	+1.24
Euro Repart(i)	5.39	+1.89
Indien(i)	3.49	-1.69
Intl RER(ir)	4.94	+1.86
Mondial(i)	12.17	+1.59
Oblig Mond(i)	9.49	+1.60
Oblig RER(ir)	4.63	+1.09
Revenu(ir)	9.27	+1.82
Ttr Actif RER(ir)	4.61	+1.77
US CT Hi Rend(i)	4.96	+.02
Valeur Intl(i)	21.28	+1.92
20/20 FUNDS INC U$		
Amér Lat U$(i)	3.44	+4.92
AmérRépAct U$(i)	10.22	+2.07
Asie-Pac U$(i)	8.38	+1.31
Crois Actv U$(i)	9.06	-.64
Emerg Mkts U$(i)	3.02	+1.66
Euro Repart U$(i)	3.98	+2.31
Indien U$(i)	2.58	-1.29
Mondial U$(i)	8.99	+2.01
Oblig Mond U$(i)	7.01	+2.02
US CT HiRnd U$(i)	3.66	+.43
Valeur Intl U$(i)	15.72	+2.34
UNITED GROUP		
Amer Equity(i)	14.06	-.14

Fonds	VANPA	Chg. %
Amer Gth C$(i)	10.07	-2.89
Amer Gth U$(i)	7.43	-2.49
Cdn Bond(ir)	4.57	+2.47
Cdn Equity(ir)	15.45	-.52
Cdn Growth(ir)	18.40	+.93
Cdn Mortgage(ir)	5.17	—
Cdn P'tfolio(ir)	13.06	+.69
Glo Equity(i)	12.59	+.80
Glo Growth(i)	9.83	+1.76
Glo P'tfolio(i)	13.30	+.99
Glo Telecomm(I)	10.98	+.92
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gl)	12.92	+1.33
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(ylr)	5.77	+.70
FONDS MONÉTAIRES ...Cour.		**Eff.**
ADMAX REGENT GROUP		
A.Rend Esp(yir)	6.83	7.06
AGF GESTION		
MM $US(Ii)	4.94	5.06
SrAMM(lir)	7.12	7.37
SrBMM(gir)	6.58	6.80
SrCMM(ir)	7.12	7.37
AIC GROUP		
MM(ir)	7.18	7.44
AMI PRIVATE CAPITAL		
MMF(dr)	7.27	7.54
ATLAS (FONDS)		
B-Trés(ir)	6.75	6.98
MM(ir)	6.85	7.09
MM US(i)	4.85	4.97
BANQUE DE MONTRÉAL		
FC MMF(dr)	6.69	6.92
PC BTrés(dr)	6.93	7.17
BANQUE HONGKONG		
MM(dr)	7.06	7.31
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(ir)	7.00	7.25
BNP (CDA) FONDS		
MM(ydrx)	6.42	6.63
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
B-Trés(ir)	7.30	7.57
CANADA TRUST		
Ev MMF(dr)	6.55	6.76
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(ir)	6.99	7.24
CI MUTUAL FUNDS U$		
MM US(i)	6.50	6.71
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Trés(dr)	6.75	6.98
MM(dr)	6.99	7.24
MM $US(d)	4.87	4.99
PrBTrés(dr)	7.53	7.81
CONCORDE		
MM(ydr)	6.74	6.97
DESJARDINS (FONDS)		
MM(ydr)	6.63	6.85
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(ir)	7.43	7.71
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(gir)	5.97	6.15
EP Mon(lir)	7.36	7.63
FICADRE (FONDS)		
MM(ydr)	6.75	6.98
FIDELITY C$		
CTCdn(ir)	6.81	7.04
FIDELITY U$		
US MMF(i)	4.74	4.85
GBC FUNDS(n)		
MM(yir)	6.96	7.20
GUARDIAN (GROUPE)		
MM Cdn(ir)	7.13	7.39
MM US(ir)	5.32	5.46
HERCULES (LES FONDS)		
MM(ir)	6.86	7.10
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL$$Inst(drx)	7.36	7.63
HYPERION (LES FONDS)		
MM(ir)	7.17	7.43
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Liquid(dr)	7.61	7.90
MMF(dr)	6.73	6.96
US MMF(dr)	4.84	4.96
INVESTORS INC.		
MM(dr)	6.57	6.79
JONES HEWARD		
JH MM(lir)	7.02	7.27
LAURENTIAN		
MM(dr)	6.82	7.05
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
CS Mgt(lir)	7.44	7.72
Sh Term(gir)	6.19	6.38
MACKENZIE IVY C$		

Fonds	VANPA	Chg. %
CTerme(r)	6.66	6.88
MACKENZIE SENTINEL C$		
MMF(r)	7.00	7.25
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
US MM(i)	4.17	4.26
MANUVIE-CABOT		
MM(dr)	7.36	7.64
MONTREAL TRUST GROUP		
MM(dr)	6.18	6.37
MUTUELLE (GROUPE)		
MM(dr)	7.31	7.58
NATCAN		
T-Bill(dr)	7.04	7.29
NATIONAL TRUST		
MMF(ydrx)	6.28	6.48
PHN GROUP		
MMF(dr)	7.58	7.87
US MMF(dr)	5.53	5.68
PRET ET REVENU(n)		
MM(ydr)	6.50	6.71
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
MM(dr)	6.60	6.82
ROYFUND (GROUPE)		
B-T Cdn(dr)	7.06	7.31
MM(dr)	6.74	6.97
MM US(dr)	4.74	4.85
SAGIT GROUP		
TC MMF(ir)	7.69	7.99
SCEPTRE FUNDS		
MMF(dr)	6.53	6.74
SCOTIA (PLACEMENTS)		
B-Trés(dr)	7.11	7.37
MM(dr)	7.11	7.37
PrBTrés(dr)	7.46	7.74
SPECTRUM		
CT A(lir)	6.29	6.49
CT B(gir)	6.29	6.49
CT C(ir)	6.29	6.49
CT D(ir)	6.29	6.49
Épargne(i)	6.67	6.89
STRATÉ (FONDS)		
CTerme(dr)	6.57	6.79
STRATÉGIE GLOBALE		
B-Trés(gir)	7.14	7.40
Ep US(ir)	5.17	5.30
TALVEST (FONDS)		
Monét(lirx)	8.65	9.03
TD LIGNE VERTE		
B-T Cdn(dr)	6.86	7.10
MM Cdn(dr)	6.75	6.98
MM US(dr)	5.07	5.20
TD PENSION POOLED		
MM	7.45	7.73
TEMPLETON GROUP		
T-Bill(ir)	7.25	7.51
TRIMARK (GESTION)		
Intérât(lir)	7.37	7.64
TRUST ROYAL		
B-Trés(dr)	6.47	6.68
MM $Cdn(dr)	6.83	7.06
MM $US(d)	4.85	4.97
20/20 FUNDS INC C$		
MM(ir)	6.19	6.38
UNITED GROUP		
Cdn Interest(ir)	6.52	6.73
MMF US(i)	5.20	5.33
FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Act Intl(y)	10.00	-1.04
Actions(yr)	23.30	+1.37
Bassin Pacif(y)	10.63	-3.26
Croissance(yr)	8.53	+1.53
MM(yr)	70.70	+.16
Marchés Émerg(y)	10.06	+.49
Mixte(yr)	43.80	+.03
Oblig Hypo(yr)	11.93	+.42
Titres Euro(y)	10.12	+1.06
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)	10.96	+1.11
BELL REER COLLECTIF(n)		
Actions(yr)	10.48	+1.23
Équilibré(yr)	10.84	+.53
Obligations(yr)	10.91	+1.27
CANADA LIFE(n)		
Cdn Equity(ygdr)	111.00	+.53
Fixed Income(ygdr)	73.34	+.98
MM(ygdr)	58.89	+.14
Managed(ygdr)	29.05	+.81
Obl Intl(ygdr)	10.93	+.74
US & Itl Equ(ygd)	42.66	+1.38
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(yr)	56.39	-.23
Fixed Inc(yr)	62.86	+.24

Fonds	VANPA	Chg. %
Global Equity(y)	10.05	-.69
Growth(yr)	75.98	+.78
MMF(yr)	10.15	+.10
US Equity(y)	10.75	+.84
COLONIA LIFE(n)		
Bond(ygdr)	12.47	+1.19
Equity(ygdr)	10.97	+.79
MMF(ydr)	11.39	+.13
Mortgage(ygdr)	11.70	+.72
Spec Growth(ygdr)	11.62	+1.93
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(gdr)	10.79	+.75
AssetBuild II(gdr)	10.81	+.46
AssetBuild III(gdr)	10.68	+.28
AssetBuild IV(gdr)	10.66	+.09
AssetBuild V(gdr)	10.55	—
CONFÉDÉRATION VIE(n)		
Actions(yir)	17.63	+.25
Port B(yIir)	18.59	+.25
Port C(yIir)	13.13	+.11
Revenu fixe(yir)	12.81	+.11
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(yr)	131.13	+.33
Cdn Equity(yr)	130.67	+.98
Fixed Income(yr)	128.50	+.11
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Balanced(ygdr)	9.99	+.30
Bond(ygdr)	10.06	+.25
Equity(ygdr)	9.45	+.60
MMF(ygdr)	10.54	+.12
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Balanced(ygdr)	10.35	+.30
Bond(ygdr)	10.67	+.24
Equity(ygdr)	9.94	+.59
Income Protect(ygdr)	10.00	—
MMF(ygdr)	10.21	+.11
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(gdr)	85.40	+.24
Act Prem(ldr)	71.84	+.54
Crois Intl(gd)	19.09	+.87
Equ Gth(r)	20.24	+.39
Équilibré(gdr)	15.95	+.99
MM(dr)	15.44	+.16
ObliCdn DevEtr(gdr)	10.45	+.65
Obligations(gdr)	20.73	+1.85
RÇpart Actif(gdr)	10.41	+.92
L'ÉQUITABLE(n)		
Accum Income(ylr)	11.71	+.21
Actions(ylr)	12.37	+.72
Actions Cdn(ygir)	9.69	+.76
Asset Allocat(ygir)	10.32	+.39
Hypothèques(ygir)	10.37	+.13
International(ygir)	9.37	-.69
Oblig Cdn(ygir)	9.11	+.30
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(yi)	9.21	—
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(yi)	9.95	+.71
GREAT-WEST LIFE(n)		
Cdn Bond(ydr)	162.80	+.57
Cdn Equity(ydr)	150.68	+.17
Diversified(ydr)	162.43	+.39
Equ Index(ydr)	125.54	-.50
Equ/Bond(ydr)	170.55	+.31
Govt Bond(ydr)	189.71	+.37
Income(ydr)	188.55	+.22
Intl Bond(yd)	185.16	-1.93
Intl Equity(yd)	174.89	+.68
MMF(ydr)	151.10	+.21
Mortgage(ydr)	165.11	+.43
US Equity(yd)	188.91	+1.35
IMPÉRIALE(n)		
Act Cdn(ldr)	17.53	-.17
Act N.A.(ld)	11.51	-.09
Cap CT(ldr)	15.21	+.13
Diversifié(ldr)	16.18	+.75
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Ecoflex A(ygdr)	13.82	+1.29
Ecoflex B(ygdr)	11.13	+.30
Ecoflex D(ygdr)	12.53	+.83
Ecoflex H(ygdr)	11.22	+.16
Ecoflex M(ygdr)	11.76	+.11
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(dr)	30.14	+.22
Équilibré(gdr)	18.65	+.10
MM(gdr)	15.07	+.12
Obligations(gdr)	17.21	+.07
LONDON LIFE(n)		
Bond(ygdr)	140.65	+1.00
Cdn Equity(ygdr)	186.51	+.55
Diversified(ygdr)	108.24	+.57
MMF(ygdr)	16.66	+.13
Mortgage(ygdr)	108.13	+.15
US Equity(ygd)	15.68	+.46

Fonds	VANPA	Chg. %
MANUVIE (FINANCIERE)(n)		
Vista CT 1(ylr)	15.24	+.14
Vista CT 2(ygir)	14.58	+.12
VistaAct Mon 1(yli)	10.11	-.80
VistaAct Mon 2(ygi)	10.09	-.82
VistaActAmer 1(yli)	10.59	+.97
VistaActAmer 2(ygi)	10.57	+.96
VistaDivrs 1(ylir)	14.66	+.97
VistaDivrs 2(ygir)	14.02	+.95
VistaGnsCap 1(ylr)	15.01	+1.70
VistaGnsCap 2(ygir)	14.36	+1.68
VistaObliMon 1(yli)	10.20	+.50
VistaObliMon 2(ygi)	10.17	+.48
VistaOblig 1(ylir)	16.74	+.49
VistaOblig 2(ygir)	16.04	+.47
VistaPlace 1(ylir)	13.59	+1.43
VistaPlace 2(ygir)	12.99	+1.41
MARITIME ASSURANCE-VIE(n)		
Actions Cdn(yir)	10.00	—
Balanced(ylr)	17.76	+.51
Bassin Pac(yl)	87.21	+.72
Bond(yir)	16.27	+.70
Crois Rev Amer(yl)	105.09	+1.20
Global Equity(yl)	10.09	+2.78
Growth(ylr)	17.68	+.52
MMF(ylr)	28.79	+.10
Rev Div(ylr)	10.40	+1.14
S&P 500(ylr)	11.36	+1.56
METROPOLITAINE PDG(n)		
Act US(ygd)	12.39	+1.24
Actions(ygdr)	12.73	+.21
Croissance(ygdr)	13.69	+1.08
Équilibré(ygdr)	15.42	+.48
Obligations(ygdr)	17.88	+.91
NATIONALE DU CANADA(n)		
Actions(ygdr)	287.14	+.46
Actions Glo(ygd)	11.10	+.50
Équilibré(ygdr)	13.45	+.50
MM(ygdr)	12.05	+.21
Revenu Fixe(ygdr)	168.17	+.40
NN FINANCIERS(n)		
Balanced(gir)	11.12	+1.09
Bond(gir)	9.73	+2.35
Can-Am(gir)	11.76	+.99
Can-Asian(gir)	8.79	+.99
Cdn 35 Index(gir)	11.74	-.66
Cdn Growth(gir)	6.35	-.08
Dividend(gir)	10.36	+.92
NN Elite(ygir)	10.22	—
NORD-AMERICAINE(n)		
Act Amer(ygd)	10.96	+.83
Act Univ(ygd)	11.33	-.74
Actions Cdn(ygdr)	14.31	+1.25
Crois Actions(ygdr)	10.56	+2.82
Crois Equil(ygdr)	10.68	+.56
Divers Cdn(ygdr)	16.71	+.91
MM Cdn(ygdr)	15.89	+.14
Oblig Cdn(ygdr)	19.37	+.41
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(gir)	11.73	+.77
Actions Intl(gi)	9.63	+.63
Cdn Crois(gir)	10.75	+.94
Équilibré(gir)	12.55	+1.46
Revenu(gir)	10.87	+2.07
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(ygdr)	20.67	+.31
IIA Bond(ygdr)	22.45	+.27
IIA Equity(ygdr)	17.83	+.52
TEMPLETON (CLOSED END)		
Emerg Mkts App(i)	13.61	+2.02
TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)		
Actions(gir)	5.38	+.19
Equil Intl(gir)	5.09	+.39
Équilibré(gir)	5.11	+.59
MM Cdn(gir)	5.16	+.19
Oblig Cdn(gir)	5.09	+.79
WESTBURY CDN LIFE(n)		
Balanced(ygir)	12.78	+.51
Bond(ygir)	13.33	+.29
Equ Gth(ygir)	12.16	+.72
AUTONOMES MONÉTAIRES Cour		**Eff**
L'ÉQUITABLE(n)		
MM(ygir)	5.44	5.59
METROPOLITAINE PDG(n)		
MM(ygdr)	6.71	6.94
NN FINANCIERS(n)		
MMF(ir)	7.33	7.60
T-Bill(gir)	6.02	6.20
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
MM(gir)	6.66	6.88
STANDARD LIFE(n)		
Idéal MMF(ygdr)	8.00	8.33

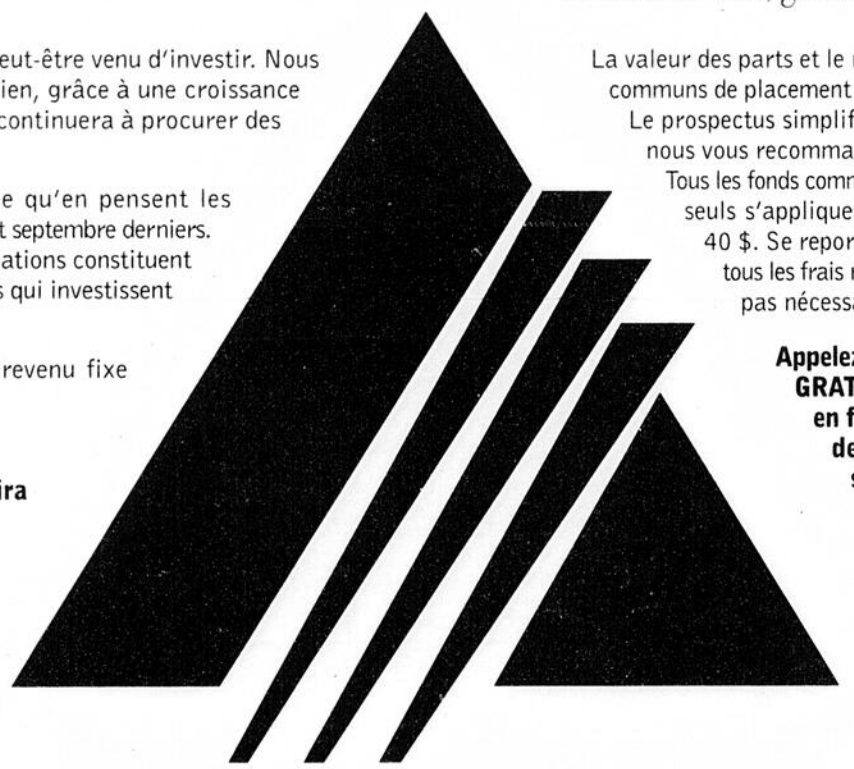
« Les obligations se ressaisissent »

~Will Sutherland, gestionnaire des placements Altamira~

Les obligations se sont ressaisies, et le moment est peut-être venu d'investir. Nous sommes persuadés que le marché obligataire canadien, grâce à une croissance économique durable et à un faible taux d'inflation, continuera à procurer des taux de rendement réels très avantageux.

Pour en être convaincu, il suffit de demander ce qu'en pensent les investisseurs chanceux qui ont suivi nos conseils en juin et septembre derniers. À notre avis, aux taux de rendement actuels, les obligations constituent encore des placements intéressants pour les personnes qui investissent à long terme.

Altamira vous offre une vaste gamme de titres à revenu fixe par l'intermédiaire des :
Fonds de revenu Altamira
Fonds d'obligations Altamira
Fonds d'obligations d'État à court terme Altamira



La valeur des parts et le rendement des placements varieront. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Tous les fonds communs de placement 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. Le rendement passé ne garantit pas nécessairement le rendement futur.

Appelez-nous pour obtenir une trousse d'information GRATUITE ou 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; ailleurs au Québec : 1-800-361-2354.

Altamira

Appelez-nous dès aujourd'hui au sujet de nos ateliers gratuits conçus pour vous aider à planifier vos placements.

FINANCE

La popularité du numérique a fait quadrupler le titre de Gandalf depuis janvier

Depuis le début de l'année, le titre du manufacturier d'équipements de réseaux **Gandalf Technologies** (Tor., *GAN*, 7,38 $) a quadruplé de valeur. Cette appréciation s'explique en bonne partie par la popularité grandissante du réseau numérique à intégration de services (RNIS).

Gandalf affiche de plus un net revirement. Elle a publié de bons résultats financiers au cours des derniers trimestres, particulièrement au troisième trimestre, clos le 31 décembre 1994, avec un bénéfice net de 2,2 M$ US (0,08 $ US par action).

Pour l'exercice terminé à la fin de mars, l'analyste **Elvis Pervan** de la maison **Puccetti Farrell Capital Corp.** de Toronto, prévoit des ventes d'environ 125 M$ US pour Gandalf, ce qui mènerait à un bénéfice net de 0,10 $ US par action. L'analyste prévoit un bénéfice net de 2,2 M$ US pour le quatrième trimestre.

Pour l'instant, le titre se négocie à environ 1,6 fois les ventes prévues pour 1995 et bien au-dessus de sa valeur comptable actuelle de 0,53 $ US par action. Ces ratios incitent à la prudence.

En novembre dernier, M. Pervan recommandait l'achat du titre alors qu'il cotait 1,80 $. Il prévoyait un bénéfice net de 0,16 $ US par action pour l'exercice. Or, malgré qu'il ait quelque peu réduit cette prévision et que l'action ait considérablement gagné depuis, il demeure toujours favorable à Gandalf.

Deux éléments principaux motivent son optimisme. Les ventes des nouveaux produits croissent à raison de 10 à 15 % par trimestre et il voue une grande confiance à l'équipe de direction.

En novembre 1994, Gandalf a dévoilé un nouveau pont voix et données RNIS destiné au marché des télétravailleurs.

Le *LANLine 5242* supporte un téléphone analogique, un télécopieur ou un répondeur et permet de transporter des données à des vitesses jusqu'à 40 fois plus rapides que ce qui est possible avec un modem ordinaire.

C'est ce genre de produit qui a pavé la voie à une entente commerciale d'importance pour Gandalf. Il y a près de deux mois, **Bell Atlantic** (New York, *BEL* 55,38 $ US) a annoncé une alliance marketing avec **Intel Corp.** (Nasdaq, *INTC*, 108,63 $ US), **3 Com**, **J&L** et Gandalf pour offrir une solution intégrée à ses abonnés désireux de se brancher au réseau téléphonique par des liens RNIS.

Il y a un peu plus d'un an, Bell Atlantic avait annoncé qu'elle offrirait un accès RNIS à tous ses 1 400 centraux téléphoniques. En mars dernier, elle comptait 90 000 de ces liens et en installait 3 000 nouveaux par mois.

Nouvelle vague

Avec l'essor du télé-travail et de l'*Internet*, le RNIS retient de plus en plus l'attention. Certaines compagnies sont bien placées pour profiter des marchés ouverts par cette technologie. Aux États-Unis, on comptait, en 1993, quelque 200 000 circuits de type RNIS. Cette année, on s'attend à facilement dépasser le cap des 500 000.

Au Canada, c'est aussi parti. Selon **Glen Duxbury**, du groupe Gestion de la commercialisation du RNIS auprès de l'alliance des compagnies de téléphonie **Stentor**, le service serait accessible à environ 70 % des entreprises. Cependant, avec les quelque 20 000 circuits en usage, le taux de pénétration atteint près de 1 %. « Il y a effectivement un gros potentiel. D'ailleurs, au cours des derniers trimestres, la croissance a été de près de 100 % », a-t-il affirmé.

Dans le cas de **Bell Québec**, 65 des 95 centraux téléphoniques sont aujourd'hui en mesure d'offrir le service RNIS de base.

« C'est un investissement de 250 000 à 500 000 $ par central téléphonique », a expliqué **Sylvain Crevier**, directeur de secteur, soutien des ventes. Jusqu'à maintenant, le déploiement s'est surtout fait en fonction de la clientèle d'affaires.

Le RNIS est une norme de communication téléphonique numérique, contrairement à l'accès analogique que nous connaissons. Il permet d'acheminer et même de partager voix, textes, images, etc. par l'entremise d'une paire de fils torsadés et ce, à des vitesses supérieures.

Le service de base **Microlink** du RNIS comprend l'équivalent de deux numéros de téléphone distincts. Il s'adresse surtout aux PME, mais il rejoindra bientôt les résidences.

Le service primaire **Megalink**, au moins 10 fois plus puissant que le service de base, est davantage destiné à la moyenne et à la grande entreprise.

Du côté des fabricants d'appareils, les perspectives semblent intéressantes. On peut penser à des entreprises commme **Motorola** (New York, **MOT**, 58 $ US) qui a lancé un adaptateur de terminal RNIS, le modem numérique *BitSURFR TA210*, pour le marché résidentiel et pour la PME. Faisant office de modem, ce dispositif devrait se vendre un peu en dessous de 700 $ CA. Il n'y a pas si longtemps un tel appareil se vendait environ 1 500 $.

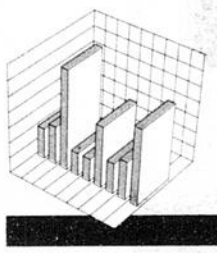
Eicon Technologies (Mtl, *EIC*, 15,50 $), depuis l'acquisition de la société allemande **Diehl ISDN GmbH**, est de plus en plus présente sur ce marché.

Il y a aussi des compagnies, comme **ABL Canada** (Mtl, *ABL*, 2,25 $), qui fabriquent des codecs (numérisation et transmission d'images) à bande étroite qui peuvent profiter du déploiement du RNIS pour la vidéoconférence. Il y a évidemment les incontournables **NorTel** (Mtl, *NTL*, 48,13 $) avec un éventail considérable d'équipement RNIS et **Newbridge Networks** (Tor., *NNC*, 41,38 $) qui a récemment annoncé une réorganisation administrative en cinq divisions en fonction des gammes de produits.

Johanne Fortin, directrice des communications de **Memotec Communications** (Mtl, *MCM*, 6,50 $), déclare quant à elle que sa société envisage sérieusement d'entrer plus à fond dans la fabrication d'équipements liés au RNIS, soit par acquisition ou par un effort accru de recherche et développement (R&D).

De façon similaire, **Leitch Technology** (Tor., *LTV*, 21,13 $) et **Develcon Electronics** (Tor., *DLC*, 0,75 $) de Saskatoon fabriquent des équipements de transmission de données. Finalement, notons que plusieurs grandes sociétés s'affairent à mettre au point des logiciels qui tirent avantage du RNIS. C'est le cas de **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT*, 80 $ US) et surtout d'Intel, dont le système *ProShare* permet le partage simultané de fichiers.

PIERRE DESMARTEAU



Échos financiers

RUBRIQUE PUBLICITAIRE SPÉCIALEMENT DESTINÉE AUX NOUVELLES DES ENTREPRISES

ADS associés Ltée

Une croissance à tous les chapitres
ADS RÉALISE UN BÉNÉFICE RECORD
Québec, le 28 avril 1995

Le conseil d'administration de ADS associés ltée annonce que les résultats de la Société, pour l'exercice terminé le 31 janvier 1995, atteignent un nouveau sommet, alors que le bénéfice réalise un bond de 181 % et que le volume d'affaires affiche une croissance de plus de 50 %.
Les revenus de l'exercice totalisent 60,1 millions $ comparativement à 39,6 millions $ pour l'exercice précédent, représentant une forte augmentation de 52 %. Les opérations ont permis d'enregistrer un bénéfice net record de 4,1 millions $, soit 0,55 $ par action, par rapport à 1,4 million $, soit 0,19 $ par action, une hausse considérable de 181 %. Les résultats tiennent compte d'un gain de 1,1 million $ réalisé à la dilution d'un placement, sans lequel, le bénéfice net aurait été de 2,9 millions $, soit 0,39 $ par action, une croissance enviable de 102 %.
M. Paul Drouin, président du conseil et chef de la direction, souligne que cette solide performance est le résultat d'une stratégie d'entreprise, afin de faire de ADS associés une société de portefeuille de haut rendement. Une partie de la hausse du volume d'affaires découle de l'adjonction de la nouvelle filiale Beauce Composites Inc., laquelle affiche une excellente croissance. De plus, la filiale Texel Inc., a enregistré sa plus forte hausse depuis son entrée au sein de la Société. Toutefois, les revenus réalisés par le secteur de l'ingénierie-construction ont été moindres que ceux de l'exercice précédent, en raison d'un nombre plus restreint de projets disponibles sur le marché.
M. Drouin ajoute que la performance de la Société est, en grande partie, attribuable aux filiales manufacturières. En effet, Texel et Beauce Composites ont démontré, tout au long de l'année, leur étonnante capacité dans les domaines de l'innovation et la recherche et développement, ainsi que par la qualité de leurs produits et la fiabilité de leur service. Au cours des prochains mois, les filiales de la Société, et en particulier celles du secteur manufacturier, devront continuer d'opérer un rigoureux contrôle de leurs coûts d'opération afin de se préparer à entreprendre efficacement un programme d'expansion important.
ADS associés léte est une société de portefeuille principalement engagée dans le secteur manufacturier par l'entremise de filiales oeuvrant dans le domaine des textiles techniques et des matériaux composites. De plus, elle détient une participation dans le secteur de l'ingénierie-construction. Les titres financiers de la Société sont inscrits à la cote de la Bourse de Montréal sous le symbole AAI.

ADS associés ltée
Source : Paul Drouin, ing., Président et chef de la direction
Renseignements : Guy Drouin, c.a., Vice-président exécutif
tél : 418-626-1688

L'annonceur suivant offre, par retour du courrier, de l'information supplémentaire sur son entreprise :

ADS Associés 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 13 juin 1995.**
(Veuillez prévoir environ huit semaines pour la réception de l'information)

❑ M.
❑ Mme Nom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Prénom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

(13-05-95)

Fonction |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

RÉPERTOIRE DES RAPPORTS ANNUELS

LES AFFAIRES

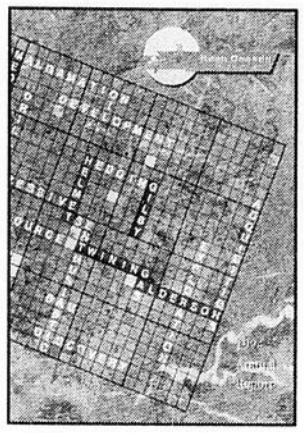
L'ASSURANCE ROYALE

1

Forte de sa longue tradition d'excellence au Canada qui remonte au début du 19e siècle, l'Assurance Royale est l'un des plus grands assureurs du pays. Avec un actif qui dépasse les 2 milliards de dollars, elle traite au delà de 200 000 sinistres annuellement, ce qui représente des paiements d'indemnités de 10 millions de dollars par semaine.

Grâce à sa nouvelle stratégie innovatrice de grande envergure axée sur un service à valeur ajoutée, la Royale est bien placée pour poursuivre sa croissance et faire face à un marché des assurances en pleine évolution.

BEAU CANADA EXPLORATION LTD.



2

Beau Canada Exploration Ltd. est une compagnie d'exploration, d'acquisition et de développement de pétrole et de gaz naturel basée à Calgary. Beau Canada gère lui-même 60 % de sa production de gaz naturel et 70 % de sa production de pétrole et de gaz naturel liquide. En 1994, sa production moyenne de pétrole a été de 4,724 barils de pétrole par jour et sa production moyenne de gaz de 49 millions de pieds cubes par jour. Beau Canada a clôturé l'année avec un flux de trésorerie de 28,5 M $ par opposition à 9,5 M $ par an auparavant. Son flux de trésorerie prévu pour 1995 est de 36 M $.

BOMBARDIER INC.

BOMBARDIER

3

Important fabricant canadien à vocation internationale.
Domaines d'activité: matériel de transport, aéronautique, produits de consommation motorisés.
Usines: Canada, États-Unis, Mexique, Allemagne, Autriche, Belgique, France, Royaume-Uni et Finlande, employant 37 000 personnes.
Revenus 1994-1995: 5,9 milliards de dollars, dont près de 90 % réalisés à l'extérieur du Canada.
Principaux produits: véhicules de transport-passagers urbain, de banlieue et interurbain; avions d'affaires Challenger, Learjet et Global Express de Bombardier; avions de transport régional Regional Jet de Canadair et Dash 8 de de Havilland; avion amphibie CL-415; motoneige Ski-Doo; motomarine Sea-Doo; bateaux Sea-Doo.

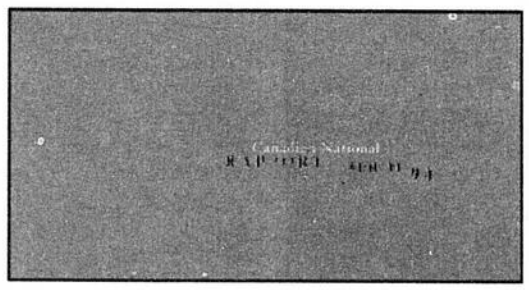
CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

4

Un revenu net cumulé de 2,9 milliards de dollars, soit un rendement courant de 6,8 %, un actif net de 44,9 milliards de dollars à la valeur marchande, un rendement global de -2,1 %, et des résultats supérieurs ou égaux à ceux des indices de référence dans cinq catégories d'actif, dans un contexte où les marchés des capitaux ont été particulièrement difficiles, tels sont les faits saillants de l'année 1994.

La Caisse gère de façon à la fois prudente et innovatrice l'ensemble de son actif, en choisissant des titres de grande qualité et en pratiquant la diversification de ses placements, tant par l'utilisation de nombreux instruments financiers traditionnels et innovateurs que par des investissements effectués à l'échelle nord-américaine, européenne et asiatique. Pour la période des dix dernières années, le rendement annuel moyen atteint 10,6 %.

CANADIEN NATIONAL



5

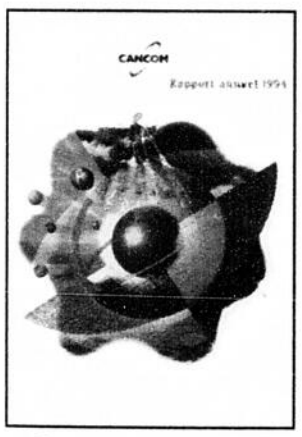
Le Canadien National exploite un service de transport ferroviaire sans rupture entre Halifax et Vancouver, ainsi que vers le sud jusqu'à Chicago. Ses filiales oeuvrent dans des secteurs connexes : gestion des actifs immobiliers du CN, exploitation de la Tour CN à Toronto et services de consultation et de transfert de technologie à l'échelle mondiale.

CIRCO CRAFT

6

Circo Craft, le plus important manufacturier de circuits imprimés de haute technologie au Canada, offre ses services à d'importantes sociétés internationales et à des assembleurs en sous-traitance établis aux États-Unis oeuvrant dans les télécommunications, l'informatique, l'automobile et l'électronique industrielle. La Compagnie compte sur la technologie, le leadership de ses employés et sur la diversification des marchés pour balancer la croissance du chiffre d'affaires avec la majoration des profits.

LES COMMUNICATIONS PAR SATELLITE CANADIEN INC. (CANCOM)



7

Mandatée en 1981 pour relayer les signaux de télédiffusion par satellite aux régions éloignées et mal desservies du Canada, Cancom fournit à l'heure actuelle ses services à 2 422 réseaux de télédistribution par câble, soit 3,1 millions de foyers. La division Services d'affaires offre des réseaux numériques voix et données grâce à la technologie des antennes à petite ouverture. Cancom Mobile est un service de messagerie bidirectionnelle et de localisation de véhicules destiné à l'industrie des transports. La Télévision d'affaires Cancom (BTV) assure des services de vidéoconférences complets.

Inscrite à la cote officielle des bourses de Montréal et Toronto, Cancom est dotée d'une structure organisationnelle permettant de maximiser l'efficience de l'exploitation et le taux de croissance, tant dans le secteur de la radiodiffusion que dans celui des services d'affaires.

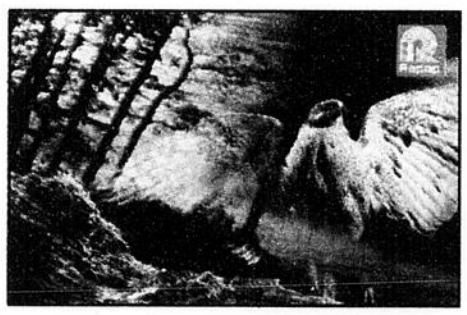
EDS CANADA

EDS

8

EDS assiste ses clients dans l'utilisation des technologies de l'information pour augmenter leur compétitivité dans les marchés globaux. Avec des revenus de 10,05 milliards de dollars et plus de 80 000 employés oeuvrant dans plus de 35 pays, EDS constitue un chef de file mondial au niveau de la consultation d'affaires et de l'application des technologies de l'information. EDS Canada, avec une équipe formée de 2000 professionnels répartis dans 16 villes canadiennes, s'engage à aider ses clients à améliorer leur performance d'affaires.

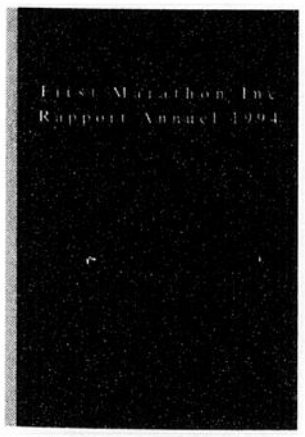
LES ENTREPRISES REPAP INC.



9

Repap constitue une société forestière nord-américaine pleinement intégrée dont l'actif s'élève à 3,5 milliards de dollars et le chiffre d'affaires à 1,7 milliards de dollars. Son siège social est établi à Montréal, Québec, et elle exploite des installations de production au Nouveau-Brunswick, au Manitoba, en Colombie-Britanique et au Wisconsin. Le taux annuel composé de croissance des revenus a été de 17 % en moyenne au cours des dix dernières années. Repap produit du papier couché haut de gamme, de la pâte kraft blanchie de résineux du Nord, du bois d'oeuvre de choix et du papier kraft de résistance supérieure. Elle détient aussi les brevets pour le procédé ALCELL[MD], un procédé révolutionnaire de fabrication de la pâte, respectueux de l'environnement.

FIRST MARATHON INC.



10

First Marathon Inc. est une importante société indépendante de services financiers. Elle a déclaré un bénéfice net d'exploitation de 25,2 millions $ en 1994 (1,03 $ par action) comparativement à 41,6 millions $ en 1993 (1,73 $ par action). L'avoir des actionnaires a atteint à 255,3 millions $ (10,43 $ par action). La société a récemment haussé son dividende annuel, pour la onzième année consécutive, à 0,40 $ par action. La société de valeurs First Marathon Ltée, la principale filiale de la société, offre des services de courtage en valeurs mobilières, de placement et d'autres services financiers au Canada, aux États-Unis et en Europe.

GROUPE BOCENOR INC.

11

Groupe Bocenor est l'un des plus importants manufacturiers de portes et fenêtres au Canada. La Société compte parmi les rares entreprises à offrir une gamme complète de produits dans les trois matériaux de base, soit le bois, l'aluminium et le P.C.V. Avec ce guichet unique, Groupe Bocenor dispose d'un avantage concurrentiel significatif sur le marché de la construction et de la rénovation. De plus, la Société a été la première entreprise canadienne de l'industrie des portes et fenêtres à obtenir un enregistrement selon la norme ISO-9002.

LE GROUPE SNC ◆ LAVALIN INC.

12

Le Groupe SNC-Lavalin est une société canadienne d'envergure internationale qui oeuvre principalement en ingénierie, par le biais de sa filiale SNC-Lavalin inc., la plus grande firme d'ingénierie au Canada et l'une des plus importantes au monde. Le Groupe fournit des services d'ingénierie-construction, d'approvisionnement, de gestion et de financement de projets dans les domaines de l'énergie, du génie industriel, du génie général, de l'environnement, de la construction et des transports. Le Groupe SNC-Lavalin oeuvre également dans le secteur manufacturier.
Fondée il y a plus de 80 ans, la société, dont le siège social est à Montréal, emploie près de 5 000 personnes, possède des bureaux dans 24 pays et réalise des projets dans plus de 90 pays à travers le monde. Le Groupe SNC-Lavalin est inscrit aux bourses de Montréal et de Toronto.

RÉPERTOIRE DES RAPPORTS ANNUELS

IMASCO LIMITÉE

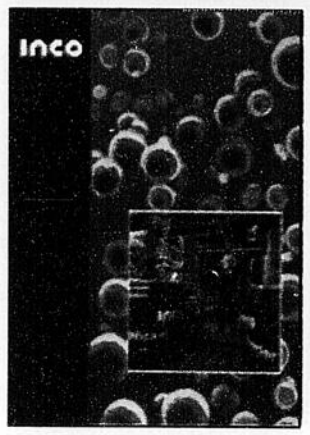
imasco

13

Imasco Limitée est une importante société nord-américaine de produits et services de consommation. Ses principales opérations sont:

- **Imperial Tobacco:** le fabricant et distributeur d'une gamme complète de produits du tabac qui détient 64,3 % du marché.
- **Canada Trust:** un leader du marché canadien des services financiers aux particuliers, avec un actif sous-administration de plus de 182 milliards $.
- **Hardee's Food Systems:** la quatrième entreprise de restaurants rapides aux États-Unis, avec des ventes totales de plus de 4,8 milliards $ US.
- **Shoppers Drug Mart/Pharmaprix:** le plus grand regroupement de pharmacies de détail au Canada, avec des ventes totales de plus de 3,2 milliards $.
- **Genstar Development Company:** offre des emplacements de construction domiciliaire de grande qualité.
- **Le Groupe UCS:** le plus grand détaillant spécialisé de petite surface au Canada.

INCO LIMITÉE



14

Inco Limitée, une société canadienne, est l'une des grandes sociétés minières et minéralurgiques du monde. Important producteur de nickel, un métal dur et malléable utilisé dans des milliers de produits, la Société est également un grand producteur d'alliages à haute teneur de nickel et d'autres alliages; elle fabrique des pièces en alliage pour des applications industrielles de pointe. Inco est en outre un producteur important de cuivre, de cobalt et d'autres métaux précieux. Inco compte 15 000 employés dans 21 pays. En 1994, la Société a enregistré des revenus de 22 millions de dollars US sur des ventes de 2 484 millions de dollars US. L'actif total s'est élevé à 4 016 millions de dollars US.

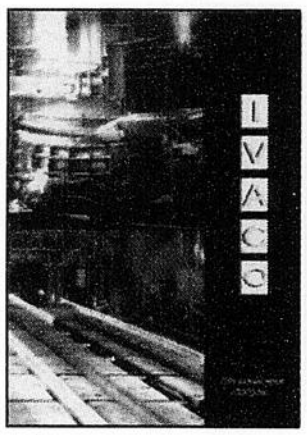
INMET MINING CORPORATION

15

Le 4 mai 1995, Metall Mining Corporation a changé sa raison sociale pour Inmet Mining Corporation. Inmet oeuvre dans l'exploration, le développement, l'exploitation minière et le traitement de métaux de base et de métaux précieux. Le principal produit d'Inmet est le cuivre. Toutefois, la concentration d'Inmet sur le cuivre n'exclut pas des activités reliées à l'or, au zinc et à d'autres minéraux.

Les principales sources de production minières d'Inmet se trouvent à Ok Tedi, Cayeli, Copper Range, Winston Lake et Bougrine. La mine d'or et de cuivre de Petaquilla représente une importante source potentielle de production de cuivre à plus long terme. De plus, Inmet possède un intérêt substantiel dans Norddeutsche Affinerie, l'une des plus importantes exploitations de fonte et de raffinerie de cuivre au monde.

IVACO INC.



16

Ivaco est un producteur d'une gamme complète d'aciers au carbone. Ses aciéries électriques modernes de taille moyenne situées en Ontario, en Géorgie et en Illinois produisent plus de deux millions de tonnes d'acier par année. La grande gamme de produits d'Ivaco comprend entre autres des billettes, du fil, des câbles, du fil machine, des barres, des bandes, des tubes, des clous, des éléments de fixation, des pièces de forge et des pièces de précision usinées. Elle façonne aussi des assemblages à partir d'acier de construction qu'elle monte ensuite en charpentes.

Sa participation à 50 %, IPEX, fabrique des tuyaux de plastique et des produits connexes. Sa participation à 50 %, Amercord, fabrique des fils carcasses et des tringles pour pneus.

La Société s'attend à connaître une excellente année en 1995.

Ivaco Inc. est inscrite à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto (IVA).

MALETTE INC.

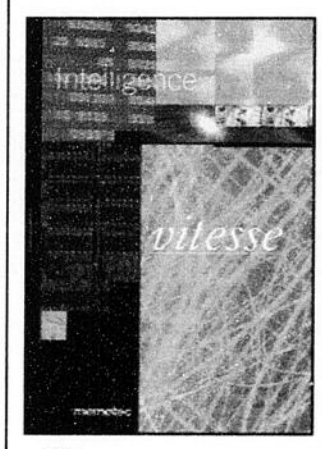
17

Société intégrée de produits forestiers, Malette Inc. exploite au Canada des éléments d'actif d'une valeur de 424 millions de dollars. En 1994, son chiffre d'affaires s'est élevé à 200 millions de dollars.

Malette Inc., dont le siège social est établi à Timmins, en Ontario, est engagée dans la gestion et l'exploitation des ressources forestières, ainsi que dans la production de bois d'oeuvre, de copeaux de bois, de panneaux structuraux orientés (OSB), de pâte kraft blanchie sans chlore élémentaire, de papier couché MFC et de papier d'impression à haut degré de blancheur.

Malette Inc. est une société ouverte et ses titres sont inscrits à la cote des Bourses de Montréal et de Toronto sous le symbole boursier MTI.

MEMOTEC COMMUNICATIONS INC.



18

Société internationale établie en Amérique du Nord, Memotec Communications Inc. conçoit, fabrique et commercialise une vaste gamme de produits de réseaux de communication et de solutions intégrées destinés au marché des réseaux locaux ou étendus, de la communication de données et de la voix ainsi que de la communication multimédia.

Memotec s'est bâti une réputation d'excellence en proposant des solutions de réseaux aux grandes entreprises de télécommunications, aux utilisateurs finals en matière de transmission de données, aux distributeurs de produits de réseaux, aux revendeurs et aux intégrateurs. Présente dans toutes les grandes villes nord-américaines, Memotec compte plus de 250 points de vente et de service ainsi qu'un réseau de distribution qui s'étend à plus de 50 pays. Memotec possède des bureaux à Hong Kong, Londres et en Amérique latine lui conférant une présence internationale sur le marché mondial de l'interconnexion de réseaux.

MINES RICHMOND INC.

19

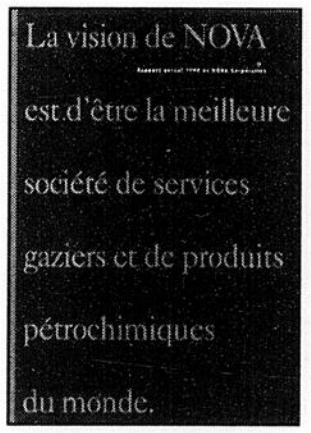
Richmont est un producteur d'or dont le siège social est situé à Rouyn-Noranda, Québec. Elle détient la mine Francoeur, l'Usine Camflo et une participation de 36 % dans La Société minière Louvem inc., qui possède un intérêt de 50 % dans la mine Beaufor.

Avec des liquidités de plus de 14 millions $, les perspectives de croissance de la Compagnie sont excellentes. Richmont continue de progresser et tend vers un objectif de production de 100 000 onces d'or par année.

Poursuivant sa stratégie de croissance, Richmont recherche activement des propriétés qui sont en production commerciale ou à un stade avancé d'exploration.

Bourses de Montréal et Toronto (RIC)

NOVA CORPORATION



20

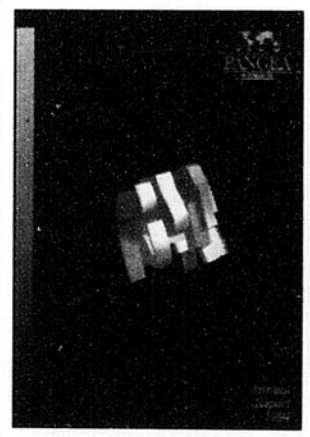
NOVA Corporation (NOVA) est une société intégrée de services gaziers et de produits pétrochimiques. NOVA possède un réseau de gazoducs dont la croissance est l'une des plus rapides en Amérique du Nord, et détient une participation de 34 % dans NGC Corporation, un chef de file dans le secteur du gaz naturel et des liquides du gaz naturel, et de 24 % dans Methanex, le plus grand producteur mondial de méthanol.

La filiale pétrochimique de NOVA compte parmi les plus grands producteurs nord-américains d'éthylène, de polyéthylène et de polystyrène.

NOVA poursuit activement des occasions d'investissement dans le secteur des services gaziers en Amérique latine et en Asie.

En 1994, NOVA a produit un rendement total de 42 % pour ses actionnaires, fondé sur le rendement à la Bourse de Toronto.

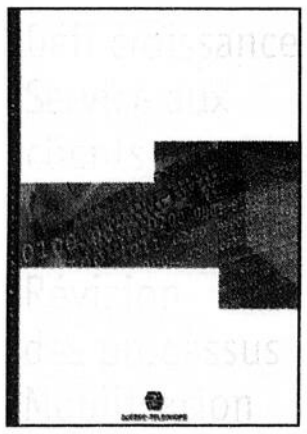
PANGEA GOLDFIELDS INC.



21

Pangea Goldfields Inc. est une société d'exploration pour l'or en voie de croissance rapide. Actuellement, elle est en train d'explorer et de développer des propriétés en Ontario, Tanzanie et Pérou. En 1994, Pangea a découvert deux dépôts importants mettant à jour des inventaires d'approximativement 1,5 millions onces d'or. Ces découvertes sont d'une grande importance pour Pangea, dont l'objectif principal est de devenir un producteur d'or. L'équipe de Pangea est bien expérimentée dans le domaine des finances et de l'exploitation/développement minier ainsi que dans le domaine des responsabilités environnementales. Pangea possède 14,1 millions d'actions en circulation. Elles sont négociées à la Bourse de Toronto, sous le symbole **PGD**.

QUÉBEC-TÉLÉPHONE



22

Établie en 1927, Québec-Téléphone est aujourd'hui la deuxième société de télécommunications en importance au Québec avec, au terme de 1994, près de 274 000 lignes d'accès en service, un personnel de quelque 1 700 employés, des revenus de 251 millions $ et des immobilisations de 789,6 millions $.

Québec-Téléphone possède un réseau ultramoderne et entièrement numérisée lui permettant d'offrir les services de télécommunications de pointe à plus de 550 000 québécois répartis sur un territoire de quelque 272 000 km². Trois cent huit municipalités sont desservies par la Compagnie dans les régions du Bas-Saint-Laurent, de la Gaspésie et de la Côte-Nord ainsi qu'à l'est, au sud et à l'ouest de Québec. Sa desserte en cellulaire rejoint maintenant les principaux centres urbains et axes routiers de son territoire.

SR TELECOM INC.

23

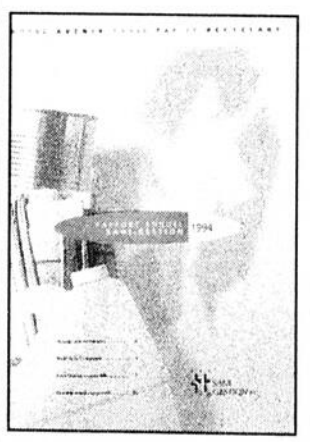
Fondée en 1981 et inscrite en bourse depuis 1986, SR Telecom Inc. (SRT) est un fournisseur mondial d'équipement hertzien point-multipoint. La société conçoit, fabrique et met en marché cet équipement qui est employé tant dans les réseaux téléphoniques publics que privés ainsi que dans les réseaux de transmission de données de plus de 75 pays.

SR Telecom s'impose comme premier fournisseur de produits utilisés dans des réseaux téléphoniques et numériques privés en région rurale et urbaine.

SR Telecom emploie 656 personnes dans 12 pays. Le siège social, le secteur de la recherche et du développement et le secteur de la fabrication sont situés à Ville St-Laurent, au Québec.

Les actions de la société sont inscrites à la Bourse de Montréal et à celle de Toronto sous le symbole SRX.

SANI-GESTION INC.



24

Sani-Gestion Inc. exploite une entreprise de cueillette et de transport de déchets domestiques, commerciaux et industriels; elle loue et vend divers contenants et compacteurs à déchets; elle exploite également des sites d'enfouissement de déchets solides et de matériaux secs; opère un centre de transbordement et de récupération de déchets solides et un centre de tri des matières recyclables.

La Compagnie est présente dans la région métropolitaine de Québec et dans les régions du Saguenay et de la Beauce.

EN BREF

Domtex est en partie protégée contre la hausse du prix du coton

La rentabilité de **Dominion Textile** (Mtl, *DTX*, 8,13 $) n'est pas trop affectée par la hausse spectaculaire du prix du coton à un sommet historique de 1,15 $ US la livre.

Toutefois, à la publication de ses résultats financiers des neuf premiers mois, la société a indiqué qu'elle ne pourrait pas dégager un bénéfice aussi élevé au quatrième trimestre que l'année précédente, en raison de la hausse du prix des matières premières.

Ses filiales européennes ont de la difficulté à refiler à leurs clients la hausse rapide du prix du coton libellé en dollars américain.

Dominion Textile est un important utilisateur de coton pour la fabrication de denim.

La société s'est protégée contre la hausse du prix du coton dans le marché des contrats à terme.

« La société n'a pas à acheter de coton sur le marché *spot*. Son coût moyen est d'environ 0,75 $ US la livre », a révélé **Jacques Kavafian**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

D'ailleurs, Dominion Textile rencontrera bientôt les analystes financiers pour décrire comment elle fait usage des contrats à terme.

L'augmentation de ses prix et de ses volumes de ventes a compensé pour la hausse du prix du coton.

Les expéditions et les ventes de denim atteignent des niveaux record.

Pour les neuf mois terminés le 31 mars, Dominion Textile a relevé ses ventes de 25 % (1,17 milliard de dollars) et a doublé son bénéfice net (23,3 M$ ou 0,53 $ par action). (DB)

Fairfax double ses profits

Fairfax Financial Holdings (Tor., *FFH*, 82 $) affiche toute une performance au premier trimestre de 1995. La société a dégagé un bénéfice net de 13,4 M$ (1,50 $ par action), comparativement à 5,9 M$ (0,75 $ par action), il y a un an. Il s'agit d'une croissance de 126 %.

Le chiffre d'affaires de la société ontarienne s'élève à 266 M$ au premier trimestre de 1995, comparativement à 145 M$ au trimestre correspondant de 1994.

Fairfax est un holding financier qui, par l'entremise de ses filiales, oeuvre dans les domaines de l'assurance et des investissements. (RCS)

RÉPERTOIRE DES RAPPORTS ANNUELS

LES AFFAIRES

LA SOCIÉTÉ CANADIAN TIRE LIMITÉE

25

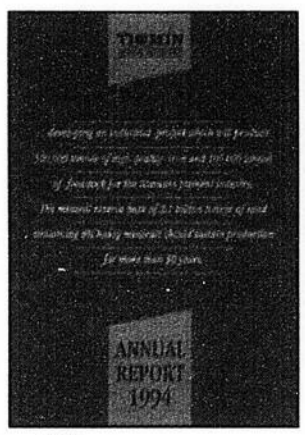
Le Groupe détail Canadian Tire et ses marchands associés dominent le marché des biens de consommation durables, offrant un vaste assortiment d'articles automobiles, de sports, de loisirs et d'articles ménagers dans 423 magasins répartis dans tout le Canada. CTAL s'occupe du financement et de la gestion des comptes de crédit des clients. La Division pétrolière de Canadian Tire, le plus gros détaillant indépendant d'essence au Canada, vend des produits pétroliers et des articles de grande consommation dans plus de 200 postes.

SPAR AÉROSPATIALE LIMITÉE

26

Le Rapport annuel 1994 de Spar décrit en détail les quatre grands champs d'activité de Spar: Espace, Communications, Aéronautique et défense, et Informatique. Des sections distinctes sont consacrées aux renseignements financiers et aux produits, marchés, clients, stratégies de croissance et atouts concurrentiels propres à chaque secteur d'activité. La société emploie près de 2 600 personnes au Canada, aux États-Unis, au Mexique, en Indonésie, en République populaire de Chine, en Thaïlande et au Royaume-Uni. Elle est inscrite en bourse à Toronto et à Montréal.

TIOMIN RESOURCES INC.



27

Tiomin est une société canadienne de développement minier. Elle est présentement en train de compléter une étude de faisabilité sur un complexe industriel afin de produire de la briquette de fer et du rutile synthétique (matière première pour l'industrie du pigment de titane). Tiomin et son partenaire de consortium, Shairco, prévoient exploiter des minerais de concentrés de fer et de titane dans la région de Natashquan, Québec, et ensuite les transporter en Arabie Saoudite pour l'enrichissement et la vente. Deux aspects clés du projet sont: la période d'exploitation minière de >50 années; et la capacité de Shairco d'assurer un marché pour le rutile synthétique. Tiomin possède 15.3 millions d'actions en circulation. Elles sont négociées à la Bourse de Montréal sous le symbole **TIO**.

S.V.P., veuillez me faire parvenir les RAPPORTS ANNUELS des entreprises indiquées

1- L'Assurance Royale ❑	10- First Marathon Inc. ❑	19- Mines Richmont inc. ❑
2- Beau Canada Exploration Ltd ❑	11- Groupe Bocenor inc. ❑	20- Nova Corporation ❑
3- Bombardier inc. ❑	12- Le Groupe SNC ◆ Lavalin inc. ❑	21- Pangea Goldfields inc. ❑
4- Caisse de dépôt et placement du Québec ❑	13- Imasco Limitée ❑	22- Québec-Téléphone ❑
5- Canadien National ❑	14- Inco Limitée ❑	23- SR Telecom inc. ❑
6- Circo Craft ❑	15- Inmet Mining Corporation ❑	24- Sani-Gestion inc. ❑
7- Communications par Satellite Canadien inc. ❑	16- Ivaco inc. ❑	25- La Société Canadian Tire Limitée ❑
8- EDS Canada ❑	17- Malette inc. ❑	26- Spar Aérospatiale Limitée ❑
9- Les Entreprises Repap inc. ❑	18- Memotec Communications inc. ❑	27- Tiomin Resources inc. ❑

Afin de mieux connaître vos perceptions sur le journal *LES AFFAIRES*, nous vous serions gré de bien vouloir répondre à la question suivante. Vos réponses seront traitées confidentiellement. Merci!

Sur une échelle de un à six (un étant mauvaise et six étant excellente), comment évaluez-vous la qualité des éléments suivants du journal LES AFFAIRES ? Indiquez votre réponse par un "x" pour chaque élément.

	1	2	3	4	5	6	pas d'opinion
A - La section *Actualité* :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
B - L'éditorial :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
C - La caricature :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
D - La section *Entreprise* :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
E - L'information régionale :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
F - L'information technologique :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
G - Les cahiers spéciaux :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
H - La section *Finance* :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
I - Les conseils en placement :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
J - La section immobilière :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
K - La mise en page :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
L - Les photographies :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑
M - Les graphiques :	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑

Veuillez compléter ce coupon et le retourner par télécopieur au (416) 620-9943, ou par la poste à :

LES AFFAIRES, Service des rapports annuels, C.P. 911, Succursale U, Toronto, Ontario M8Z 5P9

Votre coupon doit nous parvenir au plus tard le 30 juin 1995.

(S.V.P., allouer 5 semaines de livraison après cette date)

❑ M. ❑ Mme

Nom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Prénom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Fonction |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Entreprise |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Adresse |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Ville |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Province |_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Code postal |_|_|_|-|_|_|_| Tél.: |_|_|_|-|_|_|_|-|_|_|_|_|

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 9 mai 1995

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REER	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																
Commerce (CIBC)	1/4	1/4	2 3/4	5 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	7	1 000	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 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 5/8	6 7/8	—	—	—	—	—	—
Laurentienne	1/4	1/4	1 1/4	3 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	1 000	6 3/8	6 3/4	6 3/4	6 3/4	7 1/8
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 5/8	6 3/4	6 3/4	6 3/4	7
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 3/8	1 000	6 5/8	6 3/4	6 3/4	6 7/8	7 1/8
Nationale	—	1/4	—	1 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	1 000	6 5/8	6 3/4	6 3/4	6 3/4	7 1/8
Nationale de Grèce	1	1	1 1/2	5 000	6 1/4	6 3/8	6 5/8	6 5/8	6 7/8	6 3/4	—	—	—	—	—	—
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	6,35	6 1/2	6 1/2	6,40	6,40	6,40	25 000	6,60	6,91	7,10	7,16	7,22
Royale	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	6	6 1/8	6 1/8	6 1/8	6 1/8	6 1/8	500	6 1/8	6 1/4	6 1/4	6 3/8	6 5/8
Scotia	1	3/4	—	5 000 [4]	5 3/4	5 7/8	6	6	6 3/8	6 3/8	500	6 5/8	6 5/8	6 5/8	6 3/4	6 7/8
Soc. Générale Canada	—	—	—	25 000	6,05	6	5,58	5,82	5,70	5,68	25 000	5,65	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	5 3/4	5 7/8	6	6	6 3/8	6 3/8	1 000 [3]	6	6	6 1/8	6 3/8	6 3/8
COOPÉRATIVES																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/4	2 3/4	5 000	6	6 1/8	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/8	1 000	5 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 3/8	1 000	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 3/4	6 7/8
Cais. pop. (Qc) [2]	0,35	1/4	—	3 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	1 000	6 1/4	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 7/8
FIDUCIES																
Canada Trust	—	1/4	3	5 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	—	—	—	—	—	—
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	—	—	—	—	—	—
Fiducie Desjardins	—	3 1/4	6 1/4	5 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	—	—	—	—	—	—
Fiducie Sun Life	—	—	4 1/2	10 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	—	1/4	2 3/4	5 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	—	—	—	—	—	—
Sherbrooke Trust	—	1/4	3	1 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	—	—	—	—	—	—
Soc. Fiducie Mutuelle	—	—	—	5 000 [4]	5 1/2	5,65	5,80	5,80	5,85	5,85	—	—	—	—	—	—
Trust Bonaventure	—	4	—	5 000	5	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/8	—	—	—	—	—	—
Trust Capital	—	—	—	5 000 [4]	6,80	6,80	6,90	6,90	6,90	6,90	—	—	—	—	—	—
Trust Général	—	1/4	3	1 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	—	—	—	—	—	—
Trust La Laurentienne	—	—	1 3/4	5 000	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 5/8	—	—	—	—	—	—
Trust National	—	—	—	5 000	6	6 1/8	6 1/4	6 3/8	6 3/8	6 1/2	—	—	—	—	—	—
Trust Prêt Revenu	3/4	1/2	1 1/4	5 000	6 3/8	6 1/2	6 5/8	6 5/8	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—
Trust Royal	—	1/4	—	5 000 [4]	6 1/4	6 3/8	6 3/8	6 3/8	6 3/8	6 3/8	—	—	—	—	—	—

CERTIFICATS GARANTIS [1] Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
1 000	6 7/8	7	7	7 1/8	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	—	9 7/8	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8,99	8,99
1 000	7 1/4	7,40	7 1/2	7,55	7,70	7,20	7,65	—	9,20	—	8,90	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	9 1/8	9 7/8	9 1/8	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	9 1/8	9 7/8	8,99	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 7/8	7	7	7 1/8	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	8,95	9 7/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	9 1/8	9 7/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
1 000	7	7 1/4	7 1/4	7 1/2	7 1/2	7	7 1/2	9 5/8	9 1/4	10	9	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
500	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 7/8	6 3/8	6 7/8	9 3/4	8,95	9 7/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
500	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	9 1/8	9 7/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	6 3/8	6 1/2	6 5/8	6 7/8	6 7/8	6 3/8	6 7/8	—	—	9 5/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
1 000	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 7/8	6 3/8	6 7/8	9 3/4	8,95	9 7/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	10	9 1/8	10 1/8	9	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 5/8	9 1/8	9 5/8	9	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 1/2	8,95	—	8,40	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
1 000	7	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/2	7	7 1/2	9 3/4	9,20	9 7/8	8,90	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	—	—	—	9	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 7/8	7	7	7 1/8	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	9 1/8	9 7/8	8 7/8	8 7/8	8 7/8	9	9 1/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	8 7/8	9 3/4	8 3/4	8 7/8	8 7/8	9	9 1/8
500	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	8,95	9 7/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 7/8
1 000	6 7/8	7	7	7	7 3/8	6 7/8	7 3/8	9 3/4	9 1/8	9 7/8	9 1/8	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
500	6 5/8	6 3/4	6 3/4	6 3/4	7 1/8	6 5/8	7 1/8	—	8 7/8	9 5/8	8 3/4	8 7/8	8 7/8	9	9 1/8
500	6 7/8	7	7	7	7 3/8	7 1/8	7 7/8	9 3/4	9 1/8	9 7/8	9	9 1/8	9 1/8	9 1/4	9 3/8
1 000	6 3/8	6 1/2	6 1/2	6 5/8	6 7/8	6 3/8	6 7/8	9 3/4	8,95	9 7/8	8 1/2	8 1/2	8 5/8	8 3/4	8 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.

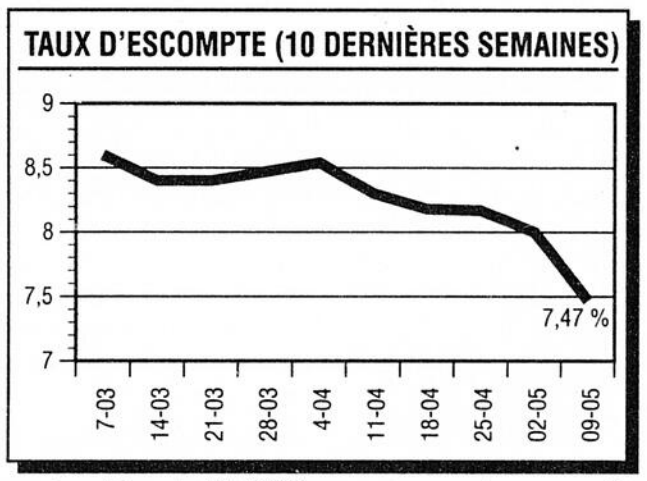
Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier. **Tableau : LES AFFAIRES**

Enfin, les taux d'intérêt cassent

Devant la mollesse de l'activité économique interne, les taux d'intérêt cassent.

Les Canadiens peuvent enfin respirer. Les banques ont annoncé à l'unisson une baisse de 0,5 % de leur taux préférentiel. Une baisse de 0,53 point de pourcentage du taux d'escompte de la **Banque du Canada** a aussi été annoncée, le mardi 9 mai.

Les emprunteurs hypothécaires peuvent donc se réjouir. Les taux des hypothèques ont également diminué d'environ 0,50 % pour les termes d'un et de deux ans et d'environ 0,38 % pour les échéances plus longues. La **Banque CIBC** exige maintenant un taux de 8,50 % pour le terme d'un an, de 8,625 % pour celui de deux ans, de 8,75 % pour l'échéance de trois ans et de 8,99 % pour les termes de quatre et de cinq ans. Pour



une hypothèque de 100 000 $, amortie sur 25 ans, ayant un taux fixe de trois ans, la baisse de taux de 0,38 % se traduit par une baisse de 23 $ de la mensualité.

Les Canadiens doivent cette baisse de taux d'abord à la très grande docilité de l'inflation. En dépit d'une baisse sensible de la valeur du dollar sur le marché des changes (cela a pour effet d'accroître les prix des biens importés) survenue en 1994, le taux d'inflation annuel au pays est demeuré bien en deçà de la fourchette de 1-3 % établie par la Banque du Canada.

À cette solide performance au chapitre de l'inflation est venue s'ajouter un redressement non moins respectable de notre devise au cours des deux derniers mois. Nos gouvernements ont pris les mesures qui s'imposent pour redresser leur situation budgétaire, ce qui est favorable à notre dollar.

Le Canada sauvé par ses ressources naturelles

L'autre facteur tout aussi important est la hausse constante du prix des matières premières au cours de la dernière année. L'économie canadienne dépend fortement du secteur des ressources naturelles. En période de croissance économique mondiale, les prix des denrées montent, favorisant du coup le volume des exportations canadiennes. Conséquence : le surplus de la balance commerciale augmente, ce qui tend à accroître la valeur de notre devise par rapport aux autres monnaies, notamment le dollar américain. Cette force récente de notre devise donne la latitude voulue à **Gordon Thiessen**, le gouverneur de notre banque centrale, pour réduire les taux au besoin.

Or, le besoin est là. L'activité économique interne au pays a faibli considérablement depuis le début de l'année. Les mises en chantier se trouvent à un plancher frôlant dangereusement celui atteint au cours de la dernière récession et ce, alors que nous sommes dans la période la plus active de l'année pour la construction neuve.

Les ventes au détail ont également faibli, plus particulièrement les ventes d'automobiles. Certains grands fabricants américains d'automobiles ont annoncé des temps d'arrêt de leurs chaînes de production, question d'ajuster leurs stocks à la demande plus faible.

Enfin, la création d'emplois a été pratiquement nulle depuis le début de 1995.

Déjà arnaqués par une politique fiscale de plus en plus restrictive que doivent imposer nos gouvernements afin de redresser leur situation financière, les Canadiens ne peuvent simplement pas supporter les rendements réels très élevés au pays.

La valeur de leur actif s'est accrue considérablement en termes réels depuis 1980, mais pas leur revenu disponible. Résultat : leur dette par rapport à leur revenu disponible demeure à un niveau historiquement élevé. C'est d'ailleurs pourquoi la relance des dépenses de consommation enregistrée en 1994 a dû passer par une baisse substantielle du taux d'épargne des Canadiens.

Par conséquent, la situation financière des Canadiens s'avère très vulnérable à toute hausse brutale des taux. Depuis février 1994, les taux hypothécaires au Canada ont grimpé de plus de 13 %, ce qui a refroidi considérablement les intentions d'achat des Canadiens.

Le ralentissement de l'activité économique interne n'est pas passé inaperçu aux yeux des spécialistes de notre banque centrale. Ils semblent vouloir aiguillonner la croissance des agrégats monétaires pour qu'elle soit compatible avec une croissance d'environ 3 % de la production industrielle au pays en 1995. L'atteinte de cet objectif passe, de toute évidence, par une baisse générale des taux d'intérêt.

CLAUDE CHIASSON

Marchés monétaires

Semaine du :	05-05	28-04	21-04	14-04
CANADA				
1. Taux préférentiel	9,25	9,75	9,75	9,75
2. Bons du Trésor (3 mois) [1]	7,37	7,80	7,88	7,88
(6 mois) [1]	7,23	7,79	7,90	7,87
3. Papier commercial (90 jours) [1]	7,50	8,00	8,05	8,03
4. Acceptations bancaires (90 jours) [1]	7,43	7,92	8,01	7,96
5. Argent à demande [1]	7,75	7,88	8,13	8,19
6. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 95 - 6 1/4 %	7,61	8,09	8,14	8,17
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	7,42	7,90	7,93	7,95
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	8,30	8,53	8,58	8,60
Canada 1er juin 23 - 8 %	8,35	8,56	8,60	8,62
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	5,25	5,25	5,25	5,25
2. Federal Funds	6,00	6,06	6,00	6,13
3. Taux préférentiel	9,00	9,00	9,00	9,00
4. Bons du Trésor (3 mois)	5,63	5,74	5,66	5,56
(6 mois)	5,65	5,84	5,75	5,69
5. Certificats de dépôt (90 jours)	5,42	5,49	5,38	5,51
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	5,92	6,00	6,15	6,10
7. Eurodollars (90 jours)	6,19	6,15	—	6,13

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

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

SERVICES SPÉCIALISÉS
Consultation fiscale
OFFSHORE
Investissement, compagnie, introduction bancaire
Gilles Buteau D.F.S. Consultants
1-800-938-2077 (514) 938-8161

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 95-05-05	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	2091,63	- 19,86	15,78	2154,65	1835,15
Banques	2529,77	4,24	9,88	2595,39	2136,01
Mines et métaux	2644,93	- 40,92	21,26	2977,46	2479,94
Pétrole et gaz	1699,23	20,36	26,26	1716,95	1402,21
Prod. forestiers	2800,84	0	9,19	2920,25	2329,69
Prod. industriels	2023,80	- 15,19	12,35	2096,30	1699,27
Serv. publics	1937,24	18,49	12,55	2053,77	1806,53
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4278,32	- 1,15	15,06	4435,96	3935,66
TSE 200	262,69	2,71	18,40	272,24	236,09
TSE 100	258,56	- 0,71	14,46	270,74	235,95
TORONTO 35	225,53	- 1,16	15,20	231,33	198,63
Mines et métaux	3963,27	- 130,92	17,67	4337,89	3442,80
Or et métaux précieux	9951,52	42,14	44,22	11190,86	8370,45
Pétrole et gaz	4589,81	72,34	29,41	4807,53	3811,38
Pâtes et papiers	4431,31	- 60,79	11,71	4734,64	3768,76
Produits de consommation	6472,00	- 9,90	13,35	7018,68	6025,58
Prod. industriels	2741,23	- 31,82	11,03	2901,66	2369,60
Immeubles et construction	1765,69	9,36	30,08	2964,26	1730,80
Transport + Envir.	4961,82	52,04	16,90	5142,24	3866,18
Pipelines	3828,02	- 27,56	13,60	4015,39	3486,78
Services publics	3337,61	36,31	13,68	3619,04	3167,71
Comm. & médias	8024,56	- 146,95	31,79	9163,93	7660,22
Commerce	3723,56	7,12	18,12	3896,62	3356,54
Serv. financiers	3261,02	11,92	10,20	3315,99	2772,08
Conglomérats	5009,77	183,79	13,45	5489,52	4402,69
Biotechnologie	599,25	28,78	n.d.	601,41	405,52
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	4343,40	22,13	15,00	4343,40	3520,51
DJ, transport	1624,10	- 62,18	25,50	1751,94	1353,96
DJ, serv. publics	196,28	1,78	12,90	209,40	172,03
DJ, 65 actions	1427,64	- 11,16	n.d.	1438,80	1207,50
NYSE, composé	279,90	2,59	n.d.	279,90	241,79
Amex	482,62	5,06	n.d.	482,62	419,43
S & P 500	520,12	5,41	16,97	520,12	435,86
NASDAQ	843,53	- 0,45	n.d.	843,98	690,85
INTERNATIONAL					
Londres F.T. 100	3555,10	338,40	n.d.	3265,10	2876,60
Tokyo Nikkei 225	17 088,66	281,91	n.d.	21552,81	15719,50

	Ferm. 95-05-05	Ferm. 95-04-28	Ferm. 95-04-21	1994-95 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	73,90	73,73	72,96	78,37	70,29

Des fissures dans l'édifice boursier haussier

« Jusqu'à jeudi, le marché prenait pour acquis que nous aurions un atterrissage parfait. Peut-être que l'atterrissage sera plus cahoteux que ne l'anticipaient les investisseurs », a lancé **David Shulman**, stratège pour **Salomon Brothers**, à New York.

Le changement auquel fait référence M. Shulman serait survenu le vendredi 5 mai. La première baisse de l'emploi en deux ans aux États-Unis a surpris les investisseurs. Les participants du marché obligataire ont réagi avec enthousiasme, faisant chuter les rendements des obligations et les taux d'intérêt. Le rendement des obligations gouvernementales américaines de 30 ans a chuté à de 7,01 %, après un gain de 2 $ US. C'est le plus faible taux depuis près d'un an.

Par contre, les investisseurs boursiers l'ont trouvé moins drôle. L'indice *TSE 300* a perdu 20,59 points (0,5 %), le vendredi 5 mai, et le *Dow Jones*, 16,26 points. Le mauvais vendredi n'a pas empêché les indices boursiers américains de connaître une semaine positive. L'indice Dow Jones a gagné 0,5 %, à 4343, et l'indice *S&P 500*, 1,1 %. Le TSE 300 a glissé d'un maigre point.

Tous les titres des compagnies sensibles à l'économie ont écopé. Le sous-indice minier à Toronto a ainsi reculé de 3,3 %, la semaine dernière, et de 6 %, depuis un mois. C'est normal. Les investisseurs craignent maintenant que le ralentissement se transforme en paralysie. Ils évitent ainsi les titres cycliques, ce qui nuit passablement à la bourse canadienne.

En avril, le taux de chômage aux États-Unis est passé de 5,5 % à 5,8 %, notamment en raison d'une augmentation de 428 000 du nombre de chômeurs. De plus, l'économie américaine n'a créé aucun emploi en avril, une première en deux ans. Ces signes encore plus évidents de ralentissement ont finalement eu raison de l'enthousiasme des investisseurs, qui semblaient prendre plaisir à interpréter chaque nouvelle ou statistique de façon positive depuis quelques semaines.

La performance de la bourse le jeudi 4 mai devrait également préoccuper les investisseurs. Car, si la statistique de l'emploi a semblé briser la psychologie positive des investisseurs, le comportement de la bourse new-yorkaise jeudi est drôlement inquiétant. La journée du 4 mai a bien commencé. À midi, l'indice Dow Jones avait progressé de 25,25 points. À 14 h, la bourse new-yorkaise était en hausse 32,16 points, propulsant le vénérable indice à plus de 4400, autre record de tous les temps. C'est à ce moment qu'un spectaculaire revirement est survenu. Entre 15 h et 15 h 30, le Dow Jones a subitement tout perdu et est passé en territoire négatif. L'indice a terminé la journée en baisse de 13,49 points, à 4359,66, après avoir passé pratiquement toute la séance en territoire positif. De plus, l'activité a été fébrile, 434,9 M d'actions ayant changé de mains dans la journée. C'est environ 100 M de plus que la moyenne quotidienne des dernières semaines.

Pourquoi cette séance est-elle particulièrement significative ? En langage imagé, parce que la bourse a réagi comme si on avait crevé un ballon dans l'après-midi du 4 mai. Techniquement, cette journée souligne un important revirement et laisse poindre à l'horizon un changement possible de tendance. Une telle séance montre avec éloquence la grande nervosité des investisseurs : en quelques secondes, ils passent d'acheteurs à vendeurs.

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 5 MAI 1995

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	604	1 414	3 118
Titres en hausse	297 (49 %)	609 (43 %)	1 738 (56 %)
Titres en baisse	195 (32 %)	456 (32 %)	1 024 (33 %)
Titres inchangés	112 (19 %)	349 (25 %)	356 (11 %)
Hauts (52 sem.)	64	119	396
Bas (52 sem.)	24	68	61

Prudence

Si on regarde l'action boursière en ce jeudi et celle du lendemain, dans le contexte économique de la baisse de l'emploi aux États-Unis, on est forcé de faire preuve d'une grande prudence face aux perspectives boursières pour les prochaines semaines. Il y a ainsi un essoufflement évident à Wall Street après les très bonnes semaines d'avril. Depuis un an, l'indice Dow Jones a tout de même progressé de 17,5 % et le S&P 500, de 15,2 %.

Par ailleurs, on ne peut rester impassible devant la baisse de régime des économies nord-américaines. La hausse du chômage n'est qu'un signe additionnel que la croissance ralentit. D'autres statistiques du genre pourraient maintenant faire craindre le pire : une récession.

De plus, on en a peu parlé, mais les statistiques sur l'emploi contenaient des mauvaises nouvelles quant à l'inflation. Les salaires horaires ont bondi de 0,6 % en avril, poussant l'inflation salariale sur une base annuelle à 3,1 %. C'est la première fois depuis 1991 qu'elle dépasse les 3 %. Les économistes croient que ce n'est qu'une aberration mensuelle, mais ils peuvent se tromper. Un scénario de panne économique associée à un regain inflationniste serait cruel pour les titres boursiers.

BERNARD MOONEY

Limousine Montréal INC.
Voitures sedans ou allongées et fourgonnettes récentes de couleur foncée.
Établi en 1978
(514) 333-LIMO

DÉCAPOTABLE JAGUAR XJS 4 L 1995
898 $*
PAR MOIS/24 MOIS

Rouler en Jaguar XJS décapotable reste l'une des plus pures joies de la conduite, dans le confort somptueux d'une sportive étourdissante. Et quelle joie aussi de savoir que grâce au Bail de rêve Jaguar, vous pouvez maintenant louer une Jaguar XJS 4 L par mensualités très abordables. Mais faites vite, car l'offre expire le 31 mai. Pour une randonnée d'essai ou plus de détails sur notre bail d'exception, communiquez avec le concessionnaire Jaguar de votre région ou composez 1-800-XJ-SERIES.

JAGUAR

Bail de 24 mois pour une décapotable Jaguar XJS 4 L 1995, avec acompte de 11 500 $. Immatriculation, assurance et taxes en sus. L'obligation totale du bail est de 33 052 $. Limite de 50 000 km gratuits. Kilométrage en sus facturé à 0,16 $ le km. L'offre ne s'adresse qu'aux clients au détail qualifiés. Option d'achat à 51 545 $ en fin de bail, sans obligation. Option de paiement anticipé également disponible. Le concessionnaire peut louer pour moins. Détails complets sur demande.

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

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

WavePhore : les actionnaires de BleuMont plus riches

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

WavePhore : + 4,38 $ US (50,1 %), à 13,13 $ US

WavePhore Inc. (Nasdaq, *WAVO*) de Tempe, en Arizona, développera une technologie de télédiffusion de données (*datacasting*) pour le compte d'**Intel** (Nasdaq, *INTC*, 108,63 $ US), premier manufacturier de microprocesseurs en importance dans le monde. WavePhore lui cédera de plus sous licence certaines de ses technologies et s'est vu remettre en contrepartie une somme de 500 000 $ US. Intel a également obtenu des droits pour acheter jusqu'à 250 000 actions ordinaires de WavePhore.

WavePhore a acquis la firme montréalaise **BleuMont Télécom** en janvier 1995. Au cours de la séance du lundi 8 mai, le titre de WavePhore a même touché 17,38 $ US.

Memotec Communications : + 1,50 $ (30 %), à 6,50 $

Il y a quelques jours, le manufacturier d'équipements de télécommunication **Memotec Communications** (Mtl, *MCM*) a publié ses résultats financiers pour le premier trimestre terminé le 1er avril dernier. Les ventes ont été en hausse de 11,7 %, à 17,2 M$, alors que le bénéfice net a reculé de 50 %, à 0,10 $ par action.

LSI Logic Canada : + 0,76 $ (25,4 %), à 3,75 $

LSI Logic Corp. (New York, *LSI* 67,38 $ US) a bonifié son offre pour l'achat des actions qu'elle ne détient pas déjà de sa filiale, **LSI Logic Canada** (Tor., *LSC*). Le manufacturier de microprocesseurs californien détient 14 M d'actions (55 %) de LSI Canada et s'apprête à débourser quelque 4 $ (2,95 $ US), au lieu de 3,30 $, pour les 11 M d'actions en circulation. On s'attend d'ici peu à ce que LSI Corp. dévoile le site où elle investira quelque 600 M$ US pour la construction d'une nouvelle usine. LSI Corp. devrait afficher des revenus d'environ 1,2 milliard de dollars en 1995, contre à 901,8 M$ US en 1994. Le bénéfice net devrait se situer dans une fourchette de 3,15 à 3,20 $ US par action.

NOS PERDANTS

Rogers Communications B : - 1,88 $ (11,5 %), à 14,38 $

L'action de catégorie B du premier câblodistributeur canadien **Rogers Communications** (Tor., *RCI*) ne cesse de descendre depuis l'été dernier, alors qu'elle atteignait un sommet à 22 $, après l'acquisition de **Maclean Hunter**. Plusieurs observateurs indiquent que cette baisse n'est pas étrangère à la venue prochaine de la télévision numérique par satellite, nouveau concurrent du câble. On mentionne de plus que la population ne croît qu'à un rythme de 1 % par année, alors que le revenu réel des ménages diminue. On a récemment attribué aux câblodistributeurs la hausse de 2,2 % de l'indice des prix à la consommation en mars 1995.

Metall Mining : - 0,88 $ (8,6 %), à 9,25 $

En dépit de bons résultats financiers pour le premier trimestre, **Metall Mining Corp.** (Mtl, *MLM*) a vu son titre perdre 8,6 % sur la semaine. Ce recul pourrait être lié à la baisse de 0,05 $ US la livre de cuivre sur les marchés. Une variation de 0,10 $ US la livre de cuivre représente plus ou moins 16 M$ sur le bénéfice de Metall. Metall Mining, qui changera de nom pour **Inmet Mining Corp.**, a dégagé un bénéfice net de 0,19 $ par action au terme du premier trimestre terminé le 31 mars dernier. Un an auparavant, ce bénéfice avait été de 0,07 $ par action.

Inco : - 2,50 $ (7,1 %), à 32,63 $

Le titre du producteur de nickel **Inco Ltd** (Tor., *N*) s'est affaibli en raison des effets négatifs sur son bilan que pourraient avoir son intention de débourser quelque 70 $ pour chaque action de **Diamond Fields** (Tor., *DFR*, 55,38 $) en vue d'avoir une emprise sur les découvertes de cette dernière à sa propriété *Voisey Bay*. On estime qu'il en coûterait pas moins de 1,5 milliard de dollars pour acquérir Diamond Fields, sans tenir compte des dépenses nécessaires pour amener une mine éloignée à l'état de production. (PD)

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 5 mai 1995

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
GENTRA SER M	1	√$14	13 1/2	14	+5	55.6
LEXAM EXPL	73	√160	100	150	+50	50.0
PARK MEDIT	1012	285	212	282	+67	31.2
MEMOTEC COMM	77	$6 1/2	495	6 1/2	+1 1/2	30.0
THOMSON SPEC	4	√460	450	460	+95	26.0
LSI LOGI CDA	309	400	295	375	+76	25.4
PERKINS PAPR	7	300	250	300	+60	25.0
HUBBARD HLDG	5	130	105	130	+25	23.8
STELLA JONES	5	230	205	230	+40	21.1
CP SPECS	234	375	330	375	+65	21.0

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
OCELOT EN A	*	$12	12	12	-4 1/2	-27.3
CANTOL LTD	*	275	√275	275	-75	-21.4
DATAMARK INC	3	245	190	200	-45	-18.4
RIO ALG FB96	7	240	210	210	-30	-12.5
ROGERS CMM B	1533	$16 1/8	√14	14 3/8	-1 7/8	-11.5
GRILLI PTY A	1	220	200	200	-25	-11.1
THERATECH B	8	210	195	200	-20	-9.1
CDA TUNGSTEN	1	155	√150	150	-15	-9.1
METALL MIN	21	$10 1/4	√9 1/4	9 1/4	-7/8	-8.6
AVCORP IND	29	130	110	115	-10	-8.0

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
AIR CANADA	4423	$6 1/8	5 7/8	5 7/8	-1/8	-2.1
CDN PAC LTD	2514	$22 1/4	20 5/8	22 1/8	+1 5/8	7.9
BQ MTL	1941	$28	27 1/2	27 3/4	+1/8	0.5
MARKBOROUGH	1627	210	210	210		
ROGERS CMM B	1533	$16 1/8	√14	14 3/8	-1 7/8	-11.5
INCO LTD	1459	$34 3/4	32 1/2	32 5/8	-2 1/2	-7.1
CDN TIRE CLA	1076	$13 3/4	13 1/8	13 1/4	-3/8	-2.8
C IMP BK	1068	$34	33 5/8	33 7/8	+1/8	0.4
METROWERKS	1050	√485	380	480	+80	20.0
ST.LAUR PAPB	1013	$19 3/8	18 3/4	19	-1/4	-1.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

A/B

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
38	13	ABCOURT MN B	20	18	18		11			-0.75	
15 1/2	12 1/4	ABITIBI 2IR	$14	13 5/8	13 5/8	-3/8	63	0.40	2.9	-0.66 ‡	
20 5/8	15 3/4	ABITIBI-PRCE	$19 1/8	18 5/8	18 3/4	-1/4	68	0.40	2.1	0.20	93.8
490	100	ABL CANADA	230	225	225	-10	7			-2.04 ‡	
8 1/2	250	ACC TELENTER	300	270	280	+5	13			-1.24	
250	150	ACIER L DC95	175	170	175	+10	4				
8	465	ACIER LER A	$6 3/4	6 1/2	6 3/4	+1/4	2			1.05	6.4
5 3/4	425	ACIER LER B	490	475	475	-15	14				
5 1/2	205	ADS ASSOC	$5 1/2	5 1/4	5 3/8	-1/8	33			0.53	10.1
6 7/8	450	ADVENTURE EL	475	475	475	+10	1	0.22	4.6	0.75 ‡	4.7
19 3/4	11 1/4	AGNICO-EAGLE	$17 1/4	15 1/2	16 7/8	+1 1/8	62	0.10 ‡	0.8	0.38	44.4
8 1/2	265	AGRITEK BIO	300	285	285	-20	18			0.02	190.0
13	4	AGROMEX INC	9	9	9	-1	10			0.01	10.0
8 7/8	5 7/8	AIR CANADA	$6 1/8	5 7/8	5 7/8	-1/8	4423			1.06 ‡	4.1
305	√66	AIR CDA DC95	85	66	66	-22	24				
39 1/4	28 1/2	ALCAN ALUM	$38 1/4	36 3/4	36 3/4	-1 3/4	470	0.30 ‡	1.1	1.22 ‡	22.3
119	8	ALDONA RES	12	11	12		36			0.01	15.0
185	√25	ALGO GRP A	50	25	50		432			0.10	5.0
430	175	ALIM COUCH-T	410	390	410		9			0.33	12.4
8 1/4	5 1/4	ALLELIX PHAR	$7	6 7/8	6 7/8		2			-1.29 ‡	
18 3/8	12 1/2	ALLIANCE COM	$14 7/8	14 5/8	14 5/8	-3/8	3			1.01	14.5
25 5/8	16 1/4	ALLIANCE FOR	$24 1/8	23 3/8	23 5/8	-7/8	20				
22 3/4	16 1/2	ALTA ENERGY	$21 3/4	20 7/8	21 5/8	+3/8	63	0.40	1.8	1.45 ‡	11.0
√16 1/2	13 3/8	ALTA NAT GAS	$16 1/2	16 1/8	16 1/8	-1/8	6	0.68	4.2	1.23 ‡	9.7
99	30	AMER RES A	35	31	35	+4	1			0.03	11.7
130	90	AMISCO IND	115	115	115	+5	10	0.05	4.3	0.09	12.8
275	120	AMISK INC A	203	185	195	-10	106			1.31	1.5
200	91	ARDEN HOLD	200	100	140	-10	6			0.14	9.9
43	17	ARMISTICE RS	26	23	24	-1	268				
240	61	ASHTN MINING	169	129	144	+17	213			-0.06 ‡	
111	4	ASHTON 095	50	25	32	+7	147				
16 1/2	12	ASTRAL INC A	$15 3/4	15 1/2	15 1/2	-1/2	6	0.30	1.9	0.83 ‡	13.8
16 1/4	12	ATCO LTD I	$15 3/4	15 1/4	15 3/8	-1/2	66	0.36	2.3	1.62 ‡	7.0
16	12 1/2	ATCO LTD II	$15 1/2	15 3/8	15 1/2	-1/8	3	0.36	2.3	1.62 ‡	7.1
80	13	AUBERGES GV	20	20	20	+3	20			-0.65	
153	√95	AUDREY RES	110	95	105	-2	107			-0.08	
21	5	AUGYVA INC	7	7	7	-4	8			-0.01	
19 3/8	14 7/8	AULT FOODS	$17 1/2	17 1/4	17 1/4	-3/8	3	0.66	3.8	1.01 ‡	12.6
20 3/8	365	AUR RESOURCE	485	470	480	+5	20			-0.16 ‡	
114	70	AURIZON MNS	110	96	105	+9	99			0.17 ‡	4.6
32	6	AURTEC INC	8	8	8		18				
5 3/8	455	AUTOSTOCK	495	495	495		5	0.16	3.2	0.56 ‡	6.5
205	66	AVCORP IND	130	110	115	-10	29			0.94 ‡	0.9
30	19 1/2	AVENOR INC	$26 1/4	24 3/4	25 1/8	-1	596			-4.88	
23 3/4	18	AVENOR 2IR	$19 3/4	19 1/8	19 1/8	-5/8	162				
143	√132 5/8	AVENOR 7.5%	$132 5/8	132 5/8	132 5/8	-10 3/8	500				
18 1/2	13 1/4	BANISTER FDN	$14	13 3/4	14		9			0.61	23.0
30	27 1/4	BANK MTL SR1	$29 3/8	29 1/4	29 3/8	+3/8	20	2.25	7.7		
26 3/4	24 1/4	BANK MTL SR2	$25 3/4	25 1/4	25 1/4	-3/8	22	1.69 ‡	6.7		
28 1/2	26 3/4	BANK MTL SR4	$28	27 3/8	27 1/2	-3/8	19	2.25	8.2		
28 1/8	23 1/8	BANK NS	$27 5/8	27 1/8	27 1/2		978	1.24	4.5	1.76 ‡	11.5
27 1/8	25 1/4	BANK NS PRC	$26 3/4	26 5/8	26 3/4	+1/8	17				
28 3/8	26 3/8	BANK NS SER5	$27 5/8	27 3/8	27 5/8	+1/4	17	2.31	8.4		
26 3/4	24 1/4	BANK NS SER6	$25 3/4	25 1/2	25 5/8		9	1.79	7.0		
√26	24 1/4	BANK NS SER7	$26	25 1/4	26	+3/4	9	1.77	6.8		
22 5/8	21 5/8	BANK NS SR1	$22 5/8	22	22	-1/2	27	1.34	6.1		
24	5	BAREXOR INC	11	10	11	+3	120				
36 5/8	27 5/8	BARRICK GLD	$33 7/8	32 3/4	32 7/8	-1/8	292	0.12 ‡	0.5	0.80 ‡	30.4
7 1/4	395	BARRINGTON	490	485	490	+10	2			0.24 ‡	15.1
15 1/2	13 1/8	BC GAS INC	$14 5/8	14 1/4	14 5/8	+1/2	43	0.90	6.2	0.97 ‡	11.1
6 3/8	235	BC INC SPECS	300	265	275	+25	236				
27 3/8	21 5/8	BC TELECOM	$24 1/4	23 1/4	24 1/8	+5/8	50	1.24	5.1	1.81	13.3
49 1/4	41 1/8	BCE INC	$44 1/8	43	43 3/4	+5/8	645	2.72	6.2	3.20	13.7
43 5/8	39 3/4	BCE INC PEAC	$41	40 1/2	40 7/8	+3/8	232	2.67	6.5		
49	35 1/2	BCE MOBILE	$44 1/4	43	44 1/4	+1 1/4	6			0.53 ‡	61.7
260	153	BEAU CANADA	218	207	211	-9	99			0.10 ‡	15.6
26 3/4	25 1/4	BELL CDA SR9	$26 1/4	26 1/4	26 1/4	+1/4	*	1.88	7.1		
27	25 1/4	BELL CDA 194	$26 1/8	26 1/8	26 1/8	-7/8	1	1.94	7.4		
235	130	BENVEST CAP	170	140	165	+25	25			-0.16	
220	95	BESTAR INC	140	140	140		*			0.19	7.4
460	285	BGR PREC F04	385	380	380	+10	1				
16 3/8	12 1/2	BGR PRECS A	$15	14 1/2	14 3/4	+1/4	18			2.06 ‡	5.3
24	11 3/8	BIOCHEM PHRM	$23 1/4	21 3/4	23 1/4	+1 5/8	914			-0.30	
9	350	BIOMIRA INC	415	400	400		10			-0.82	
385	165	BIONAIRE INC	190	185	185	-10	4			0.23	8.0
23 3/4	20 1/2	BK MTL PEAC	$23 3/4	23 1/2	23 5/8		461	1.27	5.4		
445	210	BK MTL SPEC	440	415	425	+35	466				
23 3/4	21 1/2	BK NOVA PEAC	$23 1/2	23 1/2	23 1/2		1	1.19	5.1		
475	290	BK NOVA SPEC	410	410	410	+10	1				
√25 1/2	25	BK OF NS SR8	$25 1/2	25 1/4	25 1/2	+3/8	11				
9 1/2	7 3/8	BMTC GROUP A	$9 1/2	9 1/4	9 1/4		7	0.09	1.0	1.03	9.0
26	22 1/2	BOMBARD PR	$25 3/4	25	25	-1/4	2	1.88	7.5		
30	17 3/4	BOMBARDIER A	$29 5/8	29	29	-7/8	17	0.40	1.4	1.36 ‡	15.8
29 7/8	17 3/4	BOMBARDIER B	$29 3/4	29	29	-5/8	607	0.41	1.4	1.36 ‡	15.8
66	10	BORALEX A	40	33	39	+4	38				
17 1/4	14	BQ LAUR	$17 1/4	16 5/8	16 3/4	-1/2	118	0.76	4.5	1.64	10.2
28	22 1/8	BQ MTL	$28	27 1/2	27 3/4	+1/8	1941	1.32	4.8	2.81	9.9
10 1/2	8 1/8	BQ NATIONALE	$10 3/8	10 1/8	10 1/4	+1/8	830	0.40	3.9	1.16 ‡	6.5
30 3/8	25 1/4	BQ ROYALE	$30 1/8	29 1/2	30	+1/8	535	1.16	3.9	0.67	44.8
20 1/2	19	BQ RY 1.45	$20 1/4	20	20 1/8		13	1.45	7.2		
22 1/8	18 7/8	BQ TD	$20 1/8	19 5/8	20	+1/8	649	0.88	4.4	2.14 ‡	6.9
35	26	BR CONTR OIL	35	30	30		6			0.01	50.0
255	145	BRAMPTON B A	150	145	145	-5	2			-0.06 ‡	
21	17 1/2	BRASCAN CL A	$19 1/8	18	18 7/8	+3/4	8	1.04	5.5	1.17	16.1
√280	55	BRESEA RES	280	220	271	+41	82			-0.08	
√28	3	BREX EXPL A	28	21	22	-3	239				
26 1/2	21 3/4	BRUNCOR INC	$22 3/8	21 7/8	22	+1/8	7	1.28	5.8	2.14	10.3
√49	27	BRUNEAU MNRL	49	46	49	+1	3				

C/D

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
35 1/4	28	C IMP BK	$34	33 5/8	33 7/8	+1/8	1068	1.48	4.4	3.69 ‡	6.8
6 3/4	280	C-MAC INDS	390	330	380	+45	158			0.44	8.6
155	75	CABANO TRANS	100	95	100	+1	4			0.09	11.1
80	39	CACHE EXPLOR	48	46	48	+3	16			-0.02	
8 1/2	6	CAE INC	$8 1/2	8 1/8	8 1/4		354	0.16	1.9	-3.57 ‡	
10 3/4	485	CALL-NET CLB	$7 3/4	7 3/4	7 3/4		3			-0.21 ‡	
11	5	CALL-NET ENT	$8	8	8	-3/8	1			-1.62 ‡	
34	√4	CAMBIEX DC95	5	4	4	-1	37				
90	30	CAMBIEX EXPL	42	35	40		87				
21 3/4	12 7/8	CAMBIOR INC	$15 3/4	15 3/8	15 1/2	-1/4	509	0.14	0.9	0.05	310.0
7 3/8	85	CAMBIOR JN95	105	86	95	-4	15				
470	100	CAMBIOR JN96	142	140	142	-8	4				
16	10 3/4	CAMBRDGE SHP	$11 3/8	11 1/4	11 1/4	-1/2	3	0.32	2.8	0.54	20.8
57/8	385	CAMDEV CORP	430	430	430		*			-1.21	
√40 5/8	21 3/4	CAMECO CORP	$40 5/8	39 5/8	39 7/8	+1/8	40	0.50	1.3	1.31 ‡	22.5
√124	55	CAMPBELL RES	124	110	116	+5	119			0.07	16.6
10	4	CANACO MNG	5	5	5		1			-0.01	
485	330	CANAM MANAC	475	465	470	+10	95			0.31 ‡	11.2
28	√15	CANCHROME MN	20	15	15	-6	2				
220	99	CANGENE CP	120	120	120	-5	10			-0.77 ‡	
77	37	CANGOLD RES	62	54	60	+12	3				
350	√275	CANTOL LTD	275	275	275	-75	*			-0.07	
5 7/8	325	CANTREX GRP	340	335	335	-20	1	0.15	4.5	0.73	4.6
420	295	CARA OPER A	395	385	390	+10	412	0.08	2.1	0.29	13.4
435	295	CARA OPERATN	395	380	395	+20	6	0.08	2.0	0.26	15.2
180	66	CARENA DEVLP	97	90	91	-1	32			-1.05 ‡	
240	125	CASCADE AG97	159	131	151	-9	26				
24	21 1/2	CASCADE PR A	$23 7/8	23 1/2	23 3/4	+1/8	16	1.88	7.9		
8 7/8	6 3/8	CASCADES INC	$7 1/4	7 1/8	7 1/4		289			0.45 ‡	11.9
7 3/4	485	CASCADES PAP	$6 3/8	6	6 1/4	+1/4	10			-0.09 ‡	
13	8 1/2	CCL INDS B	$13	12 7/8	12 7/8	-1/8	74	0.28	2.2	0.85 ‡	11.2
√16 3/4	13 1/4	CDA MALTING	$16 3/4	16	16 3/8	+1/4	15	0.40	2.4	1.34 ‡	9.0
210	√150	CDA TUNGSTEN	155	150	150	-15	1			-0.09 ‡	
12	6 3/4	CDN FRACMAST	$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/2	1			0.82 ‡	6.8
28 3/4	26 3/4	CDN IMP SR 9	$28 1/2	28 1/4	28 1/2	+1/8	2	2.27	8.0		
28	25 1/4	CDN IMP SR10	$26 3/8	26 1/8	26 1/4	+1/8	2	1.90 ‡	7.2		
28	25 3/4	CDN IMP SR11	$27 1/8	27 1/8	27 1/8	-1/8	1	2.21	8.2		
17 3/8	12	CDN MARCONI	$12 1/2	12 1/2	12 1/2	+1/4	1	0.14	1.1	0.87	14.4
√40 3/4	22	CDN OCC PET	$40 3/4	39 3/4	40	+3/8	152	0.40	1.0	1.74	23.0
24 3/8	19	CDN PAC LTD	$22 1/4	20 5/8	22 1/8	+1 5/8	2514	0.32	1.4	1.16 ‡	14.1
14	10 1/8	CDN TIRE CLA	$13 3/4	13 1/8	13 1/4	-3/8	1076	0.40	3.0	0.92 ‡	10.6
24 1/2	21 7/8	CDN UTIL CLA	$23 5/8	23 1/8	23 3/8	+1/8	17	1.46	6.2	2.19 ‡	7.9
25	22 1/8	CDN UTIL CLB	$23 3/4	23 1/8	23 3/8		10	1.46	6.2	2.05	11.4
√25	24 1/4	CDN UTL SR Q	$25	25	25	+3/4	24	1.48	5.9		
29 3/8	20	CELANESE CDA	$23 1/2	22 5/8	23 1/2	+1 1/2	41	0.52	2.2	4.62	5.1
16	10 1/8	CFCF INC	$11 3/4	11 1/4	11 1/2		40	0.20	1.7	0.48 ‡	17.7
200	121	CFS GROUP	125	125	125		1	0.10	8.0	0.23 ‡	4.0
10 3/4	7 5/8	CGC INC	$8	7 3/4	8		8	0.20	2.5	0.24	33.3
300	200	CGI GROUP A	270	250	250	-5	2			0.16	15.6
12 5/8	9 1/2	CHAMP ROAD M	$12	11 1/2	11 3/4		5	0.16	1.4	0.90 ‡	9.6
14 1/2	6	CHATEAU STRS	$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/2	1	0.30	4.0	1.69 ‡	3.3
19 3/4	15 3/8	CHAUVCO RES	$15 5/8	15 1/2	15 5/8	+1/8	2			0.64 ‡	18.0
80	5	CHESBAR RES	45	24	45	+21	244			-0.02	
12 1/4	8 3/8	CIM ST LAW A	$9 1/8	8 1/2	9	+1/4	8	0.20	2.2	0.30 ‡	22.2
√11 1/8	6 1/2	CINAR F CLA	$11 1/8	10 1/2	10 3/4	+1/8	22			0.48 ‡	16.5
11	9 1/2	CINAR F CLB	$11	10 1/8	10 3/4	+3/4	27				
√14 3/4	7 3/4	CINRAM LTD	$14 3/4	14	14 5/8	+3/4	28	0.16	1.1	0.81 ‡	13.3
90	20	CIRCO CR D95	75	65	70		47				
7	420	CIRCO CRAFT	$6 3/4	6 1/8	6 3/8		26			0.45 ‡	10.5
15 3/8	7 5/8	CLEARNET CLA	$11 1/4	11	11		2			0.07 ‡	116.1
5 3/4	420	COCA COL BEV	$5 3/4	495	5 3/4	+3/4	353			-0.47 ‡	
11	7 3/4	COGECO CABLE	$8	7 3/4	7 3/4	-1/4	9	0.20	2.6	0.85 ‡	6.7
10 3/4	√5 3/8	COGECO INC	$5 3/4	5 3/8	5 3/8	-1/4	26	0.12	2.2	0.62 ‡	6.4
42	15	COLERAINE RS	37	35	37	+1	207			-0.01	
150	96	COLORTECH A	105	105	105	+5	17			-0.25	
26 1/2	20 1/2	COMINCO LTD	$22 5/8	22 1/8	22 1/2	-1/4	14			1.92	11.7
8 7/8	6	COMM SATLLTE	$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/8	2	0.20	2.7	0.40	18.8
85	40	COMPUTERTIME	60	60	60		2			0.03	17.6
√135	110	CONCERT INDS	135	115	125	+11	21				
√49	23	CONS ABITIBI	49	38	46	+16	125			-0.02	
50	12	CONS OASIS R	30	23	27	+2	87				
6	170	CONSOLTX GRP	240	180	228	+28	53			0.01 ‡	168.5
18 1/8	16	CONSUMRS GAS	$17 1/8	17	17		8	1.00	5.9	1.71 ‡	7.3
290	135	CONT PHARM A	215	210	210	-5	40	0.05	2.4	-0.03	
270	125	CONT PHARM B	210	205	205	-10	2			0.11	18.6
130	40	CONTL PREC	75	60	73	+18	185			0.21	3.5
26 1/4	19 1/2	CONWEST EXPL	$25 1/4	25	25 1/4	+1/8	4	0.24	1.0	1.38 ‡	13.5
40	31	CORBY DIS A	$34 1/4	34 1/4	34 1/4	+3/4	*	1.24	3.6	4.60 ‡	5.5
39 7/8	30 1/2	CORBY DIS B	$33 1/2	33	33		6	1.24	3.8	4.05 ‡	6.0
380	200	COSCIENT GRP	200	200	200		1	0.02	1.2	0.03	66.7
31 1/8	11 1/4	COTT CORP	$12 1/2	12 1/8	12 1/4	-3/8	33	0.10	0.8	0.58 ‡	15.6
18 3/8	17	CP PEACS	$18 3/8	18 3/8	18 3/8	+1 1/8	230	0.27	1.5		
6	250	CP SPECS	375	330	375	+65	234				
17 7/8	12 1/4	CRESTR ENRGY	$13 1/4	13 1/8	13 1/8	-1/8	482			0.52 ‡	18.6
40	5	CRISTOBAL RS	8	8	8	-2	2			-0.22	
250	101	CS RES JL96	195	185	195	+10	12				
8 7/8	5 3/4	CS RES LTD	$8 7/8	8 1/2	8 3/4	+3/8	36			0.23 ‡	28.1
19 1/2	17 1/2	CT FINANCIAL	$19 1/2	19	19 1/2	+3/4	4	0.80	4.1	1.64 ‡	8.8
335	165	DATAMARK INC	245	190	200	-45	3	0.10	5.0	-0.10	
42

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
20	15	DUPONT CDA A	$18½	18	18	+⅛	11	0.42	2.3	1.68 ‡	7.9
95	10	DYLEX LTD A	12	11	11		252			0.51	0.2
E/F											
18¾	12¼	ECHO BAY MNS	$13¼	12⅞	12⅞	–⅛	6	0.07 ‡	0.8	0.07 ‡	135.9
63	16	ECUDOR MNS	55	43	50	+6	297				
16¼	7⅞	EICON TECH	$16	15⅛	15½	–⅛	103			0.57 ‡	20.1
11	6½	ELAN ENERGY	$11	10⅜	10⅞	+⅛	36			0.17 ‡	47.3
10½	6¼	EMCO LTD	$7¼	7	7	+⅛	4			0.05	140.0
5	355	ENERPLS TR-G	445	425	440		31	0.48	10.9		
145	45	ESPALAU MNG	68	65	65	–5	8	0.06	9.2	–0.18	
10	8	ESPALAU 8%	$9¾	9⅝	9¾	–¼	*	0.96	9.8		
50	21	EXPL DABIOR	36	31	31	–4	34				
23¾	18⅛	EXTENDIC CII	$23½	23⅜	23⅜	–¼	2	1.56	6.7		
13¼	6⅞	EXTENDIC CLA	$12⅞	12⅝	12¾		257			–0.71 ‡	
125	25	FAIRLADY EGY	35	35	35	+5	5				
√109	20	FAIRSTAR EXP	109	71	95	+37	1233				
25⅝	17	FALCONBRIDGE	$21¾	20½	21⅛		293	0.40	1.9		
430	300	FCA INTL LTD	310	305	310	+10	19			0.12 ‡	19.1
√15½	10	FID DESJ SR1	$15½	14	15½	+1¼	5	1.34	8.7		
100	21	FIELDEX EXPL	35	35	35	–5	19				
23	17⅜	FINNING LTD	$21	20⅛	20⅛	–1⅛	94	0.40	2.0	1.60 ‡	9.3
20⅜	16½	FLETCHR CLA	$19⅞	19⅛	19⅝	+⅜	83	0.10	0.5	–0.13 ‡	
32	24⅜	FLETCHR 2 B	$30½	29¾	30	–¼	2	0.91	3.0		
7¼	410	FONOROLA INC	$6¼	5½	6⅛	+⅜	28			–0.91 ‡	
139	80	FORESBEC A	135	125	134	+9	110			0.16	8.4
17¼	√12	FOREX GR	$14¼	12	14		33	0.40	2.9	4.37	3.2
√5¼	300	FOREX GR PR	$5¼	490	5¼	+60	10	0.40	7.6		
27⅜	23¾	FORTIS INC	$25⅞	25⅜	25¾	+¼	22	1.68	6.5	2.60 ‡	7.3
10¾	6⅝	FORXZANI GRP	$6¾	6⅝	6⅝	–¼	7				
17	10¾	FOUR SEASONS	$15	14⅝	14⅞	–⅛	17	0.11	0.7	–4.22 ‡	
8¼	480	FPI LIMITED	$7⅞	7⅛	7⅞	–¼	11			0.85 ‡	6.8
137	48	FREEWEST RES	80	72	75	+3	333				
14	11⅛	FST MARATH A	$13	12¾	12¾	+⅛	225	0.40	3.1	2.66 ‡	3.5
G/H											
23	5	GASPESIE EX	13	13	13	+3	2				
13½	11⅛	GAZ METRO UN	$13½	13¼	13⅜	+⅛	143	1.32	9.9		
12	1	GENECAN FIN	4	4	4		50			–1.33	
√12¼	5⅜	GENTRA FLT-J	$12¼	12¼	12¼	+¾	*				
√105	33	GENTRA INC	105	90	93	+3	182			1.70	0.5
√22½	15¼	GENTRA P PFD	$22½	21½	22½	+3¼	*				
√13	9½	GENTRA SER G	$13	13	13	+1¼	*				
√14	9	GENTRA SER M	$14	13½	14	+5	1				
11	240	GENTRA SER Q	$10⅝	10⅛	10⅛	–⅜	1				
57	20	GEONOVA EXP	28	25	25	+5	32				
12	4	GLD BRIAR MN	9	5	5	–3	191				
215	175	GLOBAL HLDGS	210	200	200	–5	19				
√107	29	GLOBEX MNG	107	95	107	+17	120			–0.05	
√15⅞	6¾	GOLDCRP VT A	$15⅞	15⅛	15¾	+¾	22	0.05	0.3	1.11	14.2
9⅛	5⅜	GOLDN KNIGHT	$9½	9	9⅛	–⅛	4	0.10	1.1	0.24 ‡	28.1
100	52	GOTHIC RES	61	60	61	+1	3			0.05	12.2
260	190	GOYETTE INC	200	195	195	–5	2			0.43	4.5
27	24	GR-W LIF 745	$25⅞	25½	25⅝	–⅛	3	2.45	9.6		
430	25	GRANISKO CLA	38	30	30		64			–0.66	
5¾	200	GRILLI PTY A	220	200	200	–25	1			–0.75	
7	235	GRILLI PTY B	235	235	235	–5	4				
99	23	GROUP COVIT	38	33	36	+6	22				
195	50	GROUPE BOCEN	80	80	80	–10	1			0.03	26.7
√26½	19¼	GRT W LIFECO	$26½	26¼	26½	+⅜	4	0.96	3.6	2.38 ‡	8.2
26¼	24⅝	GRT-W LIF "C	$26⅛	26⅛	26⅛	–⅛	*	1.94	7.4		
26⅜	24⅝	GRT-W LIF 75	$25¾	25¾	25¾		1	1.88	7.3		
√23¾	20¾	GTC TRAN PFC	$23¾	23	23¾	+¾	9				
150	40	GTC TRN NV97	103	95	100	–5	12				
9⅛	6⅝	GTC TRNSCN A	$8⅞	8¼	8⅞	+⅛	14	0.12	1.4	0.60 ‡	10.9
9¾	6¾	GTC TRNSCN B	$9	8⅛	8½		7	0.12	1.4	0.60 ‡	10.5
√63⅛	365	GULF CDA RES	56⅜	57⅛	57⅛	+⅛	115			–1.39	
415	320	GULF RES SR1	400	390	390		50	0.10	2.5		
7⅝	420	HARMAC P 1ST	$7½	7¼	7¼	–⅛	23				
8	6⅝	HARTCO ENTRP	$7⅜	7½	7⅜	+¾	1	0.18	2.3	0.66 ‡	8.3
22¼	14	HAWKER SIDD	$14½	14½	14½	–⅜	132	1.08	7.4	–6.53 ‡	
15⅜	11⅜	HEES INTL BC	$13¼	12½	13⅛	+¾	18	0.98	7.5	1.10 ‡	8.3
16⅝	11⅝	HEMLO GOLD	$15½	15⅛	15⅛	–⅛	380	0.20	1.3	0.64	23.6
285	170	HEROUX INC	265	250	265		4			–0.45	
16⅛	11½	HOLLINGER	$12¾	12⅛	12¾	+¼	172	0.60	4.7	1.96 ‡	4.8
22	16½	HORSHAM(THE)	$18½	18½	18½	–⅜	*	0.07 ‡	0.5	1.77 ‡	7.7
210	75	HUBBARD HLDG	130	105	130	+25	5			–0.02	
32¼	23	HUD BAY CO	$26¼	25	26¼	+1¼	71	0.92	3.5	2.87 ‡	6.8
52	10	HYPOCRAT	27	27	27	–4	1			–0.07	
I/J											
55	38	ICON EGY	40	40	40		1				
24	9	ID BIO CORP	$19½	18	18¼	–1¼	3			–1.85	
265	125	IDEAL MEDAL	265	250	250		41	0.02	1.0	0.30	8.3
√48¼	32⅜	IMASCO LTD	$48¼	46½	46½	–1¼	123	1.92	4.1	4.18 ‡	8.2
50¾	40¼	IMPERIAL OIL	$50⅛	48⅜	49¾	+1¼	26	1.80	3.6	2.04	24.4
43¼	32½	INCO LTD	$34¾	32½	32⅝	–2½	1459	0.40 ‡	1.7	1.23 ‡	18.8
100	55	INTER-ROCK	82	80	80		8	0.35	43.8		
38	8	INTERMON INC	10	9	9	+1	29			–0.13	
16¾	11½	INTRAWEST CP	$12¾	12	12⅜	+¾	4	0.16	1.3	0.70 ‡	13.1
12	6¼	INVERNESS PT	$9¼	9⅛	9¼	+⅜	1			0.27 ‡	25.3
18½	14⅞	INVESTORS GR	$16⅞	16⅛	16¾	+⅛	5	0.36	2.1	1.01	16.6
31	27	IPL ENERGY	$30½	30	30⅛	–¼	37	2.00	6.6	2.18	13.8
7½	5	IPL INC	$6⅜	6⅛	6⅜	+⅛	7	0.13	2.0	0.43	14.8
8½	6¼	IRWIN TOY NV	$7	7	7	–⅛	1	0.20	2.9	0.44 ‡	11.8
8¼	495	IRWIN TOY V	$7½	7½	7½		1	0.20	2.7	0.44	17.0
26¼	19¼	ISLAND TEL	$21⅛	21	21		1	1.20	5.7	1.93	10.9
√16¼	8¾	IT WALLCVRG	$16¼	15¾	16¼	+¼	1	0.24	1.5		
23½	15¼	IVACO $2.00	$17¼	16	17¼	+1¾	1	2.00	11.6		
285	√45	IVACO ADC95	60	45	55	+1	14				
7¾	460	IVACO INC A	$5⅞	475	5¾	+90	179			–0.99 ‡	
20⅞	19⅝	IVACO PF SR5	$20⅞	19⅞	20⅝	+¾	25				
26	19¾	IVACO SER 4	$20⅞	20⅞	20⅞	–1½	1	2.72	13.0		
23½	16	IVACO 2ND-$2	$16½	16	16½	+½	3	2.00	12.1		
24	10	J.A.G. LTEE	15	14	15	+2	9				
18¾	14¼	JANNOCK LTD	$15¾	15½	15⅝	–⅛	25	0.80	5.1	1.02	15.3
√17	15	JANNOCK 8%	$17	16½	17	+1¼	1			0.88 ‡	14.3
√9¼	6⅛	JEAN COUTU A	$9¼	8¾	8⅞		282	0.12	1.4	0.75 ‡	8.7
25	8	JILBEY EXP	11	10	10	–1	13				
11⅛	6⅞	JORDAN PETRO	$8⅜	8	8¼	+½	18			0.41 ‡	14.9
265	150	JOURNEYS END	194	185	191	+15	8			–0.75	
K/L											
7⅛	450	KAUFEL GRP A	485	450	460	+10	5			0.64	7.2
7⅜	415	KAUFEL GRP B	465	440	465	+50	296			0.29	16.0
435	230	KIMPEX INTL	230	230	230	–15	1				
36	√8	KNOWLDG HS	12	8	10		58			–0.16	
5	222	KWG RESOURCE	400	365	395	+20	84			0.26	15.2
23⅜	19	LABATT JOHN	$22⅝	21⅜	21¾	–⅞	63	0.82	3.8	–1.21 ‡	
31	23	LAFARG C PRE	$28	27⅞	28	+1¼	1	0.45	1.6	1.18 ‡	17.5
29⅛	22½	LAFARGE CORP	$28¼	27⅜	28	+1⅞	2	0.40 ‡	1.9	1.48 ‡	14.0
12⅝	8¼	LAIDLW INC A	$12¼	12	12⅛		4	0.16	1.3	0.37 ‡	24.2
12¾	8⅛	LAIDLW INC B	$12⅜	12	12⅜	+⅛	315	0.16	1.3	0.37 ‡	24.7
√330	195	LAPERR CL B	330	310	330	+20	3	0.10	3.0	0.68	4.9
335	196	LAPIERRE CLA	325	300	325	+25	10				
85	40	LAPIERRE D95	55	51	53	+2	9				
√375	285	LASMO PLC	375	375	375	+25	1	0.03	0.7	–0.17	
11½	9¾	LASSONDE A	$11½	10¾	11¼	–¼	25	0.26	2.3	0.92	12.3
26½	24	LAUR BNK SR6	$26¾	26	26⅜	+⅛	6	2.19	8.3		
230	100	LEADER INDUS	120	100	115	–9	204			–0.00	
70	√30	LESSARD INC	35	30	30	–15	1			–0.10 ‡	
√160	35	LEXAM EXPL	160	100	150	+50	73			0.06	25.0
135	81	LGS GRP CLA	82	82	82	–10	2	0.04	4.9	–0.04	
59	21	LITHOS CORP	42	38	42	–1	94				
100	5	LIXOR INC	8	8	8	–1	10			0.02	3.7
√26⅝	19½	LOBLAW CO	$26⅝	26⅛	26⅜	+¼	3	0.32	1.2	1.12 ‡	17.4
40½	30½	LOEWEN GROUP	$39	38⅛	39	+¾	*	0.07	0.2	0.97	40.2
325	130	LOGIBEC GRPE	270	215	240	+35	80			0.32	7.5
12⅝	10½	LOGISTEC CLB	$12	12	12	–¼	*	0.53	4.4	1.61	7.5
√27¾	21½	LONDON INSUR	$27¾	25⅝	26⅞	+⅞	125	1.34	5.0	2.50 ‡	7.9
20½	17⅞	LONDON PFD A	$20¼	19½	20	+¼	14	1.28	6.4		
26	22¾	LONDON 7.25	$25¾	25¼	25⅝	+½	7	1.81	7.1		
40	7	LOUBEL EXPL	12	12	12		40				

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.
58	36	LOUVEM M(LA)	45	43	44	+1	45			–0.06	
465	266	LSI LOGI CDA	400	295	375	+76	309			0.43 ‡	6.4
11⅝	8⅞	LYNX EN B	$9½	9½	9⅝	–⅛	1				
43	22	LYON LAKE MN	34	30	31		115			–0.07	
M/N											
8½	7	M-CORP INC	$7	7	7		1	0.20	2.9	0.59 ‡	8.8
14	10	MAAX INC	$11⅝	11	11½		34			0.54	21.3
10	7⅝	MACKENZIE FN	$8⅜	7⅞	8⅛	+⅛	30	0.12	1.4		
20¾	15⅝	MACMILLAN BL	$17¾	17	17⅛	–⅝	165	0.60	3.5	1.82 ‡	7.0
73	36	MACYRO GRP	42	42	42	–3	1	0.10	23.8	–0.04	
63	43	MAGNA INTL A	$47½	43½	43½	–3½	200	1.08	2.5	4.89	8.9
98	45	MALETTE DC96	75	62	75	+13	24				
12	8⅞	MALETTE INC	$11⅞	11⅛	11⅝	+½	5	0.40	3.4	1.18 ‡	7.5
405	225	MALETTE QUE	400	370	390	+20	34			0.04	97.5
45	240	MALOFILM COM	$5	450	490	+20	23			0.45 ‡	8.0
16	5⅜	MAPLE LEAF	$6⅛	6	6⅛	+⅛	11	0.38	6.2	0.84 ‡	5.4
257⅛	197⅛	MARITIME T&T	$21⅛	19⅞	20¾	+1¼	32	1.28	6.2	1.61 ‡	9.5
5⅝	5½	MARK RES	$7⅛	6⅞	6⅞	+⅛	26			0.17 ‡	29.9
265	190	MARKBOROUGH	210	210	210		1627			0.05 ‡	31.0
340	205	MARLEAU LEM	225	216	220	–15	22	0.11	5.0	0.23 ‡	7.1
250	150	MARSHLL ST A	215	200	215	+15	2	0.50	23.3	–0.16	
235	150	MARSHLL ST B	210	210	210	+20	1			–0.16	
165	64	MATCO RAVARY	75	70	75	+5	2			–0.15	
135	90	MAZARIN MNG	110	104	105	–5	198			0.32	3.3
70	12	MELKIOE RES	19	12	19	+5	101				
80⅛	275	MEMOTEC COMM	$61½	495	61½	+11½	77				
45	15	MENORA RES	20	19	20	–3	22			–0.04	
13¾	√9¼	METALL MIN	$10¼	9¼	9¼	–⅞	21			0.13	71.2
24⅞	13	METHANEX CP	$14⅞	13⅝	13¾	–¼	878			2.97 ‡	3.4
18¼	9⅝	METHANEX 2IR	$11½	10½	10½	–⅝	973				
√14⅝	10⅛	METRO-RICH A	$14⅝	14¼	14⅝	+⅜	109	0.16	1.1	1.26 ‡	8.5
√485	226	METROWERKS	485	380	480	+80	1050				
395	50	MICRO TEM N	57	50	52	+2	69			–0.21	
10⅞	6½	MIDLND WALWN	$7⅝	7¼	7½		35	0.12	1.6	0.88 ‡	6.3
70	20	MINES DYNACO	30	29	30	+7	5			0.05	5.9
103	22	MINORCA RES	40	33	40	+8	195			0.48	0.8
28	√6	MIRANDOR CLA	7	6	6	–1	13				
43	15	MISPEC RES	28	24	25	–1	199				
√24⅞	21⅞	MITEL $2.00	$24⅞	24½	24⅞	+⅛	2	2.00	8.0	0.15 ‡	122.5
7⅜	400	MITEL CORP	$6½	6⅛	6⅜		182			2.82	2.3
44	14	MNS DU NORD	27	21	22	+2	34				
23⅞	17¾	MOLSON CO A	$21	20⅝	21	+⅛	319	0.72	3.4	2.27 ‡	6.8
24⅛	18¼	MOLSON CO B	$21	20⅝	20¾	+¼	7	0.72	3.5	2.27 ‡	6.8
50	33	MONTEREY A	40	40	40		1			0.06	7.2
√28⅛	22½	MOORE CORP	$28⅛	26¾	27¾	+1	499	0.94 ‡	4.6	2.78 ‡	7.4
6	330	MORGAN HYDRO	415	400	410	+10	8			–0.47 ‡	
11½	6⅞	MORISON PET	$9⅞	9½	9⅝	+⅜	8	0.04	0.4	0.36 ‡	20.3
260	76	MPACT IMMEDI	230	195	210	+10	261			–0.79	
305	170	MSV RES INC	200	190	195	–5	52			0.03 ‡	48.0
√24⅝	20¾	MULTIBANC NT	$24⅝	24⅝	24⅝	+2⅜	1	0.28	1.1		
57	35	NAR RES	37	35	35		2			–0.23	
26½	24	NATL BK SR10	$26½	26⅛	26½	+¼	10	2.19	8.3		
√25½	23	NATL BK SR11	$25½	25	25½	+⅜	8	2.00	7.8		
√22⅝	19¾	NATL BK SR12	$22⅝	22	22⅝	+½	37	1.63	7.2		
26⅞	24⅞	NATL BNK SR9	$26⅝	26⅜	26⅝	+¼	7	2.38	8.9		
250	158	NATL SEA PRD	210	210	210		11			0.17 ‡	9.1
15½	12	NELVANA LTD	$13¼	12⅜	13¼	+¾	50				
10¼	8½	NEW ALTAM UN	$10	9¾	9⅞		2	0.60	6.1		
95	√11	NEW GOLDCORE	23	11	15	–5	11				
72	23	NORA EXPLOR	50	42	47	+3	178				
13⅛	9⅞	NORANDA FOR	$11½	11⅛	11¼		87	0.40	3.6	1.18 ‡	7.0
27⅛	21½	NORANDA INC	$24¾	23¾	24⅜	+½	914	1.00	4.1	1.45 ‡	12.4
19¼	18⅜	NORANDA PEAC	$19⅜	19⅛	19⅜	+⅛	230	0.95	4.9		
7⅛	350	NORANDA SPEC	$5	5	5		230				
18⅝	13¾	NORCEN ENRGY	$18⅛	17⅞	18	+⅛	36	0.60	3.3	–1.39 ‡	
45	21	NORMABEC RES	35	35	35	+5	1				
15	10½	NOVA CORP	$12¾	12	12⅛	+⅛	609	0.32	2.6	1.56	7.8
5½	205	NOVA CP SPEC	345	335	340	+45	2				
12⅛	10⅝	NOVA SC PWR	$11⅝	11½	11½	–⅛	89	0.76	6.6	1.10 ‡	7.7
69	20	NOVEDER INC	27	27	27	–1	1				
495	355	NOVICOURT	420	415	415		3				
56	38½	NRTHN TELE	$50¼	47¾	48⅛	–¾	247	0.44 ‡	1.2	1.49 ‡	23.9
8¼	7⅛	NUMAC ENERGY	$7½	7½	7½	+¼	3			0.29	25.9
O/P											
12	12	OCELOT EN A	$12	12	12	–4½	*			0.50 ‡	17.7
13½	8	OCELOT EN B	$11½	11¼	11½	+½	5			0.66	17.4
64	27	OLCO PETR A	32	31	31		6			–0.07	
325	√175	ONDAATJE CP	180	175	180		49			–0.75 ‡	
15½	12	ONEX CORP	$13½	12¾	13½	+¾	2	0.42	3.1	4.11 ‡	2.4
34	11	OREX INC	24	20	22	–1	123				
44	5	ORIENT RES	15	12	13	+1	182				
150	100	ORLEANS RES	135	125	135		128				
15	5	ORMICO EXPL	9	8	9	+1	13				
20⅞	17⅛	OSHAWA GRP A	$20⅛	19¾	20⅛	+⅜	2	0.52	2.6	1.38 ‡	10.8
15	10⅛	PACIF FOREST	$13⅞	13⅝	13⅝		59				
74	7	PALACE EXPL	8	7	7	–1	10			–0.12	
√48¼	37½	PANCDN PETE	$48¼	46¾	47½	+1⅝	76	0.80	1.7	2.30 ‡	15.3
235	135	PANTORAMA IN	225	215	215	–10	11			0.26 ‡	6.1
330	120	PARK MEDIT	285	212	282	+67	1012			–0.51	
5	√350	PEERLESS CPT	390	350	365		21			–0.59 ‡	
24½	14⅛	PEGASUS GOLD	$17¼	17	17	+¼	11			–1.69 ‡	
12⅞	9⅜	PENGROWTH UN	$12½	12	12	–⅛	18	1.23	10.2	1.28 ‡	6.9
370	200	PERKINS PAPR	300	250	300	+60	7			–0.86	
13⅜	10¾	PETRO-CANADA	$13⅛	12⅝	13	+¼	94	0.20	1.5	1.06 ‡	9.1
8⅞	7	PHILIP ENVIR	$8¾	8¾	8¾	+¼	21			0.75 ‡	8.6
8	5	PHOENIX LIFE	$7¾	7½	7½		11			0.56 ‡	9.9
22¾	13½	PINNACLE RES	$17½	17⅛	17½	+¼	2			0.72 ‡	18.0
35⅜	25⅛	PLACER DOME	$33¾	31¾	32	–⅜	650	0.30 ‡	1.3	0.44 ‡	53.7
10⅝	6⅝	POCO PETROL	$10	9	9¾	+¾	368			0.15 ‡	48.0
73⅞	33⅞	POTASH SASK	$72¾	69	69	–2⅜	1	1.44	2.1	4.43	15.6
21⅜	17¼	POWER CORP	$20⅞	20⅛	20¼	–⅜	65	0.70	3.5	1.46 ‡	10.2
√33¼	27	POWER FINCL	$33¼	32½	33¼	+⅝	244	0.96	2.9	3.01 ‡	8.2
√13¾	8⅝	PREM CHOIX A	$13¾	13⅝	13⅝	+⅛	10	0.22	1.6	1.10	12.4
15⅜	9⅝	PREMDOR INC	$9¾	9¾	9¾	+⅛	13			0.78	12.5
265	110	PREMIER CDN	210	200	200	–10	4			0.60	3.3
85	10	PROCOLORO	75	70	75		25				
7	475	PROVIGO INC	$6⅝	6½	6⅝		29			–1.25 ‡	
24⅞	20⅝	PROVIGO SR A	$24⅛	24	24	+⅛	3	2.00	8.3		
Q/R											
24¼	17½	QUE TEL	$20⅜	19⅝	20⅜	+½	11	1.27	6.2	1.75 ‡	8.6
19⅞	15½	QUEBECOR A	$19⅝	19½	19⅝		2	0.30	1.5	1.34 ‡	10.8
20	15¼	QUEBECOR B	$19¾	19½	19⅝		552	0.30	1.5	1.31 ‡	11.1
18⅜	13⅛	QUEBECR PRIN	$18	17¾	18	+⅜	515	0.15	0.8	0.87 ‡	15.3
80	50	QUEST CAP	68	66	66	+3	4			0.05 ‡	9.8
28	23	QUNO CORP	$25	24¾	25		2			1.02 ‡	18.1
66	30	RADISSON INC	48

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 5 mai 1995

110	20	VENCAN GOLD	38	29	35	+5	39			−0.09	
14⅝	10¼	VIDEOTRON	$12	11⅜	11½	+⅛	519	0.06	0.5	0.09‡	94.4
29	17	VIOR MIN(LA)	20	18	18		183			−0.02	
63	45	VIRGINIA GLD	54	54	54		6			−0.12	
√85	40	VISIONTRN A	85	80	85	+10	17			0.08	10.6
20	10	VOGUE FB96	10	10	10	−3	10				
70	47	VOGUE INC	60	57	60	+5	23				

W/X

10	7⅞	WAJAX 'A'	$9¾	9¾	9¾	−¼	1			0.13	75.0
√13	9⅛	WASCANA EN	$13	12¾	12⅞	+⅛	578			0.62‡	15.3
315	250	WEST QUE MNS	290	275	290	+25	2			−0.47	
24	19⅝	WESTCOAST EN	$21⅞	21⅝	21¾	+⅛	70	0.88	4.0	1.83	11.9
√7⅜	5⅞	WESTRK I F I	$7⅜	7¼	7⅜	+⅛	1	0.93	12.6	0.39‡	14.0
17½	13¼	WSTN STAR TR	$17⅜	16⅛	17¼	+1⅛	28	0.12	0.7		
√55	45⅛	XEROX CDA B	$55	55	55	+1⅞	*	1.38	2.5	0.90‡	45.2

Y/Z

74	25	YORBEAU R A	33	31	32	+1	45			−0.03	
13⅛	8½	20-20 FINCL	$11⅛	10⅞	11	+¾	4	0.12	1.1	−0.33‡	

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 5 mai 1995

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
UN TIRE&R	27	√210	110	210	+100	90.9
INT VERIFACT	477	$6⅞	√440	6⅝	+1⅞	39.5
FST DYNASTY	580	√$7⅜	485	6¾	+190	39.2
PENTLD FIRTH	475	√175	125	175	+45	34.6
LOKI GOLD	1250	√218	150	200	+50	33.3
CLAIRVS MR96	26	325	240	315	+75	31.3
CANADEX RES	12	360	290	360	+85	30.9
NFLD CAP B	1	$6½	6¼	6½	+1½	30.0
MEMOTEC COMM	81	$6½	495	6⅜	+1⅜	27.5
PE BEN OIL	8	275	220	265	+55	26.2

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
GLDN QUEEN	49	180	100	115	−60	−34.3
CABLETEL CM	*	$6¾	6⅜	6⅜	−2⅛	−25.0
DYNACARE B	38	259	√200	200	−55	−21.6
OKANAGAN A	1	200	200	200	−50	−20.0
RIO ALG FB96	99	245	200	200	−50	−20.0
CFS GROUP	12	130	120	121	−29	−19.3
ST PHILIPS	44	245	170	180	−40	−18.2
GLOBAL MY95	96	120	√90	110	−20	−15.4
OPTIMA PET	4	410	390	390	−70	−15.2
MYTEC TECH	229	214	180	180	−30	−14.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
ROGERS CMM B	10998	$16¼	√13¾	14⅜	−1⅞	−11.5
AIR CANADA	8786	$6⅛	√5⅞	6	−⅛	−2.0
INCO LTD	7744	$35	32½	32⅝	−2½	−7.1
NOVA CORP	4506	$12¾	12	12¼	+¼	2.1
TECK CORP B	3976	$24½	23½	24½	+¾	3.2
STELCO INC A	3667	$6⅜	6⅛	6¼		
POCO PETROL	3624	$10	9	9¾	+⅝	6.8
KINROSS GOLD	3428	√$8⅞	8⅛	8⅞	+⅝	7.6
BANK NOVA SC	3316	$27⅝	27⅛	27⅝		
TVX GOLD INC	3303	$10¼	9⅞	10	+⅛	1.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

A/B

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
14⅝	410	ABER RESOUR	$8⅝	8	8¼	+½	570			−0.17	
20⅝	15⅝	ABITIBI-PRCE	$19⅛	18½	18⅞	−⅛	2370	0.40	2.1	0.20	94.4
15½	12¼	ABITINI 2IR	$14⅛	13⅝	13⅞	−⅛	2271	0.40	2.9	−0.66‡	
490	100	ABL CANADA	231	220	225	−20	48			−2.04‡	
8¼	250	ACC TELENTER	275	275	275	+5	3			−1.24	
250	200	ACCORD FINCL	210	205	205	−5	10	0.06	2.9	0.26‡	5.8
√91¼	150	ACCUGRAPH A	$9¼	7⅞	8	−⅞	904			−0.23‡	
14⅞	10½	ACKLANDS LTD	$12¼	11⅝	11⅝	−⅝	236			1.36‡	6.3
34⅛	20½	ACME METALS	$23¾	22⅜	23¾	+1¼	62			2.43‡	7.2
48	15	ADEX MINING	42	32	37	−1	1483				
5⅛	270	ADRIAN RES	370	355	355	−15	143			−0.15	
250	110	ADV GRAVIS	165	155	155	−5	48			−0.01	
√85	42	ADV MATERIAL	85	65	82	+17	22				
65	14	ADVANTX MARK	65	50	57	−8	34				
7	450	ADVENTURE EL	$5	475	475	−25	7	0.22	4.6	0.75‡	4.7
8½	6½	AFM HOSPITAL	$7⅜	7½	7⅜	−⅛	1				
17¾	14	AGF MGMT BPR	$14¾	14¼	14⅝	+⅛	31	0.60	4.1	1.95‡	5.5
19¾	11¼	AGNICO-EAGLE	$17⅜	15⅜	17	+1¼	341	0.10‡	0.8	0.38	44.7
7½	5⅞	AGRA IND A	$6¾	6¾	6¾	+⅛	1	0.14	2.1	−0.39‡	
7⅝	5⅜	AGRA IND B	$6¾	6½	6¾	+⅛	34	0.16	2.4	−0.39‡	
12¾	330	AIM SAFETY	$11⅝	10¾	11½	+½	27				
16½	√8¼	AINSWRTH LUM	$9¾	8¼	9¾	+½	50			1.65‡	4.4
8⅞	√5⅞	AIR CANADA	$6⅛	5⅞	6	−⅛	8786			1.06‡	4.2
305	√60	AIR CDA DC95	88	60	65	−23	353				
2560	√2470	AIR CDA UNIT	$2550	2470	2470	−65	3				
95	30	AIRBOSS AMER	55	45	53	+3	69			−0.32‡	
14	8	AIT ADV INFO	$13⅝	12⅜	12¾	−⅝	31			0.26	49.0
18	8	AJ PERRON	9	8	9	−1	152			0.01	8.5
5¼	230	AKITA DR CLA	415	365	400	+40	68			0.77‡	3.8
5¼	260	AKITA DR CLB	380	380	380		2			0.77‡	3.6
39¼	28⅜	ALCAN ALUM	$38¼	36⅝	36⅞	−1⅝	2602	0.30‡	1.1	1.22‡	22.3
24	21¼	ALCAN SR 'C'	$22½	21⅞	22⅜	−⅛	75	1.81	8.1	0.34‡	48.6
25⅜	23¼	ALCAN SR 'D'	$24¾	24½	24¾	−¼	5	1.84‡	7.4		
19½	17¼	ALCAN SR 'E'	$19½	18¾	19½	+¼	34	1.44	7.4	0.34‡	42.4
185	√30	ALGO GRP A	45	30	45	−5	8			0.10	4.5
√28	15	ALGOMA CENT	$28	25¼	26	−1⅛	6	0.80	3.1	1.34	19.4
23½	19¾	ALGOMA FN PR	$23½	23	23⅛	+⅛	116	1.38	5.9		
10⅞	7	ALGOMA STEEL	$9½	8⅜	8¾	−½	35			4.85‡	1.3
415	300	ALGONQN MERC	405	405	405	+5	1	0.20	4.9	0.52‡	5.8
8½	5⅛	ALLELIX PHAR	$7	6¾	6¾	−¼	21			−1.29‡	
18¼	12⅜	ALLIANCE COM	$15⅛	14½	14¾	−½	492			1.01	14.6
25¾	16¼	ALLIANCE FOR	$24⅛	23	23½	−1	321				
14½	7	ALPHANET TEL	$9⅜	7¾	9	+1¼	57			−0.07‡	
235	115	ALPINE OIL S	150	130	140	−10	41			0.20‡	5.2
22¾	16⅜	ALTA ENERGY	$21⅞	20⅞	21⅝	+⅝	393	0.40	1.8	1.45‡	11.0
6⅛	410	ALTA GENETIC	440	430	435	−5	20			0.46	9.5
16⅝	13¼	ALTA NAT GAS	$16½	16¼	16¼	−⅛	42	0.68	4.2	1.23‡	9.8
168	50	ALTAI RES	75	65	75	+5	151			0.05	15.0
5¼	235	AM ECO CORP	480	450	470	+15	35			0.14	33.6
5⅝	255	AM GEM CORP	335	300	310	−15	53			−0.09	
25¼	9⅞	AM SENSORS	$13½	12½	12¾	−½	74			1.33‡	7.1
85	5	AMAX WT JA96	14	14	14	+1	5				
51	25	AMER LEDUC	30	30	30	−2	2			0.06	5.0
7¾	475	ANCHOR LAMIN	$6⅛	5¾	6	+⅛	113	0.12	2.0	0.47‡	9.4
17⅞	10¾	ANDERSN EXPL	$16⅛	15¼	15⅝	−¼	698			0.41‡	28.2
11⅝	10¼	ANDRES WNS A	$11¼	11	11¼	+¼	4	0.60	5.3	1.02‡	8.1
12⅛	10¾	ANDRES WNS B	$10¾	10¾	10¾		*	0.52	4.8	1.02‡	7.8
9½	6½	ANDYNE COMP	$7½	7¼	7¼		1				
34	29⅜	ANG-C TEL4.5	$31¼	31¼	31¼		*				
105	60	ANTARES MNG	67	67	67		1			−0.02	
6¾	440	ANVIL RANGE	$5¼	460	5	+40	33				
145	115	ANVIL UNITS	135	117	135	+20	40				
100	65	APEX LAND	72	65	65	−6	2				
77	6	APPLIED CARB	11	9	10	+1	118				
19¼	13	ARBOR MEM A	$17	16	17		3	0.07	0.4	0.48	35.4
19¼	12¾	ARBOR MEM B	$16⅜	16⅜	16⅜	−⅛	1	0.07	0.4	0.62	26.4
150	70	ARC RESIN	85	70	70	−20	2				
23¼	490	ARCHER RES	$6¼	5⅞	6⅛	+⅛	180			0.50‡	9.1
49⅝	42⅛	ARGUS 250PRA	$45⅛	45⅛	45⅛		1				
42	36⅛	ARGUS 260PRA	$40½	40½	40½	+1½	1				
270	131	ARIEL RES	265	222	262	+28	319				
202	86	ARIMETCO INT	130	112	130	+12	342			−0.20	
200	90	ARMBRO ENT	135	125	130		20			1.74‡	0.6
155	10	ARROWLINK CP	17	15	15	+2	43			−0.11‡	
445	195	ARTISAN DRIL	285	275	280	+5	29			0.55‡	3.8
100	√60	ASCENTEX EN	70	60	66	−4	63			0.01‡	48.8
250	59	ASHTN MINING	170	127	141	+15	403			−0.06‡	
120	4	ASHTON 095	49	26	33	+9	121				
√365	250	ASIA-PACIFIC	365	300	340	+40	2438				
16¾	12	ASTRAL INC A	$15¾	15¾	15¾	−¼	*	0.30	1.9	0.83‡	14.0
16½	12	ASTRAL INC B	$15	15	15	−1	*	0.30	2.0	0.82‡	13.5
12¼	6½	AT PLASTICS	$11½	11	11⅜	−⅛	616	0.18	1.6	1.59‡	5.3
16⅛	12	ATCO LTD I	$15⅝	15⅛	15¼	−⅝	118	0.36	2.4	1.62‡	7.0
16	12½	ATCO LTD II	$15¾	15½	15½	−⅜	6	0.36	2.3	1.62‡	7.1
430	235	ATCOR RES A	335	300	325	+15	126			0.33	9.8
435	225	ATCOR RES B	330	320	330	+20	4				
185	61	ATHABASK GLD	90	81	86	+4	188				
16¼	450	ATI TECH	$8¾	8¼	8½		130				
25¾	24⅝	ATL SHOP 925	$25	24⅞	25		1	2.31	9.2		
120	67	ATLAN GOLD	82	70	82	+7	87			−0.03‡	
16½	6	ATLANTIS COM	$7¼	6⅞	7¼		3			1.02	7.1
11⅞	6⅝	ATS AUTOMAT	$11½	11	11⅜	+⅜	34			0.35	32.5
19½	14¾	AULT FOODS	$17½	17¼	17¼		33	0.66	3.8	1.01‡	12.6
5⅛	360	AUR RESOURCE	490	470	480	+10	210			−0.16‡	
149	45	AUREX RES	62	61	62	+5	13				
113	70	AURIZON MNS	113	93	108	+12	314			0.17‡	4.7
5⅛	455	AUTOSTOCK	495	495	495		4	0.16	3.2	0.56‡	6.5
30⅛	19⅝	AVENOR INC	$26¼	24¾	25	−1¼	496			−4.88	
23¾	17⅝	AVENOR 2IR	$19⅞	18⅜	18⅝	−1¼	989				
385	√205	AZCO MINING	290	205	224	−31	226			−0.08	
335	170	AZTEC RES	224	195	220	+5	191			0.09	24.4
132	11	B C BANCORP	16	13	14	−1	91			−0.01	
9⅝	7½	B C SUGAR A	$8¾	8¼	8¼	−⅝	52	0.40	4.8	1.07‡	5.7
95	80	BACKER PETR	80	80	80		2				
300	149	BAJA GOLD	231	200	229	+24	52			−0.37‡	
10¾	7⅜	BALLARD PWR	$9½	8⅞	9½	+¼	8				
10⅜	395	BALLISTIC EN	$6¾	6⅜	6¾	+¼	290			0.40‡	12.5
19⅜	12⅞	BANISTER FDN	$14	13⅞	13⅞	−⅜	6			0.61	22.7
30	27½	BANK MTL SR1	$29¾	29¼	29⅜	−⅛	13	2.25	7.7		
27	24¼	BANK MTL SR2	$25¾	25¼	25⅜	−¼	50	1.69‡	6.7		
28½	26⅝	BANK MTL SR4	$28	27⅞	27⅝	−⅜	10	2.25	8.1		
22⅞	21⅝	BANK N SC PR	$22⅝	22	22	−¼	45	1.34	6.1		
28¼	23⅛	BANK NOVA SC	$27⅜	27⅛	27⅜		3316	1.24	4.5	1.76‡	11.6
27⅛	25¼	BANK NS PRC	$26⅞	26⅝	26¾	+⅛	132				
28⅜	26⅜	BANK NS SER5	$27⅝	27⅜	27⅝	+⅛	15	2.31	8.4		
26⅝	24¼	BANK NS SER6	$25¾	25½	25¾	+⅛	38	1.79	6.9		
√26	24¼	BANK NS SER7	$26	25¼	25⅞	+⅝	13	1.77	6.9		
√28⅛	22	BANK OF MTL	$28⅛	27½	27¾		3299	1.32	4.8	2.81	9.9
36¾	27¼	BARRICK GLD	$33⅞	32¾	32⅞	−⅛	3220	0.12‡	0.5	0.80‡	30.4
7¼	385	BARRINGTON P	$5	475	475		726			0.24‡	14.6
8¾	6	BATON BRDCST	$8	7⅞	7⅞	−⅛	4			0.13	60.6
√14¼	13⅛	BATTLE M GLD	$14¼	14¼	14¼	+⅞	*	0.05‡	0.5	0.02‡	526.5
345	215	BAYTEX EGY A	315	300	305	−5	66				
50	31	BAYTEX EGY B	40	37	40		43			0.13‡	2.3
15½	13⅛	BC GAS INC	$14¾	14⅛	14⅝	+½	270	0.90	6.2	0.97‡	11.1
√25¾	24⅝	BC GAS 710PF	$25¾	25¼	25½	+¼	11	1.77	7.0		
20	√17¾	BC TEL $1.21	$18¼	17¾	18¼	−¼	*				
27⅜	21½	BC TELECOM	$24¼	23¼	24⅛	+⅝	460	1.24	5.1	1.81	13.3
49¼	41⅛	BCE INC	$44⅛	43	43¾	+½	1523	2.72	6.2	3.20	13.7
43½	40½	BCE INC PR O	$42	41⅝	42	+¼	10	2.72	6.5		
49	35½	BCE MOBILE	$44½	42⅝	44½	+1½	162			0.53‡	62.0
14½	9¼	BEAMSCOPE C	$13⅞	13	13⅝	−¼	23			0.70‡	14.4
85	50	BEARING PWR	60	50	50	−5	9	0.03	6.0	0.09‡	4.1
259	154	BEAU CANADA	220	206	214	−5	355			0.10‡	15.8
13¾	7¼	BECKER MLK B	$8⅛	8⅛	8⅛	−¼	1			−1.74	
245	175	BEDFORD CA B	182	182	182	−8	7				
26¾	24⅛	BELL CDA SR9	$26¼	26¼	26¼	+⅜	1	1.88	7.1		
28	25⅜	BELL CDA S10	$27¼	27¼	27¼	+13⅜	*	1.86	6.8		
27⅞	25	BELL CDA 194	$26½	26	26½	+½	1	1.94	7.3		
305	190	BEMA GOLD CP	305	275	298	+23	1014			0.03	99.3
152	100	BENSON PETRO	120	111	115		34			0.07‡	12.1
460	285	BGR PREC F04	385	380	380	+10	5				
16⅜	12½	BGR PRECS A	$15	14½	14¾	+¼	58			2.06‡	5.3
24	11½	BIOCHEM PHRM	$23¼	21⅞	23¼	+1⅝	117			−0.30	
9	340	BIOMIRA INC	415	390	405		93			−0.82	
380	170	BIONAIRE INC	190	179	179	−18	7			0.23	7.8
415	90	BIONICHE INC	105	92	100		45			−0.16‡	
√24	7	BIOVAIL CORP	$24	20½	21	−2	11			1.82	11.5
√25½	24⅞	BK OF NS SR8	$25½	25¼	25⅜	+⅛	32				
105	47	BLACK HAWK M	100	78	88	+8	2530			−0.01‡	
27	12	BLACK SWAN	16	15	15	−1	139				
11¼	7⅞	BLUE RANGE A	$10½	10⅜	10½		80			0.13‡	59.7
51	14	BMR GOLD CP	21	18	21	+1	61				
275	120	BCLIVAR GLDF	185	150	180	+30	183				
26	22¾	BOMBARD PR	$25¼	25	25		25	1.88	7.5		
29¾	18	BOMBARDIER A	$29¾	29	29	−¾	5	0.40	1.4	1.36‡	15.8
29⅞	17¾	BOMBARDIER B	$29¾	29	29	−⅝	2445	0.41	1.4	1.36‡	15.8
24	19	BONAR INC	$22	22	22		1	0.20	0.9	2.10	10.5
135	90	BOVAR INC	105	95	95	−10	77			0.09‡	7.8
40	11	BOW FLEX INC	21	19	19	−4	11				
250	145	BPI FIN CP	181	173	173	−8	115	0.04	2.3		
√67	55½	BR GAS FINAL	$67	66½	67	+1	1	3.16	4.7	−1.01‡	
350	220	BRACKNELL CP	305	295	300		617	0.60	20.0	−0.21	
250	130	BRAMPTON B A	150	140	140		5			−0.06‡	
45	13	BRANDEVOR	18	16	16		69			−0.05	
25	3	BRANDSE JA97	5	3	3		33				
130	55	BRANDSELITE	70	58	58	−2	64			0.04‡	10.7
39¼	36½	BRASCADE PRA	$38¾	38⅝	38⅝	−⅛	2	3.60	9.3		
39	37½	BRASCADE PRB	$39	38	39	+1	*	3.20	8.2		
21	17¼	BRASCAN CL A	$19⅛	17⅞	19	+¾	253	1.04	5.5	1.17	16.2
36	√4	BRASCAN EX R	10	4	6	−4	270				
26¼	24½	BRASCAN 10%B	$25½	25¼	25¼		3	2.50	9.9		
26	25	BRASCAN 8.5%	$25¼	25¼	25¼	+¼	1	2.13	8.4		
6½	250	BRASSIE GOLF	350	300	340	+10	38			−0.70	
23	9	BREAKWATER	15	11	13	+1	15079			−0.01‡	
15¾	√13½	BRENDA MINES	$13½	13½	13½	−½	1			1.28‡	7.8
440	315	BRL ENTERPRI	370	370	370		2			0.42‡	6.5
26½	21¾	BRUNCOR INC	$22½	21⅞	22⅛	+¼	38	1.28	5.8	2.14	10.3
11⅝	9¼	BRUNSWICK M&	$10¼	10	10	−⅜	14	0.20	2.0	0.71‡	10.4
√290	70	BT CALL JN96	290	250	280	+30	52				
286	5	BT PUT JN96	15	5	10	−5	95				
24¼	15½	BUDD CDA INC	$19½	19½	19½		*	1.00	5.1	−1.65‡	
188	110	BUHLER IND A	140	120	140	+5	18	0.04	2.9	0.13‡	8.0
56	40	BYG NATURAL	55	50	51	−3	109			−0.04	

C/D

6¾	285	C-MAC INDS	385	335	380	+50	88			0.44	8.6
135	26	CABLESHARE A	86	80	86	+6	15			−0.06	
12¾	400	CABLETEL CM	$6¾	6⅜	6⅜	−2⅛	*			0.35	18.2
15¾	11	CABRE EXPLOR	$14¾	14⅜	14½	+¼	350			0.50	29.0
8⅝	6⅛	CAE INC	$8½	8⅛	8¼	+⅛	2324	0.16	1.9	−3.57‡	
√13½	7⅝	CALDWELL CLA	$13½	12½	13½	+1⅛	59	0.81	6.0	0.82‡	12.2
13⅛	5⅜	CALEDONIA MN	$10	9¼	9⅜	−⅝	64			−0.08	
6	305	CALIAN TECH	375	355	375	+20	49				
10⅞	480	CALL-NET CLB	$8	7¾	7¾	−⅛	50			−0.21‡	
11	5	CALL-NET ENT	$8⅜	8	8⅜	+⅛	9			−1.62‡	
180	105	CAMBERLY EN	130	115	130	+5	188				
83	30	CAMBIEX EXPL	40	38	40		9				
21⅞	12¾	CAMBIOR INC	$15¾	15⅜	15⅝	+⅛	758	0.14	0.9	0.05	312.5
7⅜	82	CAMBIOR JN95	110	86	90	−10	141				
475	101	CAMBIOR JN96	155	133	140	−10	19				
16	10¾	CAMBRDGE SHP	$11½	11	11⅛	−⅜	27	0.32	2.9	0.54	20.6
7⅜	460	CAMCO (ONT)	$5	485	5	+15	6	0.07	1.4	0.18‡	20.5
5⅞	375	CAMDEV CORP	425	425	425		4			−1.21	
√40½	21¾	CAMECO CORP	$40½	39⅝	39⅞	−⅛	428	0.50	1.3	1.31‡	22.5
√120	55	CAMPBELL RES	120	108	116	+4	250			0.07	16.6
205	135	CAMVEC CORP	200	190	200	+10	103			0.08‡	18.5
10⅞	9⅝	CAN-BAN EQU	$10½	10⅜	10⅜	−⅛	423	0.68	6.6		
7⅛	5	CAN-BANC CAP	$6⅞	6½	6¾	+⅛	607	0.04	0.6		
420	100	CANADEX RES	360	290	360	+85	12			0.14	25.7
365	165	CANARC RES	200	180	185	−15	185				
14	8½	CANBRA FOODS	$10	9¼	9⅝	−⅛	2	0.30	3.1	0.90‡	7.9
22½	√13⅝	CANFOR CORP	$14½	13⅝	13¾	−⅝	78	0.26	1.9	1.38	10.0
250	85	CANGENE CP	125	115	120	+5	39			−0.77‡	
450	330	CANGOLD PR A	380	330	380	+50	3	0.37	9.7		
23⅜	35	CANGOLD RES	65	50	55	+5	174			0.14	3.9
150	50	CANHORN CHEM	135	120	120	−15	15			0.71‡	1.2
7	425	CANLAN INVST	$7	6½	7	+½	221			0.62‡	8.3
160	95	CANRISE RES	145	145	145		2				
25⅝	24⅛	CANUTIL PF A	$25⅜	25⅜	25½		4	1.71	6.7		
√23¼	13¾	CANWEST GLOB	$23¼	19¾	21	−2	174	0.20	1.0	2.81‡	5.5
5⅛	84	CAPILANO INT	145	132	138	−2	98			0.11‡	9.3
425	295	CARA OPER A	400	385	385		554	0.08	2.1	0.29	13.3
435	295	CARA OPERATN	400	375	390	+10	141	0.08	2.1	0.26

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
27	2	CLIFF RES	5	4	5	+1	1143			−0.02	
100	50	CLUBLINK CP	90	73	86	+12	712			−0.01	
150	100	CML IND	130	126	130	+4	22			0.14	9.3
98	91	CMRS GAS APR	$93	93	93	−2	*	5.50	5.9	1.82‡	37.8
25 1/8	23	CMRS GAS 572	$24 7/8	24 3/4	24 7/8	+3/8	18	1.43	5.7		
√25 7/8	24 1/2	CMRS GAS 645	$25 7/8	25 3/4	25 7/8	+3/8	10	1.61	6.2		
430	170	CO-MAXX EGY	210	210	210	−20	1			0.36	5.8
32	25	CO-STEEL INC	$26	25	25 5/8	−3/8	238	0.40	1.6	2.27‡	8.3
25	1	COBI FOODS	9	7	8	+2	27			−0.42	
5 7/8	415	COCA COL BEV	$5 3/4	495	5 3/4	+80	639			−0.47‡	
11 1/8	7 5/8	COGECO CABLE	$8	7 3/4	7 3/4	−1/4	3	0.20	2.6	0.85‡	6.7
10 5/8	√5 1/2	COGECO INC	$5 3/4	5 1/2	5 1/2	−1/4	138	0.12	2.2	0.62‡	6.6
34 1/2	13 3/4	COGNOS INC	$34	33 1/8	33 1/4	+1/8	43			0.86‡	28.6
√8	5	COHO ENERGY	$8	7	7 3/4	+5/8	3			−0.12‡	
150	95	COLORTECH A	105	105	105	−3	5			−0.25	
210	78	COMAPLEX MIN	155	140	146	+1	106				
44	22 3/4	COMINCO FERT	$41 7/8	40 3/4	41	−5/8	363	0.90	2.2	4.16	9.9
26 1/2	20 3/8	COMINCO LTD	$22 5/8	22	22 3/8	−3/8	747	0.30	1.3	1.92	11.7
370	270	COMINCO RES	350	330	340	−10	452			−0.13	
9	6	COMM SATLLTE	$7 1/2	7 1/2	7 1/2		3	0.20	2.7	0.40	18.8
125	50	COMPAS ELEC	81	78	78	−2	2			−0.26	
12	6 3/4	COMPUTALOG	$8 3/4	8 1/2	8 3/4	+1/8	34			0.33	26.5
155	80	COMSTATE RES	120	100	120	+20	212			0.02‡	44.3
105	50	CON EUROCAN	90	75	85	+2	68			−0.65	
185	55	CON MERCTLE	70	70	70	+15	2			0.05	14.0
205	93	CON NEVADA G	185	155	160	−5	11				
8 1/8	480	CON RAMROD G	$5 5/8	5 1/4	5 3/8	−1/8	129			0.28	19.2
14	3	CONPAK SEAFD	8	6	7	+1	86	0.01	14.3	−0.15‡	
395	260	CONS CARMA A	270	260	265		60			0.37‡	5.3
390	187	CONS ENF PR	210	200	210	+10	1	1.75	83.3	−4.44	
204	60	CONS HCI A	65	65	65	−5	1			−0.95‡	
72	40	CONS PROF MN	62	55	60		61			−0.05	
6 1/4	170	CONSOLTX GRP	230	180	220	+20	213			0.01‡	162.6
14	210	CONSUMER PAC	$13	12 1/2	12 1/2	−1/2	14			1.14	11.0
18 1/4	16	CONSUMRS GAS	$17 1/8	16 7/8	17	−1/8	11	1.00	5.9	1.71‡	7.3
290	145	CONT PHARM A	215	215	215		12			−0.03	
250	115	CONTL BANK	160	150	150	−2	6			0.03	50.0
6 1/2	300	CONTRANS A	465	450	460		101				
26 1/2	19 1/8	CONWEST EXPL	$25 1/4	25	25 1/8	+1/8	29	0.24	1.0	1.38‡	13.5
39 1/2	31	CORBY DIS A	$34 3/4	34	34 1/2	+11/8	5	1.24	3.6	4.60‡	5.5
39	31 1/2	CORBY DIS B	$33 1/2	33	33	+1/2	5	1.24	3.8	4.05‡	6.0
40	10	CORDEX PETRO	38	33	35	−1	163			−1.54	
23 1/4	14 3/8	COREL CORP	$21 1/2	18 7/8	19 1/4	+7/8	1507			0.67‡	21.8
90	45	CORNER BAY	79	72	78	+5	27			−0.16	
305	100	CORNUCOPIA	141	125	130		30			−0.09‡	
16 1/2	13	CORP FOODS	$15 1/8	14 1/4	14 5/8	−1/8	27	0.24	1.6	1.00‡	10.8
153	85	COSCAN DEV	95	95	95		11	0.30	31.6	−0.52‡	
31 1/4	11 1/4	COTT CORP	$12 1/2	12 1/8	12 1/8	−3/8	134	0.10	0.8	0.58‡	15.4
6 5/8	355	COUNSEL CORP	$6 1/2	6 1/8	6 1/2	+1/8	170			0.28‡	17.2
8 1/8	7	COUNSEL CP C	$7 3/4	7 1/2	7 5/8	−1/8	15	0.81	10.6		
10 1/2	8 3/8	COUNSEL R UN	$9 3/8	9	9	−1/8	20	0.93	10.3		
26 1/2	18	CRESTBROOK	$21 1/4	20 1/8	21 1/4	+3/4	86	0.15	0.7	0.62‡	25.3
18	12	CRESTR ENRGY	$13 3/8	13	13 1/4	−1/8	182			0.52‡	18.8
5 5/8	335	CROWN BUTTE	425	400	405		8				
25 5/8	19	CROWN L 2.50	$24 3/4	24 1/2	24 3/4	+1/4	20	2.50	10.1		
8 1/2	5	CROWN RES CP	$6 7/8	6 7/8	6 7/8	+3/4	8			0.27‡	18.8
14 1/4	12 1/2	CRS II PF UN	$14 1/4	14 1/8	14 1/4		15				
24 1/4	21	CRS PFD NT	$24	23	24	+1/4	11	1.49	6.2		
250	93	CS RES JL96	195	180	195	+15	53				
9	5 5/8	CS RES LTD	$8 7/8	8 1/2	8 3/4	+1/4	263			0.23‡	28.1
√21 3/4	8 1/8	CSA MGMT A	$21 3/4	19	21 1/2	+2 1/2	282	0.15	0.7	0.09‡	176.5
25 1/2	22 7/8	CT FIN PFD2	$24 1/4	23 3/4	24	+1/8	9	1.62	6.7		
√20	17 1/8	CT FINANCIAL	$20	19	19 3/8	+3/8	12	0.80	4.1	1.64‡	8.7
27	24 1/4	CT FINCL SR4	$26 1/2	25 3/4	26 1/8	+1/4	11	1.84	7.0		
26 1/2	22 3/8	CT FINCL SR5	$25 1/8	24 5/8	25 1/8	+1/8	6	1.60‡	6.4		
10 1/8	7	CUBE ENERGY	$8 3/4	8 1/4	8 3/4	+3/4	15			0.84‡	7.7
210	80	CUSAC INDS	157	145	145		124			−0.62	
204	100	CZAR RESRCES	124	114	119	+5	266			0.22‡	4.0
365	150	DAKOTA MIN	190	180	180	−15	84			−0.33‡	
145	35	DALMYS CDA C	74	70	74	−1	10			0.28‡	2.0
260	170	DAVIS DIST B	170	170	170		*			−0.45	
490	325	DAYTON MNG	445	420	440	+20	57			−0.09‡	
29	10	DEJOUR MNS	12	11	12	+1	66			−0.04‡	
√32 1/2	19 1/4	DEKALB EGY B	$32 1/2	32 1/2	32 1/2	+5/8	1			0.71‡	33.8
25 1/4	14 1/8	DELRINA CORP	$17 7/8	17 1/4	17 1/2	−1/8	623			0.40	43.8
7 1/4	√255	DENBRIDG CAP	310	255	300	−15	17				
45	10	DENISON MN A	18	16	18	−1	12			−0.88	
23	1	DENISON MN B	11	10	10	−2	130			−3.20	
130	8	DENISON 9.5	110	80	100		44				
120	13	DENISON 9.75	100	65	76	−37	19				
470	265	DENNINGHOUSE	340	340	340	+40	*	0.08	2.4		
340	200	DEPRENYL AN	275	270	270	−5	7			−0.40‡	
5	215	DERLAN INDS	245	235	244	+4	40			−0.29‡	
8 3/4	6 7/8	DERLAN 9.5 A	$7 1/8	7	7		23	0.81	11.5		
7 1/4	490	DESJ LAUR A	$6 1/2	6 1/4	6 1/2	+5/8	1				
100	26	DEVELCON EL	82	70	75	−3	44			0.01	75.0
95	47	DEVRAN PETE	54	48	53	−1	84			0.14	3.8
375	240	DEVTEK CORP	330	305	315	+20	20			4.01	0.8
84	60	DEXLEIGH CRP	80	72	75	+3	8			0.15	5.0
20	8	DIA MET CL A	$9 1/2	8 1/2	9	+1/2	21				
21	9	DIA MET CL B	$10 1/8	9 1/2	9 7/8	+3/8	52				
√59 1/4	330	DIAMOND FIEL	$59 1/4	44 5/8	55 3/8	+10	1463				
155	31	DION ENTER	143	122	140	+7	434			0.02	70.0
5 1/2	325	DISCOVER WST	440	420	430	+15	14			0.39‡	8.1
216	75	DISYS CORP	100	90	90	−5	121			−0.07‡	
15 3/8	√14 1/8	DIVRS M INC	$14 3/4	14 1/8	14 1/4	−1/2	14	0.86	6.1		
5 1/2	315	DMR GROUP A	400	385	395	+5	23			0.48‡	6.1
32 1/2	29 1/2	DOFASCO $2.6	$32	31 1/2	31 3/4		60	2.60	8.2		
24 1/4	16 5/8	DOFASCO INC	$17 5/8	16 7/8	17 1/4	+1/4	1262	0.80	4.6	2.33‡	5.5
74	63	DOFASCO 4.75	$70	69 3/8	70	+2	1				
238	101	DOM EXPLORER	108	105	105	−3	9			0.01	105.0
9	5 3/4	DOM TEXTILE	$9	8 1/4	9	+5/8	198	0.20	2.2	0.69‡	9.6
15 1/2	9 1/2	DOMAN IND A	$9 3/4	9 1/2	9 5/8	+1/8	7	0.20	2.1	1.07‡	6.6
15 1/2	9 1/8	DOMAN IND B	$10	9 5/8	9 7/8	+1/8	162	0.20	2.0	1.29‡	5.7
12 1/8	6 1/2	DOMTAR INC	$11 1/2	11	11 1/8	−1/4	930			1.26	8.8
√17 1/4	15 1/4	DOMTAR PR B	$17 1/4	17	17		*	1.32	7.8	0.56‡	22.4
18 1/4	11 1/4	DONAHUE CL A	$17 3/4	17 1/2	17 5/8	−1/8	71	0.60	3.4	1.59‡	8.2
18	11 1/8	DONOHUE CL-B	$18	18	18	+1/2	*	0.60	3.3	1.59‡	8.4
11 1/8	7	DOREL CL B	$8 1/4	8 1/8	8 1/8		6				
10 3/4	7 1/2	DOREL IND A	$8 1/8	8 1/8	8 1/8	+1/8	*			0.13	62.5
13 1/4	5 3/4	DORSET EXPLN	$8	7	7 3/4	+1/8	300			0.32‡	17.9
17	16	DOVER IND	$16 1/2	16 1/8	16 1/8	−3/8	2	0.60	3.7	1.17	13.8
8 3/4	√7 7/8	DOVER IND 6%	$7 7/8	7 7/8	7 7/8	−3/8	*				
280	135	DRAXIS HLTH	230	210	230	+15	26	0.40	17.4	0.06‡	28.3
20	9	DRECO E CL A	$19 5/8	18 7/8	18 7/8	+3/8	11			3.40‡	4.1
140	65	DRUG ROYALTY	85	80	85	+5	13			−0.22‡	
12	8 1/2	DUNDEE CL A	$11 1/2	11 1/8	11 3/8	−1/8	60			1.23‡	6.8
24	9	DUNDEE-PALL	18	15	18	+3	73			−0.03‡	
20 1/8	14 3/4	DUPONT CDA A	$18 1/2	17 3/4	18 1/8	+1/8	81	0.42	2.3	1.68‡	8.0
83	45	DURKIN HAYES	62	45	50	−7	46			0.06‡	6.2
7 1/2	√390	DUSA PHARMA	$6 1/8	390	5	+1	148			−0.66‡	
12	8 1/4	DY 4 SYSTEMS	$11 3/8	11 1/4	11 3/8	+1/8	157			2.03	5.6
215	30	DYLEX LTD	50	45	45	−5	41			−0.12	
99	10	DYLEX LTD A	13	10	11	−1	7730			0.51	0.2
410	√200	DYNACARE B	259	200	200	−55	38			−0.03	
7 5/8	6 7/8	DYNAMIC ISRL	$7 3/8	7 1/8	7 1/8		8				

E/F

80	65	E-L FINANCE	$78	75	75	−3	12	0.50	0.7	10.69‡	5.2
11 1/4	5 1/2	EAGLE PRECIS	$7 3/8	7 1/4	7 1/4		2	0.20	2.8	0.79	9.2
18 7/8	12	ECHO BAY MNS	$13 1/2	12 7/8	13	−1/8	205	0.07‡	0.8	0.07‡	137.2
173	90	ECUADORIAN	128	115	125	+10	63				
6 3/4	√228	EDEN ROC MIN	250	228	239	−16	56			−0.03‡	
6	460	EDPER ENT A	490	460	490	+25	27	0.40	8.2	0.20‡	18.1
296	140	EGO RESOURCE	255	230	236	−14	159			−0.01‡	
√16 1/8	7 7/8	EICON TECH	$16 1/8	15 1/8	15 5/8	−1/8	497			0.57‡	20.3
11 1/8	6 1/4	ELAN ENERGY	$11	10 1/2	10 7/8	+1/8	759			0.17‡	47.3
470	315	ELDORADO CP	460	425	460	+20	481				
12 3/8	8 1/2	ELECTROHME X	$12	11 1/4	11 1/4	−1/8	2	0.20	1.8	1.99	5.7
12 1/8	8 5/8	ELECTROHME Y	$11 7/8	10 3/4	11	−3/4	43	0.22	2.0	1.29‡	6.3
10 5/8	6 1/4	EMCO LTD	$7 3/8	6 7/8	7	+1/8	317			0.05	140.0
5	350	EMJ DATA SYS	450	430	445		6				
21 1/2	20	EMPIRE C SR2	$20 5/8	20 1/2	20 1/2	+1/4	20	1.44	7.0		
27 1/8	24 7/8	EMPIRE C SR4	$25 1/2	25 1/2	25 1/2		3	2.15	8.4		
16 1/2	13	EMPIRE CO A	$13 3/8	13 1/8	13 3/8		15	0.20	1.5	0.74‡	13.4
175	55	EMTECH UNITS	122	110	120		309			0.01	120.0

425	265	ENCAL ENERGY	345	325	325	−10	259			0.06‡	40.0
19 1/2	12 1/4	ENERFLEX SYS	$15 3/4	14 1/2	14 1/2	−1 1/8	7	0.50	3.4	1.63	8.9
5	360	ENERPLS TR-G	440	425	440	+10	39	0.48	10.9		
485	300	ENERTEC RES	415	370	415	+55	4			0.46‡	6.7
175	110	ENSCOR INC	160	155	155	+4	165			0.03‡	38.2
14	8 1/8	ENSERV CORP	$10 3/4	9 7/8	10 3/8	+1/2	38			0.04	259.4
7 1/8	300	ENSIGN GROUP	$5 1/4	485	5	+20	67			1.06‡	3.5
26	8	ENVIRON TECH	11	9	10	+1	265			−0.08	
315	√75	EPIC DATA	115	75	75	−40	13			0.51	1.5
51	35	EQUIS EGY	45	38	38	−2	30				
195	105	EQUISURE FIN	171	171	171		*			0.02‡	63.2
88	40	EQUITY SVR A	69	68	69	+2	30			0.14	4.9
42 1/4	25 1/4	EURO-NEVADA	$38 3/4	36 1/2	37	+1/4	58	0.09	0.2	0.41‡	66.7
163	40	EXALL RESOUR	65	51	62	+11	184			−0.15‡	
3	1	EXALL RS M95	3	1	2	+1	2776				
490	130	EXCEL ENGY	146	135	135	−7	385			−0.91‡	
10	6 3/4	EXCO TECH	$8 1/8	7 1/2	7 1/2	−1/2	8			0.72‡	7.7
25 1/4	23 1/4	EXTENDIC $2	$24 7/8	24 5/8	24 3/4		74	2.00	8.1		
24	18	EXTENDIC CII	$23 1/2	23 1/8	23 1/4	−1/4	53	1.56	6.7		
13 1/4	6 7/8	EXTENDIC CLA	$12 7/8	12 5/8	12 3/4		411			−0.71‡	
20 7/8	18	EXTENDIC SR2	$18 1/2	18 1/2	18 1/2	−1/8	*	1.36	7.3		
23 1/2	18 1/2	EXTENDIC SR3	$23	22	23	+3/4	2	1.84	8.0		
26 1/4	13 1/4	EXTENDICARE	$25 1/2	25	25 3/8	−5/8	4			1.46‡	12.8
√10	8 1/8	FAHNSTCK A	$10	9 3/4	9 7/8	+1/8	22	0.15‡	2.1	0.85‡	8.6
√82	52	FAIRFAX FINL	$82	78	82	+3 1/2	5			4.66‡	13.0
5	340	FAIRFLD MNRL	440	420	440	+20	24			−0.14	
25 5/8	17	FALCONBRIDGE	$21 3/4	20 3/8	21		1857	0.40	1.9		
30	21	FALVO CORP	30	30	30		11			0.03‡	7.4
79	30	FAR WEST IND	41	40	40		25	0.09	22.5	0.07‡	4.2
425	300	FCA INTL LTD	310	300	310	+10	20			0.12‡	19.1
22 1/2	19 1/4	FED IND 7.5C	$20 3/4	20 1/8	20 1/8	−5/8	3				
7 1/2	5 1/4	FEDERAL IN A	$5 3/4	5 1/4	5 3/8	−1/4	119			−0.25‡	
23 3/8	17 1/8	FINNING LTD	$20 3/4	20 1/4	20 1/2	−1/2	228	0.40	2.0	1.60‡	9.5
435	300	FIRAN CORP	360	350	360	+15	8	0.04	1.1	0.23	15.7
6 1/2	460	FIRSTSERVICE	$6	5 7/8	5 7/8	−1/8	5			0.88	6.7
10	4	FLEET A FB98	10	7	8	+1	60				
41	20	FLEET AEROSP	25	24	25		170			−0.34‡	
32	24 1/4	FLET INV 2EX	$30 1/4	29 3/4	29 3/4	−3/8	3	0.91	3.1		
20 1/2	16	FLETCHR CLA	$20	19 5/8	19 3/4	+3/4	242	0.10	0.5	−0.13‡	
75	15	FLOORCO LTD	30	30	30	+5	5			−0.11	
7 1/4	390	FONOROLA INC	$6 1/4	5 5/8	6	+1/4	140			−0.91‡	
√162	114	FORD MOT CDA	$162	152	162	+7 1/2	5			2.74	59.1
9 1/2	√67 5/8	FOREMOST IND	$7 1/4	6 7/8	7 1/8	−1/4	38			0.72‡	7.3
95	32	FORT KNOX G	47	47	47	−3	4				
27 3/8	23 3/4	FORTIS INC	$25 7/8	25 3/8	25 5/8	+3/8	61	1.68	6.6	2.60‡	7.3
29	26 3/8	FORTIS 8.70%	$27 1/2	27 1/2	27 1/2	+1/2	*	2.18	7.9		
295	53	FORTUN ENRGY	70	66	66	−14	8				
10 7/8	5 1/2	FORZANI GRP	$6 3/4	6 5/8	6 5/8	−3/8	12			0.59	11.2
350	245	FOSSIL O&G	290	280	285	+5	6				
125	95	FOSTER B ADS	110	110	110	−5	1	0.06	5.6	0.11	10.0
17 1/4	10 5/8	FOUR SEASONS	$15	14 3/4	15	−1/4	74	0.11	0.7	−4.22‡	
5	400	FOXMEYER CDA	475	435	435	−15	61				
8 1/4	5	FPI LIMITED	$8	7 1/2	8		115			0.85‡	7.0

Le service **800 d'arrivée** de *FONOROLA*...

Un service qui permet à vos clients américains d'accéder à un service 800 canadien, sans équipement ni lignes téléphoniques supplémentaires.

Pour un complément d'information, téléphonez-nous dès aujourd'hui.

1-800-998-3666

FONOROLA

des télécommunications intelligentes

des bureaux partout au pays

170	75	FRANC-OR RES	90	85	87	−3	15				
87 1/4	60 1/4	FRANCO-NEVDA	$69 1/4	68	69 1/2	+1 1/2	55	1.50	2.2	0.62‡	82.8
375	36	FREEWEST RES	80	72	75	+3	258			−0.05‡	
12 1/4	10 7/8	FST AUS PII	$12 1/8	11 7/8	12 1/8	+1/8	235	1.14	9.4	2.08‡	4.3
18	6	FST CAL CL A	14	14	14	+1	1				
√73 5/8	230	FST DYNASTY	$73 5/8	485	63 4+190		580				
14 1/2	10 1/2	FST MARATH A	$13 1/2	12 1/2	13 1/2	+11/8	15	0.40	3.0	2.66‡	3.7
15	12	FST MARATH C	$13 1/2	13 1/2	13 1/2	+1/2	4	0.40	3.0	2.66‡	3.7
265	200	FST MARITIME	250	225	240	+5	1			0.22	10.9
12 3/4	9 1/4	FST MERC FND	$12 3/4	12 3/8	12 1/2	+1/8	3	6.58	52.6	0.64‡	14.4
60	10	FT CAP PR A	25	25	25	−5	5				
10 3/4	5 1/4	FUNDY CABLE	$6 3/4	6	6 3/4	−1/4	8				
30	√16	FUTURE SHOP	$16 5/8	16	16 1/4		27			1.22	13.3

G/H

175	21	GALTACO INC	25	25	25	+2	1			−1.03	
√7 7/8	75	GANDALF TECH	$7 7/8	6 5/8	6 3/4		1596			−1.63‡	
8	5 1/4	GARDINER O&G	$6 3/4	6 1/2	6 3/4	+1/4	8			0.23‡	21.7
13 1/2	11 3/8	GAZ METRO UN	$13 1/2	13 1/4	13 3/8	−1/8	10	1.32	9.9		
18 7/8	11 7/8	GEAC COMPUTR	$17 5/8	17 1/4	17 3/8	−1/8	147			0.44‡	29.2
8 1/2	√450	GECAMEX TECH	470	450	450	−20	1				
10	1	GEDDES MY95	10	8	9	+1	558				
√144	50	GEDDES RES	144	60	65	−67	945			−0.01	
76 1/8	49 1/4	GEN MOTORS	$61 1/8	57 3/4	57 3/4	−2 5/8	3	1.20‡	2.8	6.85‡	6.2
19	14	GENDIS INC A	$15	14 3/4	15	+1/4	18	0.54	3.6	0.76‡	14.6
24	15 3/4	GENNUM CORP	$22 3/4	22	22 3/4	+1/2	2	0.40	1.8	1.28‡	13.1
√13	455	GENTRA FLT-J	$13	12	12 1/2	+1/2	5				
√105	33	GENTRA INC	105	90	94	+4	2048			1.59	0.6
√22 1/2	15 1/4	GENTRA P PFD	$22 1/2	21 1/4	22 1/2	+1 1/2	3				
√13 1/8	375	GENTRA SER G	$13 1/8	12 3/4	13	+3/4	3				
√14	400	GENTRA SER M	$14	13	13	+3/4	19				
11	225	GENTRA SER Q	$11	10 1/2	10 1/2	−1/2	8				
208	80	GEOGRAPHICS	200	187	200		16			0.10	20.0
176	106	GEOMAQUE EXP	142	130	138	−2	122			−0.01	
32	6	GIANT BAY RS	9	8	9		66				
9 1/8	6 5/8	GIBRALTAR MN	$7 3/4	7 1/4	7 1/2	−1/4	9	0.20	2.7	−0.93‡	
13 1/2	8 1/4	GLAMIS GOLD	$11 1/2	11	11 1/4	−1/8	111	0.06	0.5	0.31‡	26.8
13	10 1/2	GLB S PT III	$12 1/2	12 1/2	12 1/2	+3/8	2	3.00	24.0		
15 1/4	12	GLBL ST LPV	$13	12 1/2	13	+1/2	3	2.76	21.2		
200	50	GLDN QUEEN	180	100	115	−60	49				
19 3/8	9	GLDN STAR RS	$12 1/8	10 5/8	11 7/8	+1 1/4	15			−0.42‡	
140	24	GLDPRK CHINA	27	24	26	−1	135			−0.02‡	
7 1/2	5 1/2	GLENTEL	$7	6 1/2	7	+3/8	34	0.12	1.7	2.95‡	1.8
260	95	GLOBAL ELECT	100	100	100	−5	43			0.14‡	5.3
285	√90	GLOBAL MY95	120	90	110	−20	96				
5 3/4	√405	GLOBALSTONE	430	405	415	−20	90			0.27‡	11.4
9 1/4	5 1/2	GLOBELLE CP	$7 1/2	7 1/4	7 1/2	+1/4	277			0.53‡	10.5
14 3/8	6 1/4	GOLD RES	$10	9 1/2	9 7/8	−1/8	74				
√16 1/8	6 5/8	GOLDCRP VT A	$16 1/8	15	16	+1 1/8	520	0.05	0.3	1.11	14.4
√15 7/8	7 3/4	GOLDCRP VT B	$15 7/8	15	15 7/8	+17/8	14	0.05	0.3	1.11	14.3
370	150	GOLDEN RULE	200	181	190		60			−0.07‡	
20	14 1/2	GOLDFARB A	$18	17 5/8	18	+1/4	20			1.37‡	9.7
10	6 1/4	GOLDN KNIGHT	$9 1/2	9	9 1/4	+1/4	58

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
12 3/4	8	LAIDLW INC B	$12 1/2	12	12 1/2	+1/4	1599	0.16	1.3	0.37‡	25.0
152	64	LAMINCO RES	139	124	124	–16	409				
30	9	LANDMARK CP	13	11	12		307			–0.19	
70	22	LARAMIDE RES	63	50	59	+4	136			–0.05	
7 1/4	370	LASER FRIEND	$6 7/8	5 7/8	6 1/2	–3/8	311				
√375	275	LASMO PLC	375	375	375	+25	1	0.03	0.7	–0.17	
34	3	LATERAL OC95	10	5	8	+4	236				
115	60	LATERAL VECT	80	75	80	+5	123				
17 1/4	14	LAUR BANK	$17 1/4	16 3/4	16 7/8	–3/8	108	0.76	4.5	1.64	10.3
95	20	LAUR BK FB96	30	20	20	–5	57				
26 3/8	24 1/2	LAUR BNK SR6	$26 3/8	26	26 3/8	+3/8	1	2.19	8.3		
46	17	LAURASIA RES	34	22	32	+7	83			0.01	32.0
20	7	LEADLEY GUNN	8	7	7		230			0.01‡	5.2
85	15	LEHNDORFF UN	17	17	17	+2	1	0.13	74.1	0.01‡	12.6
√23	7 1/4	LEITECH TECH	$23	20 1/4	21 1/8	–1 3/8	134				
12 5/8	9 3/4	LEONS FURNIT	$10	9 7/8	10		56	0.20	2.0	2.20	4.5
36	15	LEVON RESRCE	26	22	26	+8	14			–0.14	
80	50	LIBERIAN IRN	65	60	65	+5	4	0.17‡	35.4	–0.01‡	
23	√14 7/8	LINAMAR MACH	$16 1/4	14 7/8	15 5/8	–1/4	25	0.28	1.8	1.44‡	8.0
40	14	LINC CAP NEW	25	17	20	+3	765			–0.25‡	
100	48	LIQUIDATION	79	75	79	+3	60			0.09	8.8
14 3/8	9 1/2	LIVE ENTER	$10 1/2	9 7/8	10 1/4	+3/8	518				
√26 5/8	19 1/2	LOBLAW CO	$26 5/8	26 1/8	26 1/4	–1/8	55	0.32	1.2	1.12‡	17.3
38 1/8	32	LOBLAW CO PR	$36 1/8	36 1/8	36 1/8		*	2.40	6.6	1.16	31.1
40 7/8	30 3/8	LOEWEN GROUP	$39 5/8	38 1/8	38 3/4	+1/2	179	0.07	0.2	0.97	39.9
√218	116	LOKI GOLD	218	150	200	+50	1250				
√27 1/2	21 1/2	LONDON INSUR	$27 1/2	25 5/8	27 3/8	+1 1/8	88	1.34	4.9	2.50‡	8.1
20 5/8	18	LONDON PFD A	$20 1/4	19 5/8	20 1/4	+1/2	8	1.28	6.3		
26	22 5/8	LONDON 7.25	$25 5/8	25 1/4	25 5/8	+3/8	18	1.81	7.1		
58	36	LOUVEM M(LA)	45	43	44	+1	21			–0.06	
470	260	LSI LOGI CDA	405	290	375	+76	2070			0.43‡	6.4
12	8 1/8	LYNX EN B	$9 1/2	9 1/2	9 1/2	–1/8	1				
410	165	LYTTON MNRL	345	280	305	–40	337			–0.01	

M/N

8 1/4	6 7/8	M-CORP INC	$7	7	7		1	0.10	1.4	0.59‡	8.8
13 3/4	10	MAAX INC	$11 1/2	11	11 1/2	+1/4	30			0.54	21.3
380	320	MACDNLD DETT	355	320	350	–5	4				
10	7 1/4	MACKENZIE FN	$8 3/8	7 7/8	8 3/8	+1/2	338	0.12	1.4	0.34	24.6
54	19	MACMILL GOLD	30	27	30	+2	7				
25	22 1/2	MACMILL SR10	$25	24 5/8	25	+1/8	7	1.98	7.9		
20 7/8	15 1/2	MACMILLAN BL	$17 3/4	17	17	–3/4	1840	0.60	3.5	1.82‡	6.9
22 3/8	20	MACMILLN SR8	$21 1/2	21	21 1/8	+1/8	6	1.42	6.7		
200	90	MADSEN GOLD	145	125	145	+15	100			–0.01‡	
62 7/8	42 1/2	MAGNA INTL A	$47 1/2	43 1/2	43 1/2	–3 3/8	863	1.08	2.5	4.89	8.9
7	6	MAJOR DRILL	$7	6 1/2	7	+1/2	85				
95	45	MALETTE DC96	78	65	78	+18	5				
12 1/8	8 5/8	MALETTE INC	$11 7/8	11	11 7/8	+7/8	8	0.40	3.4	1.18‡	7.4
400	225	MALETTE QUE	400	370	390	+20	33			–0.15	
5	255	MALOFILM COM	$5	450	490	+20	8			0.45‡	8.0
200	125	MANHATTAN M	150	140	150		15				
7 1/4	300	MANNVLLE O&G	375	335	375	+35	641			0.09‡	30.8
79	30	MANSON CREEK	54	35	50	+12	184			0.02	25.0
15 1/8	5 1/2	MAPLE LEAF	$6 1/4	5 7/8	6 1/8	+1/8	885	0.38	6.2	0.84‡	5.4
21	17	MARITIM L PR	$19 1/2	19	19 3/8	–1/8	5	1.32	6.8		
25 7/8	19 1/4	MARITIME T&T	$21 3/8	19 5/8	20 5/8	+1 1/4	88	1.28	6.2	1.61‡	9.5
9 3/4	5 1/2	MARK RES	$7 1/8	6 3/4	7	+1/4	1077			0.17‡	30.4
195	121	MARK'S WORK	165	160	160	–8	49			0.27‡	4.4
265	185	MARKBOROUGH	215	210	210		94			0.05‡	31.0
360	200	MARLEAU LEM	235	215	219	–21	24	0.11	5.0	0.23‡	7.0
6 3/4	175	MARSHALL MIN	215	200	200	–15	125				
230	140	MAXX PETROL	227	205	215	–5	446			0.11‡	14.4
105	√40	MCCHIP RES	45	40	40	–5	10			0.10‡	3.0
17	6	MCNELLEN RES	10	10	10	+1	10			–0.42	
300	200	MDC CORP 'A'	260	225	255	+5	400			0.09	28.3
√17 1/4	13 1/8	MDS HEALTH A	$17 1/4	16 3/4	17	+1/4	13	0.15	0.9	1.28	13.3
√17	12 3/4	MDS HEALTH B	$17	16 3/8	16 7/8	+1/2	158	0.18	1.0	1.28‡	9.7
12 1/4	9 1/4	MELCOR DEV	$10 1/4	9 3/4	10 1/4		1	0.30	2.9	1.98‡	3.8
8 1/4	290	MEMOTEC COMM	$6 1/2	495	6 3/8	+1 3/8	81				
16 3/4	8	MENTOR EXPL	$13 3/4	13 3/4	13 3/4		1			–0.47	
√6 1/4	325	MERFIN HYGNC	$6 1/4	5 3/4	6	+1/4	174			0.20‡	22.2
9 1/8	430	MERIDIAN TEC	$6 3/4	6 3/8	6 1/2	–1/8	136	0.05	0.8	0.25‡	19.2
13 3/4	√9 1/8	METALL MIN	$10 1/2	9 1/8	9 1/4	–1 1/8	1776			0.13	71.2
440	√135	METALL MY98	165	135	150	–10	26				
23 1/4	7	METALORE RES	$13 1/8	12	12		3			0.19‡	46.7
25	12 7/8	METHANEX CP	$14 7/8	13 5/8	13 3/4	–1/2	2795			2.97‡	3.4
18 1/8	9 7/8	METHANEX 2IR	$11 3/4	10 1/2	10 1/2	–5/8	1670				
14 1/2	10 1/4	METRO-RICH A	$14 1/2	14 1/2	14 1/2	+1/8	4	0.16	1.1	1.26‡	8.5
10 1/2	8	MFP TECH SVC	$10	10	10		4			0.88‡	8.4
440	125	MICC IN 8625	405	405	405		3				
43	23	MICROBIX BIO	35	30	35	+5	34				
5 1/2	100	MICROSTR SFT	435	400	425	–20	15			–0.08‡	
70	28	MIDAS CAP	30	29	29		46			–0.10‡	
135	35	MIDAS RES	65	65	65		4				
10 7/8	6 1/4	MIDLND WALWN	$7 1/2	7 1/4	7 1/2		201	0.12	1.6	0.88‡	6.3
√16 3/4	11 7/8	MILLTRONICS	$16 3/4	16 1/4	16 3/4	+1/4	43			0.60	27.9
290	165	MINERA RAY A	210	175	205	+6	17				
285	155	MINERA RAY B	190	170	171	–14	5			–0.06‡	
115	48	MIRAGE RES	75	70	70	+3	27				
7 1/4	485	MIRAMAR MNG	$7 1/8	6 3/4	6 7/8	–1/8	457				
26	11	MIRTRONICS	15	15	15	+1	1			–0.07‡	
97	25	MISTY MTN GD	44	36	36	–9	118			–0.02	
25	21 7/8	MITEL $2.00	$24 7/8	24 1/2	24 7/8	+1/4	4	2.00	8.0	0.15‡	122.5
7 1/8	400	MITEL CORP	$6 1/2	6 1/8	6 3/8	+1/8	412			2.82	2.3
235	80	ML CASS PET	115	90	104	–11	31				
14 1/2	10 1/4	MNT CAP SH	$14 1/2	14 1/4	14 1/4		4				
14 1/8	12 1/2	MNT EQ DIV	$13 3/4	13 3/8	13 5/8	+1/4	17	1.32	9.7		
445	42	MODATECH SYS	125	108	115	+3	111			0.17	6.8
26 3/4	20 1/2	MOFFAT COMM	$21 1/2	21 1/2	21 1/2	+1/2	*	0.40	1.9	2.72	7.9
405	310	MOHAWK OIL	365	325	325	–25	13			0.63‡	3.8
23 7/8	17 3/4	MOLSON CO A	$21 1/4	20 5/8	21 1/4	+1/2	198	0.72	3.4	2.27‡	6.9
24 1/4	18	MOLSON CO B	$21	20 5/8	21	+3/8	1	0.72	3.4	2.27‡	6.8
7 1/4	5 3/4	MONARCH DEV	$7	6 7/8	7	+1/4	21	0.08	1.1	0.43‡	12.0
49	25	MONETA PORCU	38	37	37	–2	73			–0.36‡	
√28 1/4	22 1/2	MOORE CORP	$28 1/4	26 3/4	27 7/8	+1	733	0.94‡	4.6	2.78‡	7.4
10	4	MORGAN FINCL	7	6	7	+1	1042			0.04‡	1.2
5 7/8	325	MORGAN HYDRO	420	390	410	+20	159			–0.47‡	
110	8	MORRISN JA96	89	78	78	–7	66				
10	6 3/8	MORRISON MID	$9 1/2	9 1/8	9 1/2	+1/4	29				
11 1/2	6 1/8	MORRISON PET	$10	9 1/4	9 7/8	+3/8	983	0.04	0.4	0.36‡	20.3
12	7	MOSAID TECH	$11 3/4	11 3/8	11 3/4	+1/8	18			0.59	19.9
35	10	MOSS RESOUR	16	13	15	–1	151				
7 3/4	6 5/8	MPG INV CORP	$7	7	7		1	0.16	2.3	0.16‡	32.3
305	185	MSV RES INC	200	195	195	+5	11			0.03‡	48.0
9 1/8	6 5/8	MTC MORTGAGE	$7 1/8	7	7 1/8	+1/8	2	0.64	9.0	0.62‡	8.5
8	5	MTC MRTG UN2	$6 1/2	6 1/2	6 1/2		1				
21 1/8	19 1/2	MTL TR B PR	$20 1/2	20 1/4	20 1/2		25	1.34	6.5	1.50	13.7
85	25	MTN MINERALS	30	28	29	+1	71			–0.13	
10	6 1/2	MULLEN TRUCK	$8 7/8	8 1/4	8 5/8	+1/2	153			0.93‡	6.9
17 1/2	12	MULTI-MAN UN	$13 1/2	12 3/4	13 1/2		1	4.22	31.3		
25 1/8	20 1/8	MULTIBANC NT	$24 5/8	24 5/8	24 5/8	–3/8	1	0.28	1.1		
18 1/4	16	MULTIBANC PR	$18	17 3/4	18	+1/4	17	1.22	6.8		
5 1/2	400	MUN FINCL	450	425	425	–10	3			–1.57	
5 1/4	300	MUN FINCL A	375	350	350	–15	2			–0.59	
38	21	MUSCOCHO EXP	29	26	26	–3	151			–0.19	
10	3	MVP CAPITAL	5	4	4		512			–0.05	
220	100	MYTEC TECH	214	180	180	–30	229				
58	53	N W UTIL PR	$56 7/8	56 7/8	56 7/8	+1 7/8	*				
11 5/8	5 1/2	NA PALLADIUM	$9 1/2	9	9		19			–0.06	
20	10	NAPIER INTL	14	11	11	–3	53			–0.14	
9 3/4	6	NAT FIBERTEC	$6 1/4	6	6 1/4	+1/4	1			0.83‡	5.6
10 1/2	8 1/8	NATIONAL BNK	$10 3/8	10 1/8	10 1/4	+1/8	678	0.40	3.9	1.16‡	6.5
√26 1/2	24	NATL BK SR10	$26 1/2	26 1/4	26 1/2	+1/2	1	2.19	8.3		
√25 1/2	22 3/4	NATL BK SR11	$25 1/2	25 1/8	25 1/2	+3/8	6	2.00	7.8		
22 1/2	19 3/4	NATL BK SR12	$22 1/2	22	22 1/2	+3/8	29	1.63	7.2		
√20 1/2	16 3/4	NATL BNK SR7	$20 1/2	19 3/4	20	+1/4	1	1.40	7.0		
√19 5/8	15 1/2	NATL BNK SR8	$19 5/8	19	19 1/8	+1/8	6	1.34	7.0		
26 7/8	24 3/4	NATL BNK SR9	$26 3/4	26 3/8	26 3/4	+3/8	3	2.38	8.9		
250	160	NATL SEA PRD	210	200	210	+5	17			0.17‡	9.1
23	18 1/2	NATL TRUSTCO	$20	19 1/2	19 1/2	–1/8	27	0.88	4.5	1.48‡	9.7
√490	140	NBS TECH	490	365	460	+85	75			–0.58	
74	45	NCE PETRF UN	60	54	60	+5	8	0.11	18.3		
122	40	NDU RESOURCE	60	50	60	+10	25				
370	140	NELSON TRADE	235	190	225	+45	119			12.49	0.2
15 5/8	11 7/8	NELVANA LTD	$13 3/8	12 3/8	13	+1/2	406				
275	25	NEURO NAVIG	60	50	56	+16	108			–0.42‡	
10 1/4	8 3/8	NEW ALTAM UN	$10	9 3/4	9 7/8		48	0.60	6.1		
125	60	NEW CACHE	92	80	92	+12	75				
100	69	NEW PROV DEV	90	90	90		6			0.16	5.6
245	155	NEWALTA CORP	205	195	205	+5	59			0.20‡	7.6
73 3/4	36 3/8	NEWBRDGE NTW	$45 1/4	40	41 3/8	–1/8	1576			2.27	18.2
√18 1/2	14	NEWCOURT CR	$18 1/2	17 3/4	18	+3/8	232	0.20	1.1	1.33	13.5
10 1/8	8 1/8	NEWGRTH CAP	$9 1/2	9 1/4	9 3/8		19	0.02	0.2	1.97‡	3.5
27 3/8	24 3/4	NEWGRTH EDS	$26 1/2	26 1/2	26 1/2	–1/4	5	1.94	7.3	1.93‡	10.1
94	48	NEWHAWK GOLD	80	75	79	–1	31				
8	4	NEWPORT MY95	8	5	5		1672				
395	190	NEWPORT PET	240	230	232	–3	359			0.12‡	14.3
450	325	NEWSCOPE RES	435	400	435	+45	24			0.15‡	21.4
23 1/4	18 3/8	NEWTEL ENTRP	$20 1/2	20 1/8	20 3/8	–1/8	20	1.36	6.7	1.92‡	7.8
5 7/8	375	NFLD CAP A	430	385	430	+20	18			0.65‡	4.9
6 3/4	450	NFLD CAP B	$6 1/2	6 1/4	6 1/2	+1 1/2	1			4.61	
355	125	NHC COMM	190	175	187	+12	88			1.38‡	1.0
440	140	NII NORSAT	435	355	360	–50	1526			–0.72	
8 3/8	330	NOBLE CHINA	480	410	465	+30	468			–0.03	
6 1/8	410	NOMA IND A	$6 1/8	5 7/8	5 7/8	–1/8	91	0.12	2.0	–0.86‡	
6 1/4	430	NOMA IND B	$6 1/8	5 3/4	6 1/8	–1/8	2	0.12	1.9	–0.31‡	
13 3/8	9 7/8	NORANDA FOR	$11 1/2	11	11 1/4	+1/8	96	0.40	3.6	1.18‡	7.0
27 7/8	21 1/2	NORANDA INC	$24 3/4	23 3/4	24 1/2	+5/8	998	1.00	4.1	1.45‡	12.5
25 3/4	23 1/4	NORANDA 7.75	$25 1/4	24 3/4	25 1/4	+1/2	3	1.94	7.7		
18 3/4	13 5/8	NORCEN ENRGY	$18 1/8	17 7/8	17 7/8		309	0.60	3.4	–1.39‡	
15	9	NORTH WEST C	$10 7/8	10 5/8	10 5/8	–1/4	23	0.40	3.8	1.09	9.7
128	66	NORTHFIELD M	100	75	92	+16	500				
150	86	NORTHGATE EX	102	92	100	+5	10	0.50	50.0	0.05	20.0
7 3/8	125	NORTHRN REEF	185	170	175	–8	37			–3.04‡	
12 1/2	7 1/8	NORTHROCK RS	$9 5/8	8 1/2	9 3/8	+3/4	167			0.24‡	28.9
11 5/8	5	NORWALL GRP	$8 3/8	7 3/4	8 1/4	+1 1/4	20			–1.51‡	
15	10 3/8	NOVA CORP	$12 3/4	12	12 1/4	+1/4	4506	0.32	2.6	1.56	7.9
30	30	NOVA GAS WT	$30	30	30		*				
12 1/8	10 5/8	NOVA SC PWR	$11 3/4	11 1/2	11 5/8		307	0.76	6.5	1.10‡	7.8
24 7/8	22 1/4	NOVA 6% SR A	$24 5/8	24 1/4	24 1/2	+1/8	7	1.50	6.1		
38	11	NOVAGLD RES	15	12	12	–2	159			–0.06‡	
485	360	NOVICOURT	420	415	420	+5	25				
24 1/2	12 1/8	NOWSCO WELL	$15 1/2	14 1/2	15 1/4	+1/4	552	0.36	2.4	1.41‡	8.0
340	150	NQL DRLL CLA	218	200	215	+5	26				
56	38 1/4	NRTHN TELE	$50 1/8	47 5/8	48	–1 1/2	2154	0.44‡	1.2	1.49‡	23.8
17 1/2	9	NRTHSTAR EGY	$12 1/8	11 5/8	12	–1/4	279			0.31‡	28.6
√150	27	NRTHWAY EXPL	150	95	147	+60	5289			–0.03	
175	45	NSR RES INC	99	58	73	+16	297				
100	40	NTHRIDGE EXP	50	45	48	+3	21			0.12	4.0
50	32	NUFORT RES	45	35	45	+10	8			–0.04	
470	195	NUGAS LTD	229	215	229	+5	64			0.26‡	6.5
94	√35	NUINSCO RES	41	35	40	–1	188			–0.02‡	
8 7/8	7 1/8	NUMAC ENERGY	$7 1/2	7 1/4	7 1/2	+1/8	174			0.29	25.9

O/P

15	12	OCELOT EN A	$12	12	12		*			0.50‡	17.7
13 1/2	8	OCELOT EN B	$12	10 3/4	11 1/2	+3/8	384			0.66	17.4
360	100	OCS TECHNOL	154	130	135	–17	169			0.10‡	10.0
217	50	OFFSHORE SYS	102	82	85	–22	133			–0.23‡	
285	63	OGY PETROL	85	73	75	–6	38			0.05‡	11.1
√105	62	OILTEC RES	105	93	105	+10	85				
330	200	OKANAGAN A	200	200	200	–50	1	0.01	0.5	0.12‡	12.3
400	250	OLD CAN INV	300	300	300		*	0.03	1.0	0.60	5.0
455 5/8	50	OLYMPIA CLA	65	55	55	–5	126			0.04‡	10.2
320	√170	ONDAATJE CP	180	170	175	–5	168			–0.76‡	
15 3/4	12	ONEX CORP	$13 1/2	12 5/8	13 1/2	+1	47	0.42	3.1	4.11‡	2.4
320	√120	OPAWICA EXPL	150	120	140		13			–0.21‡	
7 1/2	295	OPTIMA PET	410	390	390	–70	4			0.03	130.0
9 3/4	8 1/4	ORBIT O& 7.5	$8 3/8	8 5/8	8 5/8	+1/8	1	0.75	8.7		
207	95	ORBIT OIL&G	118	110	111	–4	279			0.15‡	5.5
5 1/8	220	ORENDA FRST	440	400	425	–5	219			0.34‡	9.2
8	285	ORVANA MNRLS	470	430	440	–5	58			–0.01‡	
20 7/8	17 1/8	OSHAWA GRP A	$20 3/8	19 3/4	20 1/4	+1/4	404	0.52	2.6	1.38‡	10.8
37	10	OXFRD PRP	14	13	14	+2	34	0.00	2.9	–0.31‡	
21 1/4	18	PAC NTHN CLA	$19 3/4	18 7/8	19 1/2	+1/2	5	0.96	4.9	1.80‡	8.0
175	90	PACALTA RES	108	95	105	–3	89				
15 3/4	9 3/4	PACIF FOREST	$14	13 1/2	13 5/8	–1/8	98				
65	14	PACIFIC GOLD	25	23	25	–1	45			–0.06	
490	330	PAGURIAN 'A'	425	415	420		108	0.30	7.1	0.42‡	7.4
350	150	PAIGE INNOV	215	180	205	+5	142			–0.05‡	
420	265	PALLET PALLE	390	375	380	–10	160				
5 3/4	250	PALOMA PETE	360	340	360	+5	16			–0.07‡	
6	190	PAN AM SILVR	$5 5/8	485	5 3/8		881			–0.04‡	
5	190	PAN EAST PET	345	290	345	+45	846				
88	45	PANATLAS EGY	55	46	48	–2	35			0.13‡	2.7
√49 1/4	37	PANCDN PETE	$49 1/4	45 7/8	49 1/4	+3 1/4	144	0.80	1.6	2.30‡	15.8
375	230	PANGEA GLDF	244	230	237		31				
235	140	PANTORAMA IN	225	215	215	–10	21			0.26‡	6.1
280	125	PARAGON ENT	210	200	200		5			0.22	9.1
260	150	PARAGON PETE	254	247	250		90			–0.02‡	
20 5/8	11 3/4	PARAMOUNT RS	$14 3/4	14 3/8	14 3/4	+3/8	11	0.10	0.7	0.73‡	14.9
8 1/2	6 3/4	PARKLAND IND	$7 1/4	7 1/8	7 1/8	+1/8	1	0.10	1.4	0.56	12.7
85	45	PATHEON INC	74	68	68	–7	149			0.05‡	10.0
√15 3/8	60	PC DOCS GRP	$15 3/8	11 5/8	14	+1 5/8	412			–0.13	
355	155	PE BEN OIL	275	220	265	+55	8			0.63	4.2
480	√345	PEERLESS CPT	390	345	390	+10	39			–0.59‡	
43	13	PEGA CAP CP	38	36	38	–1	312				
24 3/4	14 1/8	PEGASUS GOLD	$17 3/8	16 3/4	17 1/4	+1/2	114			–1.69‡	
12 7/8	9 1/4	PENGROWTH UN	$12 1/2	12	12 3/8	+1/4	226	1.23	9.9	1.28‡	7.1
9 1/4	485	PENN WEST PT	$7	6 3/8	7	+1/2	441			0.28‡	18.5
√175	115	PENTLD FIRTH	175	125	175	+45	475				
√80	27	PENTLD JA96	80	42	72	+30	158				
8 7/8	5 1/2	PET VALU	$6	5 1/2	5 1/2		6				
13 1/4	6 1/2	PETER LONG D	$7	6 1/2	6 1/2		8			–0.89‡	
13 1/2	10 3/4	PETRO-CANADA	$13 1/8	12 5/8	13	+1/8	861	0.20	1.5	1.06‡	9.1
10 1/8	415	PETROMET RES	430	415	420	+5	1827			–0.02	
√150	80	PETROREP RES	150	120	130	+10	205			0.03‡	32.0
238	100	PETROSTR PET	144	135	136	–1	44			0.04‡	25.1
8 7/8	6 5/8	PHILIP ENVIR	$8 7/8	8 5/8	8 3/4	+1/8	619			0.75‡	8.6
10 3/4	7 1/2	PHILLIPS CAB	$8 1/4	8 1/4	8 1/4	+3/8	8			–0.04‡	
240	√145	PHOENIX CAN	150	145	145	–5	4			–0.04‡	
8	5	PHOENIX LIFE	$7 3/4	7 3/8	7 5/8	+1/8	19			0.56‡	10.1
22 3/4	13 1/4	PINNACLE RES	$17 1/2	17	17		367			0.72‡	17.4
50	√13	PIONEER MTLS	16	13	14	–2	238			–0.01	
97	55	PIPESTONE PT	77	75	75	–1	135			0.01‡	55.4
240	150	PLACE RES A	199	175	185	–5	151			0.13‡	10.5
35 3/8	25	PLACER DOME	$33 7/8	31 3/4	32	–3/8	3238	0.30‡	1.3	0.44

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
10	370	SPECTRU SIGN	$9	8¼	8⅝	+⅛	20			0.06	143.7
395	106	SPEEDWARE	200	175	195	–20	26			0.32	6.1
23⅞	14¼	SPEEDY MUFF	$17	16½	17	+½	58			1.37‡	9.2
15½	10¼	SR TELECOM	$14¼	13¾	14	+⅛	208	0.12	0.9	0.42‡	24.6
115	17	ST ANDREW G	23	20	23	+2	50			–0.10	
69	34	ST GENEVIEVE	55	45	53	+5	220			0.01	53.0
12¼	8⅜	ST LAW CEM A	$9	8½	9	+½	66	0.20	2.2	0.30‡	22.2
299	157	ST PHILIPS	245	170	180	–40	44				
21⅛	11⅜	ST LAUR PAPB	$19⅜	18⅝	19	–⅜	526				
13½	8⅝	STACKPOLE	$12¼	11¼	11¼	–⅝	44			0.75‡	11.1
6⅜	420	STAMPEDER EX	465	440	445	–5	200			0.23‡	14.3
10	6	STANLEY TECH	$7	6⅝	6⅞		8				
150	105	STARREX MNG	117	105	117	+12	3			0.01	117.0
5⅛	300	STARTECH EGY	475	415	475	+55	54			0.07	67.9
9¼	6⅛	STELCO INC A	$6⅜	6⅛	6¼		3667	0.50	8.0	1.01‡	4.6
26¼	20	STELCO PFD B	$21	20¾	21	+¾	3	1.94	9.2		
27	√20	STELCO 194	$20¾	20	20⅝	+¼	100	1.94	9.4		
5⅛	185	STELLA JONES	205	200	205	+5	43				
16½	8¾	STHWSTN GOLD	$12	11⅛	11¼	–¼	79				
5⅞	26	STN INCORP	59	44	51	–3	48			–0.67‡	
20	14⅜	STONE CONSOL	$17¼	16¾	16¾	–¼	419				
340	205	STRIKE EGY	280	245	280	+40	256			0.04‡	51.7
36	20	STROUD RES	26	22	25	+1	112			–0.01	
20	6	SUDBURY CONT	$16	15¼	15¾	+⅛	19			–0.07‡	
11⅜	6⅛	SUMMIT RSRCE	$10⅛	10	10		118	0.05	0.5	0.39‡	18.9
280	113	SUN ICE LTD	265	250	265	+25	5			0.29	9.1
39¼	27⅜	SUNCOR INC	$39	38⅜	38⅜	–⅛	255	1.08	2.8	2.50	15.3
14⅞	9⅝	SURREY METRO	$9⅞	9¾	9¾	–⅛	9	0.40	4.1	1.85‡	3.9
12	5½	SUZY SHIER	$7⅜	6⅞	7	–¼	79			0.66	10.6
6½	340	SYNERGIS A	440	440	440		1			–0.71‡	
55	21	SYNEX INTL	50	45	45	–2	11			0.04‡	8.3
375	40	SYSTEM XCELL	335	320	320	–15	6			–0.21‡	
51	18	T&H RESOURCE	32	25	32	+4	240			–0.06	
12	6¼	TAIGA FOREST	$7¾	7¼	7¼	–½	19			1.27‡	4.2
32¼	20½	TALISMN ENGY	$27½	26	27	+⅞	659			0.82‡	24.3
160	√46	TARO INDS	54	46	47	–5	170			0.05‡	6.9
19¼	11¼	TARRAGON O&G	$14⅜	13⅜	14¼	+⅞	775			0.47	30.3
14⅞	√6	TARXIEN CORP	$6⅜	6	6¼	–½	4				
6	475	TCG INT CL A	480	480	480	+5	1	0.10	2.1	1.05‡	3.4
5¾	355	TCG INT CL B	400	400	400	+10	1	0.11	2.8	1.05‡	2.8
25⅞	24	TD BANK PF H	$25⅝	25½	25½		33				
29¼	24⅞	TD BK DEP RE	$27¾	27¼	27⅝	+¼	3	1.87	6.8		
25⅛	21¾	TD BK SER G	$23⅜	23⅛	23½	+½	22	1.35‡	5.7		
202	105	TEC FLAV&FRA	125	110	120	+9	193				
26	21½	TECK CORP A	$24¾	23¾	24¾	+1¾	13	0.20	0.8	0.45	55.0
27	21½	TECK CORP B	$24½	23½	24½	+¾	3976	0.20	0.8	0.77‡	23.5
290	162	TECSYN INTL	250	230	245	–5	1909			0.24‡	7.5
9⅞	275	TEE-COMM EL	$8	7	7⅝	+¼	590			0.02	381.2
5¾	325	TEL NT CAP	$5	490	5	+10	9	0.00	0.1		
12⅛	10⅝	TEL NT EQUIT	$11⅜	11⅛	11⅜	+¼	7	0.80	7.0		
11½	7½	TELE-METRO B	$11	11	11	+¼	5			0.48	22.9
51½	40	TELEGLOB 2PF	$49	48	49		*	2.00	4.1	1.36‡	26.6
22⅝	19⅜	TELEGLOB 540	$22¼	21⅞	22¼	+⅜	3	1.35	6.1	1.36‡	12.1
21⅝	16½	TELEGLOBE	$20⅜	19¾	20⅛	–⅛	252	0.36	1.8	1.26‡	11.8
5¾	360	TELEMEDIA A	375	375	375	–15	1			0.23‡	12.0
6⅛	145	TELEPANEL	185	173	181	+6	122			–0.22	
25½	21⅝	TELESYS SER1	$24⅜	24⅛	24⅜	+½	4	1.94	7.9		
470	190	TELULAR CDA	270	220	266	+31	192			0.03‡	65.5
17⅝	14⅜	TELUS CORP	$16¾	16½	16¾	+¼	1053	0.92	5.5	1.52	11.0
√14⅜	8½	TEMBEC INC A	$14⅜	14	14⅜	+⅛	1049			2.86‡	3.7
16	10¾	TEMPLTN E UN	$12½	11¾	12	+¼	24	0.04	0.3		
18½	8½	TERRA INDUST	$15½	15	15½	+½	1	0.08‡	0.7	1.27‡	9.0
285	157	TESCO CORP	260	242	255	+5	347			0.05	51.0
165	88	TEXACO C PTR	149	148	148		431			–0.10	
415	28	TEXAS STAR	55	45	45		148			–0.14	
46	10	TFH INTL INC	13	10	10	–4	68			0.06	1.7
√19¼	14¾	THOMSON CORP	$19¼	18⅜	18⅞	+⅜	1930	0.50‡	3.6	0.74‡	18.8
22¼	18¾	THOMSON II	$21⅜	21	21	+⅛	5	1.32	6.3	0.63	33.3
56	20	THUNDRWD RES	41	37	40		205			–0.14	
275	135	TIDAL RES	235	220	220	–9	81				
14½	10	TIMBERWEST F	$13⅜	13⅛	13¼		105				
√160	50	TIMMINCO LTD	160	140	140		3			–0.06	

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
310	100	TINTINA MNS	150	110	138	+28	78				
23⅜	19⅞	TIPS TOR 35	$23	22⅝	22⅝	–⅛	456	0.65	2.9		
40	20	TIVERTON PET	34	26	33	+5	263			0.01‡	24.4
330	175	TNT FINC CAP	270	270	270	+6	2				
11⅞	10⅞	TNT FINC EQT	$11¼	11¼	11¼		1	0.99	8.8		
6½	5⅛	TOMBILL A	$5½	5¼	5½		2	0.25	4.5	0.99‡	4.1
5⅞	480	TOMBILL B	$5¼	5¼	5¼	+⅛	1	0.25	4.8	0.99‡	3.9
390	55	TOMBSTONE E	105	74	105	+27	513				
√24	22	TOR D A SERD	$24	23⅝	24	+⅜	2	1.27	5.3		
22⅜	18⅞	TOR-DOM BANK	$20⅛	19⅝	20		2905	0.88	4.4	2.14‡	6.9
√32¼	18	TOROMONT IND	$32¼	31⅜	32	+1	26	0.52	1.6	3.14‡	7.5
16	10½	TORONTO SUN	$10⅞	10¾	10¾		67	0.20	1.9	–2.14	
300	160	TORRINGTON	290	265	280	+20	122				
26	18½	TORSTAR CLB	$21¼	20½	21	+¼	892	0.84	4.0	–0.16‡	
23¾	14	TOTAL PETE	$17½	16⅝	16⅞		13	0.30‡	2.4	–0.13‡	
50	49	TR CDA P PRQ	$50	50	50	+½	1	3.27	6.5		
18¾	16	TR-CDA P NEW	$18½	17¾	17¾	–¼	1543	1.00	5.6	1.60‡	8.2
18¾	16¼	TR-CDA P PRB	$18⅛	17⅝	17⅝	–⅜	26	1.25	7.1		
22	13	TR-DOMINION	15	13	15		78			0.02	7.5
15⅛	13	TRANSALTA CP	$14¼	13⅞	14⅛	+⅛	759	0.98	6.9	1.18‡	8.8
21	19¼	TRANSWES 925	$19¾	19¾	19¾	–¼	1	1.85	9.4		
295	135	TRANSWEST EN	168	158	164	–4	756			–0.01	
285	100	TRASK CORP	200	200	200		1			–1.00	
140	44	TRAX PETROL	85	80	80	–5	18				
40	15	TREMINCO RES	25	22	25	+2	31			–0.19	
26	6	TRENTON IND	8	8	8	–1	27			–0.04	
√14½	11½	TRI LINK	$14¼	13¾	14¼	+½	44			0.31‡	34.0
240	80	TRI ORIGIN	105	100	105		4			–0.02	
7¾	450	TRIAM AUTO	$5	5	5	+15	1				
170	62	TRIDEL ENTRP	80	75	75	–5	7			4.36‡	0.1
6½	335	TRILLION RES	415	350	370	–45	177				
460	350	TRILON F A	420	375	415	+30	1138	0.30	7.2	–0.36‡	
√15⅜	12⅝	TRILON F PRA	$15⅜	14	15¼	+¾	149	1.28	8.4		
15¼	12⅛	TRILON F PR3	$15⅛	14¼	15⅛	+⅞	17	1.28	8.5		
16½	10	TRIMAC LTD	$13⅝	13	13⅝	+⅛	146	0.18	1.3	0.80‡	12.6
51	29½	TRIMARK FINL	$47½	43	46	–1½	16	0.24	0.5	1.23‡	27.6
305	225	TRIMIN ENT	300	280	300		40			0.36‡	6.2
365	√280	TRIPLE CR EL	305	280	300	+10	17			–0.10	
11¾	9	TRITECH PREC	$10½	10½	10½	–½	1				
√455	260	TRITON MIN	455	380	390	+25	292				
29	16	TRIUMPH EGY	26	22	23	–2	466				
11½	8⅝	TRIZEC CORP	$9½	9⅛	9½	+½	74			0.17‡	41.3
420	135	TRIZEC JL99	165	155	161	–4	60				
27¾	25	TRNSALTA 8%	$26⅜	25⅜	26⅜	+1⅜	*	2.00	7.6		
26½	25	TRNSALTA 840	$26¼	26	26		4	2.10	8.1		
12⅛	7⅜	TROJAN TECH	$8⅝	8¼	8¼		24			0.28‡	21.8
220	75	TRUAX RES A	85	75	85	–5	14				
8¾	480	TSB INT'L	$5½	5¼	5¼	–⅛	1			1.36	3.9
232	110	TSC SHANNOCK	130	125	129	–1	9				
149	67	TUDOR CORP	80	70	70	–8	46	0.04	5.0	–0.07	
10½	7	TVX GOLD INC	$10¼	9⅞	10	+⅛	3303			0.14‡	52.8
√63	14	TYLER RES	63	45	47	–12	2224			–0.01	

U/V

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
16½	13	UAP INC A	$16⅛	15¾	16	–¼	7	0.40	2.5	1.37‡	8.6
√5⅜	390	ULSTER PETRO	$5⅜	490	5	–⅛	1077			0.17‡	21.7
√16½	13	UN CDN SHARE	$16½	16½	16½	+½	*	0.50	3.0	0.59‡	20.7
37½	29¾	UN CORP LTD	$33½	31⅞	31⅞	–1½	4	2.29	7.2	0.97	32.9
395	137	UN KENO HILL	220	185	200		59			0.50‡	3.0
√210	40	UN TIRE&R	210	110	210	+100	27	0.16	7.5	–0.07	
11	8	UNI-SELECT	$10⅞	10¾	10¾	–⅛	2	0.20	1.9	0.92‡	8.6
√24½	19½	UNICAN SEC A	$24½	24½	24½	+1	*	0.14	0.6	1.61	15.2
210	126	UNICORP EN A	200	192	192	–3	171			2.47‡	0.6
√215	145	UNICORP EN B	215	205	205	+3	1			2.47‡	0.6
43	42	UNION G PR A	$42½	42½	42½		*				
28¾	23¾	UNIT DOM IND	$28	27¼	27½		105	0.20‡	1.0	1.77‡	11.5
25¾	24¾	UNIT DOM 9.5	$25⅝	25¼	25½	+⅛	2	2.38	9.3	0.61‡	30.9
91	42	UNITED REEF	65	56	65	+7	270			–0.02‡	
195	110	UPTON RES	185	160	160		41				
9½	6¾	UTD GRAIN GW	$7½	7¼	7⅜	–⅛	6	0.25	3.4	–0.41‡	
125	60	UTD RAYORE	104	95	98	+1	451			0.04	24.5
140	100	UTD TRI-STAR	120	110	115	+10	10			0.17‡	5.0
12	9⅜	UTD WESTBRNE	$11¼	11	11⅛		537			0.58‡	14.2
25¾	22⅜	UTILITY CP A	$24⅜	23⅞	24⅜	+⅛	11	1.50	6.2		
59	46	VARITY CORP	$57	56	56⅛	+⅛	1			–2.89‡	
12	226	VENGOLD INC	300	270	270	–5	24				
11	6	VENTRA G PR1	$7	6½	7	+⅝	4				
375	190	VENTRA GRP	225	210	215		890			0.33‡	4.8
12½	6	VERITAS ENRG	$8⅛	8	8⅛	+⅛	20			0.51‡	11.8
12⅝	9¼	VERSACOLD	$10	10	10	–¼	16			0.55‡	13.4
380	175	VICEROY HM A	275	175	240	+45	193	0.10	4.2	–0.02‡	
10¾	6⅛	VICEROY RES	$7⅝	7⅛	7⅜	+⅛	91			0.53‡	10.3
14⅝	10	VIDEOTRON	$11¾	11½	11¾	–⅛	86	0.06	0.5	0.09‡	96.5
145	95	VISTA INTL A	142	125	140	+15	61			0.15‡	6.9

W/X

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
41	31⅝	W FRASER TIM	$33⅛	32½	33	+¼	78	0.40	1.2	2.88‡	8.5
180	75	WADDY LAKE R	95	85	85	–15	16				
10¼	7¾	WAJAX 'A'	$10¼	9⅝	9⅝	–⅝	4			0.13	74.0
36⅜	√31¾	WAL-MART STR	$32⅝	31⅜	31¾	–1¼	*	0.20‡	0.9		
385	225	WALL FINCL	275	275	275	–5	1	0.11	4.0	0.15	18.3
9⅜	5½	WARDLEY CHIN	$6	5⅞	5⅞	–⅛	2				
√13⅛	9	WASCANA EN	$13⅛	12⅝	12⅞	+⅛	2783			0.62‡	15.3
27½	25¼	WCST EN 808%	$26⅝	26⅜	26⅝	+½	5	2.02	7.6		
145	√75	WEBEX RES	87	75	85	–5	12				
29	17	WELDWOOD	$28⅞	28	28½	+⅞	7	0.26	0.9	3.43‡	6.1
335	235	WEST QUE MNS	295	280	295	+30	3			–0.47	
√30	8	WESTAR GRP	$30	20	25¼	+25	11303			0.08	315.6
24⅛	19⅝	WESTCOAST EN	$22	21½	21¾	+⅛	689	0.88	4.0	1.83	11.9
26⅜	25	WESTCST 7.68	$25½	25¼	25¼		*	1.92	7.6		
125	100	WESTFLD MINL	110	110	110		1			–0.79‡	
65	14	WESTFORT EN	22	19	20	–1	118				
√70	11	WESTLEY TECH	70	32	50	+20	1073			–0.01‡	
6⅝	405	WESTMIN RES	$6¼	5¾	6	+⅛	56	0.20	3.3	–0.77‡	
23	17⅛	WESTMIN 2125	$22⅞	22⅝	22⅞		10	2.13	9.3		
43	35	WESTON GEORG	$42¾	41⅛	41⅛	–1⅜	289	0.70	1.7	1.54‡	19.7
√67⅛	470	WESTR I F 11	$67⅛	61½	63¼	+⅛	63	0.73	10.8	–0.23‡	
74	32	WESTREX ENER	38	33	37	+4	138				
√71½	5⅝	WESTRK I F I	$71½	7⅛	7¼		54	0.93	12.8	0.39‡	13.7
5	310	WESTWARD CLA	380	375	375	+45	5				
410	190	WFI INDS	250	230	240		46			0.07‡	25.3
18½	16	WHARF RES PR	$16	16	16	–¼	*	1.37	8.6	0.53‡	22.3
13¾	9½	WHARF RESRCE	$11	10¾	11		3	0.15‡	1.8	0.26‡	31.3
√46	23	WHEATON NV95	46	32	46	+10	201				
335	80	WHEATON RIV	154	120	138	+8	1065			0.24‡	4.2
7⅛	375	WHITE ROS CR	385	375	375	–15	8			0.30	12.5
19¼	13¼	WIC WESTRN B	$16⅞	15⅜	16½	+½	30	0.55	3.3	0.14	117.9
70	40	WILANOUR RES	56	56	56	+1	4			–0.21	
100	71	WILLIAM RES	100	80	87	–13	82				
255	15	WILLIST WILD	20	17	18	–1	224			0.01	18.0
30	7	WINDARRA MIN	15	11	15	+2	42				
√24¼	19½	WINPAK LTD	$24¼	24	24¼	+¼	*	0.40	1.6	1.64‡	10.9
93	24	WORLDWD MNRL	35	30	35	+1	14				
25¾	24	WSCOAST 690%	$25¾	25½	25¾	+¼	8	1.73	6.7		
17½	10¼	WSTN STAR TR	$17¼	16¼	17¼	+1⅛	40	0.40	2.3		
290	110	WSTRN COPPER	145	135	137	+2	7				
5½	290	WSTRN GARNET	320	310	315	+5	193				
97	35	X-CAL RESRCE	45	38	40	–4	83				
56⅝	42½	XEROX CDA B	$55⅝	55	55	–¼	12	1.38	2.5	0.90‡	45.2
275	75	XILLIX TECH	150	125	150	+20	120			–0.33	
√195	50	XL FOODS LTD	195	168	175	–10	244			0.48‡	2.7

Y/Z

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
√225	125	YAMANA RES	225	175	200	+29	363				
150	111	YOGN FR WRLD	134	128	130	–4	7				
130	100	ZARGON O&G	130	118	125		42				
9⅞	5¾	ZENON ENVIRO	$6½	5¾	6⅛	–⅜	10			0.06‡	75.4
28½	26¾	1ST B SHARES	$27	27	27		1	2.52	9.3		
13⅝	8⅜	20-20 FINCL	$11¼	10⅜	11⅛	+1	211	0.12	1.1	–0.33‡	

FINANCE

Émission de droits pour Algo

Le **Groupe Algo** (Mtl, *AO*, 0,50 $) a l'intention de procéder à une émission de droits d'une valeur de plus de 7 M$.

La direction fournira 6,5 M$ sous forme d'un crédit de sûreté, d'une autre injection de capitaux ou des deux.

Ces fonds serviront à consolider le compte de capital d'Algo et à augmenter son fonds de roulement.

« En se fiant aux projets mis de l'avant par Algo pour redresser sa situation, la **Banque Toronto-Dominion**, avec laquelle nous traitons depuis 53 ans, continue de nous accorder son plein appui », a déclaré le président de la société, **Joseph Schaffer**.

Par ailleurs, la société prévoit déclarer une perte d'exploitation de 8 M$ (0,39 $ par action), pour l'exercice terminé le 31 décembre 1994. Ce résultat tient compte d'une perte sur charge d'environ 700 000 $ et d'un amortissement pour dépréciation de 3,4 M$.

Un an plus tôt, la société avait réalisé un bénéfice d'exploitation de 2 M$ (0,10 $ par action).

En vue de consolider le bilan, une économie d'impôt future de 3 M$ devrait aussi faire l'objet d'une radiation.

Algo est un important manufacturier, designer et importateur de vêtements pour la famille.

Ces vêtements sont distribués partout en Amérique du Nord et dans une partie de l'Europe. (RCS)

RENDEMENT[1, 4] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 95-05-05)

Description	Échéances 1 an [3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	5,91	6,13	6,20	6,29	6,39	6,63	6,97
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	7,05	7,09	7,25	7,43	7,56	7,96	8,30
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	7,20	7,30	7,47	7,73	7,86	8,27	8,66
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	7,25	7,42	7,57	7,82	7,99	8,63	9,00
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	7,45	7,56	7,71	7,96	8,12	8,75	9,12
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	7,35	7,40	7,57	7,80	7,92	8,27	8,66
Obligations démunies Canada [2] rendement à l'échéance	7,00	7,04	7,25	7,45	7,62	8,04	8,30
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	7,15	7,37	7,62	7,83	8,12	8,80	9,23

[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**

Gaz Métropolitain : émission

Gaz Métropolitain (Mtl, *GZM*, 13,50 $) a signé une entente avec un groupe de preneurs fermes pour l'achat et la vente de 1 M d'unités à un prix de 13,50 $ chacune, pour un total de 13,5 M$.

Les preneurs fermes sont dirigés par **Levesque Beaubien Geoffrion**.

Un prospectus provisoire a été déposé le 4 mai 1995 à Québec et le vendredi 5 mai dans les autres provinces canadiennes.

La date de clôture de l'offre est prévue pour le 29 mai 1995. (RCS)

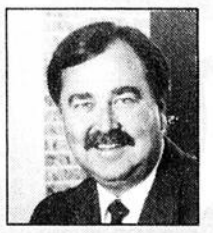
GALA FRANÇOIS-MICHELLE

Soyez de la course!

La Fondation du Centre François-Michelle tiendra son 26 ième gala annuel

le mercredi 31 mai 1995 à 18h30 à l'Hippodrome Blue Bonnets

sous la présidence d'honneur de Monsieur Jocelyn Proteau, Président et Chef de la direction de la Fédération des Caisses Populaires Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec.



Ce gala regroupe plus de 500 gens d'affaires.

Soyez des nôtres!

ADMISSION: 175 $ (taxes incluses)
RÉSERVATION: (514) 272-8012
Les Projets François-Michelle

RÉSULTATS FINANCIERS

CAE : une forte croissance des résultats et un carnet de commandes bien garni

CAE Industries (Tor., *CAE*, 8,25 $) a enregistré une bonne performance au cours de l'exercice terminé le 31 mars 1995. Le chiffre d'affaires a bondi de 11 %, à 657,6 M$. Pour le quatrième trimestre, les ventes sont passées de 154 M$, l'an dernier, à 173 M$, cette année.

Le bénéfice net tiré des activités poursuivies s'est chiffré à 47,3 M$ (0,44 $ par action), pour l'exercice, comparativement à 34,7 M$ (0,32 $ par action), il y a un an.

La société a dégagé un bénéfice net de 12,6 M$ (0,12 $ par action) au dernier trimestre, comparativement à 8,8 M$ (0,08 $ par action), il y a un an.

Le carnet de commandes a atteint la somme record de 740 M$ à la fin de l'exercice 1995, contre 536 M$ pour l'exercice précédent. Ce carnet de commandes en hausse reflète l'augmentation des commandes de systèmes de simulation commerciaux, surtout sur le marché asiatique, des systèmes visuels, des simulateurs militaires et des commandes portant sur la modernisation d'aéronefs et l'entretien de simulateurs provenant des forces armées canadiennes et allemandes.

L'augmentation du carnet de commandes reflète également la hausse considérable du niveau d'activité du Groupe des technologies industrielles.

Le Groupe aérospatiale et électronique de CAE a bien fait, augmentant ses profits de 8 % par rapport à l'an dernier. Par ailleurs, le contrat de modernisation de l'avionique de cinq avions *Hercules C130* des **Forces armées canadiennes** octroyé au cours de l'exercice a été prolongé au quatrième trimestre de 1995. Il s'applique maintenant à toute la flotte des *Hercules C130*. La valeur du contrat le plus important de **CAE Aviation** a plus que doublé : elle a atteint 126 M$.

« L'exercice 1995 s'est avéré une période de progrès et de changements importants pour CAE, a indiqué **John Caldwell**, président et directeur général de CAE. Nous avons continué de renforcer notre position de chef de file dans les marchés en expansion et nous avons accru notre part de marché dans la plupart des cas.

« La plupart des marchés que nous servons ont pris de l'expansion au cours de l'exercice, surtout les marchés de la défense à l'extérieur des États-Unis, les produits forestiers et le transport ferroviaire. »

M. Caldwell a souligné que le carnet de commandes laisse entrevoir de meilleures perspectives pour l'exercice 1996.

CAE a maintenu l'accent sur la recherche et le développement en y investissant environ 100 M$, soit 15 % des produits, au cours de l'exercice 1995.

La société est demeurée l'un des principaux exportateurs du Canada puisqu'elle tire plus de 80 % de son chiffre d'affaires à l'étranger. Le chiffre d'affaires de CAE tiré des exportations vers l'Asie a augmenté, à lui seul, de plus de 45 % au cours du dernier exercice : il a dépassé 170 M$.

CAE, dont le siège social est situé à Toronto, est un chef de file mondial dans la conception et la production de simulateurs de vols commerciaux et de systèmes visuels de simulation. Elle emploie 5 500 personnes. (RCS)

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 136 Améliorations : 85 Détériorations : 45

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
ACC (TelEntreprises)	(1 654)	346	(0,23)	0,05	39 708	32 335	3 m.	31-Mar-95
Agnico-Eagle (Mines)	5 410	4 395 [2]	0,15	0,12	21 412	17 768	3 m.	31-Mar-95
Ainsworth Lumber	3 500	8 200	0,24	0,56	62 400	49 000	3 m.	31-Mar-95
Algoma Central Corp.	(67)	(1 462)	(0 02)	(0,38)	11 248	5 987	3 m.	31-Mar-95
Alta Genetics	1 023	603	0,18	0,12	8 030	5 062	3 m.	31-Mar-95
Amoco Canada	20 000	21 000	n.d.	n.d.	1 244 000	1 027 000	3 m.	31-Mar-95
Atcor Resources	2 000	800	0,05	0,02	62 900	39 900	3 m.	31-Mar-95
B.C. Sugar Refinery	(2 707)	885	(0,11)	0,03	192 381	186 256	3 m.	31-Mar-95
	2 583	5 966	0,10	0,24	411 381	369 778	6 m.	31-Mar-95
Beamscope Canada	1 100	1 100	0,16	0,16	51 800	34 800	3 m.	31-Mar-95
Brascan	55 000	15 000	0,53	0,14	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
CAE	12 587	8 784	0,12	0,08	173 000	153 952	3 m.	31-Mar-95
	47 327	34 741	0,44	0,32	657 592	591 147	12 m.	31-Mar-95
Camdev Corp.	(6 726)	(1 524)	(1,06)	(0,24)	86 887	81 999	12 m.	31-Jan-95
Canada Malting	5 687	3 814	0,29	0,20	98 632	76 966	3 m.	31-Mar-95
Canadian Airlines (PWA)	(108 600)	(67 400)	(0,13)	(0,09)	709 700	673 800	3 m.	31-Mar-95
Canadian Oxy	30 300	10 100	0,45	0,15	278 000	222 900	3 m.	31-Mar-95
Canadian Pioneer Energy	(51 729) [3]	3 305	(4,55)	0,40	18 881	10 512	12 m.	31-Déc-94
Canadian Tire	22 851	21 887	0,26	0,25	837 391	770 658	3 m.	1-Avr-95
Canadien National	124 000 [2]	2 000	n.d.	n.d.	1 135 000	1 082 000	3 m.	31-Mar-95
Canadien Pacifique	27 400	22 100	0,08	0,07	1 722 000	1 566 000	3 m.	31-Mar-95
Canlan Investment	1 245	433	0,12	0,09	14 100	5 800	3 m.	31-Mar-95
Cartons St-Laurent	24 199	s.o.	1,05	s.o.	118 532	s.o.	3 m.	31-Mar-95
Cascades Paperboard	9 062	1 712 [2]	0,17	0,01	253 157	161 111	3 m.	31-Mar-95
Chai-Na-Ta	960	1 802	0,05	0,12	4 863	4 786	3 m.	28-Fév-95
Chieftain International	(1 804)	(1 428)	(0,17)	(0,12)	9 174	13 264	3 m.	31-Mar-95
Ciment Saint-Laurent	(12 968)	(13 552)	(0,30)	(0,31)	73 892	54 481	3 m.	31-Mar-95
Cineplex Odeon Corp.[1]	(15 109)	(388)	(0,13)	0,00	109 964	130 767	3 m.	31-Mar-95
Colortech Corp.	12	9	0,00	0,00	9 751	6 533	3 m.	31-Mar-95
Cominco Resources Internat.	(1 663)	(797)	(0,02)	(0,01)	1 968	2 133	3 m.	31-Mar-95
Consolidated Nevada Gold.[1]	(1 315)	(1 058)	(0,03)	(0,03)	1 272	3 930	3 m.	31-Mar-95
[1]	(1 843)	(2 688)	(0,04)	(0,07)	7 771	11 384	9 m.	31-Mar-95
Consoltex (Groupe)	10 162 [2]	449	0,75	0,03	121 422	79 182	3 m.	31-Mar-95
Consumers Gas	116 395	136 495	1,71	2,01	478 216	497 227	6 m.	31-Mar-95
Corporate Foods	3 487	2 752	0,17	0,13	95 403	91 481	3 m.	25-Mar-95
Customs Cryogenic	144	171	0,02	s.o.	5 200	4 600	12 m.	31-Déc-94
Cycomm Intl	(871)	(2 218)	n.d.	n.d.	620	428	3 m.	28-Fév-95
	(3 451)	(5 563)	(0,22)	(0,46)	1 457	1 071	9 m.	28-Fév-95
Draxis Health	14 [2]	517 [2]	0,00	0,03	3 583	3 102	3 m.	31-Mar-95
Durkin Hayes Publishing	73	35	0,00	0,00	1 127	1 030	3 m.	31-Mar-95
Elan Energy	4 583	378	0,10	0,01	42 800	29 900	3 m.	31-Mar-95
Eldorado[1]	1 059	(595)	0,08	(0,08)	7 626	0	12 m.	31-Déc-94
Emco	(3 948)	(4 058)	(0,17)	(0,18)	241 919	197 495	3 m.	31-Mar-95
Enserv Corp.	3 401	3 256	0,29	0,28	44 605	39 969	3 m.	31-Mar-95
Epic Data	(846)	31	(0,23)	0,01	4 562	5 881	3 m.	31-Mar-95
	(1 907)	66	(0,53)	0,02	8 372	11 210	6 m.	31-Mar-95
Euro-Nevada Mining	11 719	9 103	0,60	0,50	21 507	21 742	12 m.	31-Mar-95
Fairfax Financial Corp.	13 387	5 927	1,50	0,75	266 010	145 085	3 m.	31-Mar-95
Fiducie Desjardins	2 461	1 480	n.d.	n.d.	39 217	40 185	3 m.	31-Mar-95
First Marathon	6 600	10 800	0,27	0,44	39 500	54 800	3 m.	31-Mar-95
Fortis	12 705	11 440	0,94	1,00	131 033	110 130	3 m.	31-Mar-95
Four Seasons Hotels	2 596	1 301	0,09	0,05	30 980	25 669	3 m.	31-Mar-95
Franco-Nevada Mining	50 238	31 893	3,10	2,05	77 244	48 483	12 m.	31-Mar-95
Fulcrum Technologies	383	267	0,06	0,04	6 306	4 538	3 m.	31-Mar-95
Gesco Industries	(25)	(278) [2]	(0,01)	(0,09)	23 376	24 495	3 m.	31-Mar-95
	(61)	(343) [2]	(0,02)	(0,11)	49 154	51 298	6 m.	31-Mar-95
Goran Capital	1 756	1 454	0,34	0,29	41 236	37 661	3 m.	31-Mar-95
Gulf Canada Resources	(51 000) [3]	(20 000) [3]	(0,30)	(0,16)	167 000	172 000	3 m.	31-Mar-95
Haley Industries	63	(448)	n.d.	n.d.	8 606	6 516	3 m.	31-Mar-95
Hammond Manufacturing	466	(181)	0,04	(0,02)	37 874	31 863	3 m.	31-Mar-95
Hees International	39 665	33 750	0,37	0,36	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
Helix (Circuits)	(1 280)	3 795	(0,04)	n.d.	4 533	6 800	3 m.	31-Déc-94
	(4 734)	6 276	(0,13)	0,42	24 561	29 339	12 m.	31-Déc-94
Hudson Bay Diecasting	(10 950) [3]	n.d.	(1,81)	n.d.	33 200	n.d.	12 m.	31-Déc-94
	(1 100)	297	(0,19)	0,05	13 300	7 700	3 m.	31-Mar-95
Hyal Pharmaceutical	(2 276)	2 905 [2]	(0,13)	0,16	349	320	3 m.	31-Mar-95
Hypocrat (Ordinateurs)	15	58	0,00	0,00	3 456	3 329	3 m.	28-Fév-95
Imax	389	(5 908)	0,02	(0,41)	22 683	21 242	3 m.	31-Mar-95
Independent Energy	129	73	0,03	0,02	6 600	2 500	12 m.	31-Déc-94
Int. Colin Energy	1 486	2 003	0,12	0,16	17 129	15 617	3 m.	31-Mar-95
IPL Energy	25 700	20 300	0,53	0,51	108 900	102 000	3 m.	31-Mar-95
Ivaco	15 278	4 134	0,40	0,02	407 437	308 657	3 m.	31-Mar-95
John Forsyth	(1 581)	144	(0,15)	0,01	20 145	28 089	3 m.	31-Mar-95
K2 Energy Corp.	(41)	145	n.d.	0,00	n.d.	n.d.	6 m.	28-Fév-95
Keltic	109	95	0,13	0,11	3 487	2 199	3 m.	31-Mar-95
Knowledge House Publishing	3	(241)	n.d.	n.d.	160	163	3 m.	28-Fév-95
	(86)	(963)	(0,02)	(0,27)	385	417	12 m.	28-Fév-95

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 136 Améliorations : 85 Détériorations : 45

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Lassonde (Industries)	1 400	1 200	0,21	0,18	36 300	30 000	3 m.	1-Avr-95
Lenox Polymers[1]	(185)	271	(0,06)	0,06	0	45	6 m.	28-Fév-95
Leon's Furniture	1 746	1 135	0,09	0,06	58 203	47 945	3 m.	31-Mar-95
Lionheart Energy	124	(7)	0,02	n.d.	1 025	70	12 m.	31-Déc-94
M-Corp	257	348	0,08	0,11	3 392	3 515	3 m.	19-Mar-95
Macdonald Dettwiler	3 960	3 250	0,36	0,29	110 000	101 400	12 m.	31-Déc-94
Malette Inc.	10 081	3 991	0,47	0,24	68 581	49 951	3 m.	31-Mar-95
	17 637	4 344	0,90	0,27	128 266	92 576	6 m.	31-Mar-95
Malette Québec	2 814	(1 756)	0,20	(0,13)	27 231	12 471	3 m.	31-Mar-95
	3 243	(3 522)	0,23	(0,27)	46 410	26 903	6 m.	31-Mar-95
Marathon (société immo.)	3 475 [3]	(905) [3]	n.d.	n.d.	96 346	108 332	3 m.	31-Mar-95
Maritime Electric	2 396	2 251	0,58	0,54	20 644	20 998	3 m.	31-Mar-95
Maritime Life	2 900	3 000	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
Mark Resources	725	1 680	0,02	0,05	33 689	27 473	3 m.	31-Mar-95
McGraw-Hill Ryerson	(735)	(1 010)	(0,35)	(0,51)	5 771	5 057	3 m.	31-Mar-95
Memotec Communications	872	1 782	0,10	0,20	17 230	15 425	3 m.	1-Avr-95
Metall Mining	15 100	5 700	0,19	0,07	299 000	215 000	3 m.	31-Mar-95
Monarch Development	3 425	2 177	0,09	0,06	41 068	34 415	3 m.	31-Mar-95
Morden & Helwig	420	472	0,09	0,10	38 625	39 695	3 m.	31-Mar-95
Morgan Hydrocarbons	1 388	642	0,03	0,02	21 436	17 844	3 m.	31-Mar-95
Mullen Trucking	4 555	3 004	0,41	0,29	47 341	28 470	3 m.	31-Mar-95
Mytec Technologies	142	37	0,01	0,00	1 951	1 661	3 m.	31-Mar-95
Newcourt Credit Group	5 295	4 034	0,28	0,29	18 313	12 953	3 m.	31-Mar-95
Northgate Exploration	778	297	0,03	0,01	2 273	732	3 m.	31-Mar-95
Nova Corp.	253 000	166 000 [2]	0,52	0,36	1 214 000	845 000	3 m.	31-Mar-95
Nova Scotia Power	22 000	26 900	0,45	0,52	201 700	207 800	3 m.	31-Mar-95
Omega Hydrocarbons	300	900	0,02	0,07	22 100	n.d.	12 m.	31-Déc-94
Pe Ben Oilfield	828	488	0,27	0,16	11 384	7 049	3 m.	31-Mar-95
Petro-Canada	(8 000) [3]	72 000 [2]	(0,03)	0,29	1 169 000	1 111 000	3 m.	31-Mar-95
Philip Environmental	4 520	3 628	0,11	0,09	173 454	115 565	3 m.	31-Mar-95
Phillips (Câbles)	(689)	1 108 [2]	(0,09)	0,14	74 962	71 079	3 m.	31-Mar-95
Pinnacle Resources	2 290	3 080	0,12	0,19	24 381	17 778	3 m.	31-Mar-95
Poco Petroleums	4 312	1 278	0,05	0,01	75 245	63 413	3 m.	31-Mar-95
Québec-Téléphone	6 200	6 100	0,36	0,35	62 800	59 400	3 m.	31-Mar-95
Ranchmen's Resources	1 800	1 800	0,08	0,08	16 200	14 100	3 m.	31-Mar-95
Republic Waste Industries[1]	2 392	1 721	0,09	0,06	13 761	10 842	3 m.	31-Mar-95
Richmont (Mines)	1 015	952	0,07	0,08	5 792	4 629	3 m.	31-Mar-95
Rigel Energy	3 200	5 600	0,09	0,16	25 800	27 600	3 m.	31-Mar-95
Roctest	875	433	0,22	0,11	10 852	9 943	12 m.	31-Déc-94
Roxubury Capital	n.d.	n.d.	(0,19)	(0,11)	208	24	9 m.	28-Fév-95
Royal LePage	(12 372)	(351)	(0,40)	(0,01)	61 416	80 132	3 m.	31-Mar-95
Royal Plastics	8 367	4 202	0,11	0,08	116 795	85 479	3 m.	31-Mar-95
	15 174	9 010	0,23	0,17	227 009	173 417	6 m.	31-Mar-95
Shaw Industries	4 108	5 902	0,20	0,28	88 112	62 257	3 m.	31-Mar-95
Shell Canada	221 000 [2]	86 000	1,97	0,77	1 278 000	1 098 000	3 m.	31-Mar-95
Signal Energy	(41) [3]	n.d.	n.d.	n.d.	638	462	3 m.	31-Mar-95
Silcorp	(1 315)	(1 990)	(0,32)	(0,54)	111 254	117 595	3 m.	19-Mar-95
Simard-Beaudry	(571)	(627)	(0,08)	(0,09)	16 698	13 108	3 m.	31-Mar-95
Slater Industries	9 800	2 800	0,80	0,26	161 100	117 600	3 m.	31-Mar-95
Sodisco Howden	(2 328)	(34 243) [3]	(0,02)	(1,30)	87 951	82 609	3 m.	31-Mar-95
Sonora Gold	(409)	(705)	(0,02)	(0,03)	508	11 701	3 m.	31-Déc-94
	5 336	(4 578)	0,26	(0,23)	31 507	38 992	12 m.	31-Déc-94
Spectrum Signal Processing	(425)	(217)	(0,05)	(0,02)	4 681	3 545	3 m.	31-Mar-95
Startech Energy	167	(346)	0,02	(0,08)	3 520	1 195	3 m.	31-Mar-95
Stella Jones	122	s.o.	0,01	s.o.	12 918	s.o.	3 m.	31-Mar-95
	1 283	s.o.	0,12	s.o.	40 300	s.o.	9 m.	31-Mar-95
Talisman Energy	19 166	8 200	n.d.	n.d.	232 177	108 941	3 m.	31-Mar-95
Téléglobe	16 700	14 400	0,23	0,22	379 800	351 500	3 m.	31-Mar-95
Timminco	682	34	0,06	0,00	15 686	11 389	3 m.	31-Mar-95
Torrington Resources	2 300	s.o.	0,14	s.o.	6 500	s.o.	12 m.	31-Déc-94
Trilon Financial Corp.	17 000	12 000	0,06	0,05	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
TVX Gold[1]	5 590 [2]	3 315	0,03	0,02	38 046	35 874	3 m.	31-Mar-95
United Canadian Shares	807	176	0,61	0,13	26 498	19 950	3 m.	31-Mar-95
United Tire	578	1 864 [2]	0,17	0,55	8 470	10 197	3 m.	31-Mar-95
United Tri-Star	1 204	1 394	0,09	0,12	4 940	4 604	12 m.	30-Déc-94
West Fraser Timber	23 300	18 600	0,90	0,74	343 800	270 000	3 m.	31-Mar-95
Westar Group	16 400	(600)	0,02	0,00	28 400	18 600	3 m.	31-Mar-95
Westcoast Energy	114 000	125 000	1,25	1,43	1 262 000	1 289 000	3 m.	31-Mar-95
Westward Energy	324	118	0,06	0,04	1 752	689	3 m.	31-Mar-95
Wheaton River	(3 200)	1 800	(0,17)	0,17	16 800	11 800	12 m.	31-Déc-94
XL Foods	251	(308)	0,02	(0,05)	81 967	78 929	3 m.	31-Mar-95
	1 401	(992)	0,12	(0,16)	166 563	153 095	6 m.	31-Mar-95
Zenon Environmental	131	104	0,02	0,01	15 098	10 209	3 m.	31-Mar-95

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont ceux sur la base des activités poursuivies.
[1] : en dollars US [2] : inclut un gain non récurrent [3] : inclut une charge non récurrente **n.d.** : non disponible **s.o.** : sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

RÉSULTATS FINANCIERS

Lassonde poursuit sa croissance

Les **Industries Lassonde** (Mtl, *LAS.A*, 11,25 $) ont amélioré leur sort au premier trimestre de 1995. Le chiffre d'affaires a progressé de 21 % par rapport à l'an dernier, passant de 30 M$ à 36,3 M$.

Cette hausse s'explique par l'accroissement des ventes de jus et de boissons de fruits, ainsi que par l'augmentation des prix annoncée par toute l'industrie. La progression des prix reflète l'augmentation générale des coûts des matières premières.

La société de Rougemont a dégagé un bénéfice net de 1,4 M$ (0,21 $ par action), au cours de la période de trois mois, comparativement à 1,2 M$ (0,18 $ par action), il y a un an.

Au cours du trimestre, la société a continué de mettre l'accent sur son programme d'amélioration continue, témoignant de sa volonté de ne ménager aucun effort pour mieux contrôler ses frais d'exploitation.

Au cours de la période de trois mois, Lassonde a signé une entente exclusive de fabrication et de commercialisation sous licence avec **Lyons Tetley Canada**, pour produire, en contenants de plastique de deux litres, le thé glacé prêt-à-boire de marque *Tetley*.

Plusieurs événements promotionnels sont prévus au printemps et à l'été. Ces projets porteront fruit au cours du trimestre à venir et permettront à la société de consolider sa position concurrentielle, a déclaré la direction de Lassonde.

Lassonde transforme, conditionne et commercialise des produits alimentaires, tels que les jus purs et les boissons de fruits et d'agrumes de marques *Rougemont*, *Oasis*, *Fruité*, *Graves* et *Orange Maison*. (RCS)

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Cambior	11 mai, 11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Cascades	11 mai, 15 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Corporation financière Power	11 mai, 11 h 00	Hôtel Intercontinental, Montréal
Uni-Sélect	11 mai, 11 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Corporation Power du Canada	12 mai, 11 h 00	Hôtel Intercontinental, Montréal
Domco	15 mai, 11 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Autostock	16 mai, 10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
*CS Limitée (Ressources)	16 mai, 16 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Ciment St-Laurent	16 mai, 10 h 30	Ritz Carlton, Montréal
Mitchell	16 mai, 14 h 00	Club Mont-Royal, Montréal
Cambiex	17 mai, 11 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Celanese	17 mai, 11 h 00	Château Champlain, Montréal
Tolgeco	17 mai, 11 h 30	Hôtel des Gouverneurs, Longueuil
IFL Inv. Foundation	18 mai, 11 h 00	1, Place Ville-Marie, Montréal
Novicourt	18 mai, 14 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
QUNO	18 mai, 10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
*Sico	18 mai, 10 h 00	Château Champlain, Montréal
Stone-Consolidated	23 mai, 10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
*Memotec Communications	24 mai, 10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
*Western Québec	29 mai, 10 h 30	Hilton de l'Aéroport, Dorval
Ressources Audrey	6 juin, 11 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
San Francisco	8 juin, 17 h 00	Ailes de la Mode, Brossard
Bombardier	21 juin, 11 h 00	Centre Sheraton, Montréal

* : Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein (514) 392-1586.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Algoma Central** : div. trim. de 0,20 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 19 mai.
- **Benetton Group** : div. trim. de 0,3136 $ US payable le 12 juin aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- **Brascan** : div. trim. de 0,26 $ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 1er août.
- **Canada Malting** : div. trim. de 0,10 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **Canadian Occidental** : div. trim. de 0,10 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 5 juin.
- **Canadian Tire** : div. trim. de 0,10 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- **Canadian Utilities** : div. trim. de 0,356 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 11 mai.
- **Champion** : hausse div. trim. de 0,04 $ à 0,05 $ payable le 4 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **CHUM** : div. trim. de 0,02 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Corporate Foods** : div. trim. de 0,06 $ payable le 3 juillet aux actionnaires inscrits le 16 juin.
- **Doman** : div. trim. de 0,05 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Extendicare** : div. trim. de 0,163 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **General Motors** : div. trim. de 0,30 $ US payable le 10 juin aux actionnaires inscrits le 11 mai.
- **Hees International** : div. trim. de 0,245 $ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 21 mai.
- **Imasco** : div. trim. de 0,48 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **IPL Energy** : div. trim de 0,50 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 29 mai.
- **Lafarge** : div. trim. de 0,10 $ US payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Malette Inc.** : div. trim. de 0,20 $ payable le 2 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Mobil** : div. trim. de 0,925 $ US payable le 12 juin aux actionnaires inscrits le 12 mai.
- **Monarch Development** : div. trim. de 0,02 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 1er juin.
- **Morden and Helwig** : div. trim. de 0,025 $ payable le 28 juillet aux actionnaires inscrits le 7 juillet.
- **Newcourt Credit** : div. trim. de 0,05 $ et div. spécial de 0,05 $ payables le 31 mai aux actionnaires inscrits le 16 mai.
- **Pengrowth Income Fund** : div. trim. de 0,08 $ et div. spécial de 0,07 $ payables le 15 mai aux actionnaires inscrits le 8 mai.
- **Petro-Canada** : div. trim. de 0,05 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 2 juin.
- **Roctest** : div. trim. de 0,0175 $ payable le 19 mai aux actionnaires inscrits le 12 mai.
- **Shaw Industries** : div. semestriel de 0,075 $ l'action A et 0,0682 $ l'action B payables le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **Shell Canada** : div. semestriel de 0,65 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Slater Industries** : div. trim. de 0,05 $ payable le 1er août aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Teck** : div. trim. de 0,10 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **Téléglobe** : div. trim. de 0,10 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **Terra** : div. trim. de 0,02 $ US payable le 12 juin aux actionnaires inscrits le 26 mai.
- **Trilon Financial** : div. trim. de 0,075 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 12 juin.
- **Urbco** : div. spécial de 0,03 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Utility Corp.** : div. mensuel de 0,125 $ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- **Viceroy Homes** : div. trim. de 0,025 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 19 mai.
- **Westcoast** : div. trim. de 0,23 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 8 juin.
- **Wharf Resources** : div. trim. de 0,05 $ US payable le 18 mai aux actionnaires inscrits le 15 mai.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard (514) 392-1586.

FÉLICITATIONS À TOUS NOS GAGNANTS DU CONCOURS

«Brassez de bonnes affaires»

avec COMPAQ, SUPERMICRO
et le journal LES AFFAIRES

COMPAQ — SUPER MICRO, CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE — LES AFFAIRES

Les 10 grands prix d'une valeur de plus de 4 500 $ de notre concours ont été gagnés par :

1. Gérard Fleury (Saint-Joseph de Beauce)
2. La Boutique RTC Inc. (Québec)
3. Les Industries Roy Ltée (Montmagny)
4. Jean-Pierre Poirier (Plessisville)
5. Yves Simard (Montréal)
6. Banque Laurentienne (Granby)
7. Michel Chapdelaine (Beloeil)
8. Denis Allard (Tracy)
9. Gilles Pépin (Boucherville)
10. Robert Binette (Châteauguay)

Chacun de nos gagnants recevra :

1. Le tout nouveau COMPAQ Contura Aero 4/33C, un puissant bloc-notes 486 si léger et si compact que vous pouvez le transporter où que vous alliez. Il offre toute la mobilité souhaitée, sans sacrifier la fonctionnalité.
Une valeur de 3 399 $

2. Un logiciel Microsoft Office professionnel offert par SUPERMICRO, Centre de micro-informatique. Ce logiciel réunit les applications pour Windows les plus utilisées, conçues pour fonctionner ensemble de manière cohérente et conviviale. Les textes, les données et les graphiques peuvent être combinés à votre convenance.
Une valeur de 1 200 $

3. Le tout offert dans une pratique mallette LES AFFAIRES.

Stéphane Lanoue, vice-président - réseau Le Groupe Supermicro inc.
Yvon Tremblay, directeur des ventes et marketing Publications TRANSCONTINENTAL inc.

Jean-Paul Gagné, rédacteur en chef du journal LES AFFAIRES
Daniel Mercier, directeur général COMPAQ CANADA INC.

FINANCE

Marleau Lemire paie une amende de 150 000 $

Marleau Lemire (Mtl, *MRM*, 2,20 $) a convenu de verser une amende de 150 000 $ pour infractions à divers articles des statuts, règlements et principes directeurs de l'**Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières** (ACCOVAM).

Le courtier doit également payer les frais d'enquête de 15 000 $. Les infractions ont été commises en 1993 et en 1994. « L'amende est élevée car les infractions concernent des règlements fondamentaux de notre industrie. La ségrégation des titres, entre autres, peut entacher l'intégrité du fonds de protection des courtiers. De plus, la firme a été lente à apporter les correctifs demandés », a déclaré **Guy Jolicoeur**, président du conseil de l'ACCOVAM. À sa connaissance, aucun client n'avait perdu de l'argent en raison de ces infractions. « La firme est coupable de négligence. »

Entre mai et décembre 1994, Marleau Lemire aurait utilisé des titres de ses clients entièrement libérés ou représentant une couverture excédentaire pour ses propres transactions.

Ces titres doivent être normalement ségrégés et détenus en fiducie.

Une inspection a révélé que Marleau Lemire n'avait aucune politique ou méthode pour la supervision des comptes de clients au détail, des comptes discrétionnaires et des comptes d'options.

Le courtier a omis d'effectuer des revues adéquates de la supervision des comptes de clients au détail, de faire preuve de diligence pour connaître les faits essentiels relatifs à tous ses clients ainsi qu'à tous les ordres ou comptes acceptés.

Marleau Lemire a omis de veiller à ce que l'acceptation d'un ordre pour un compte soit dans les limites d'une saine pratique des affaires et à ce que les recommandations faites conviennent au client et correspondent à ses objectifs de placement.

Entre mai et novembre 1994, un certain nombre de clients sont restés avec une couverture insuffisante.

La **Bourse de Montréal** a effectué des enquêtes à la suite de trois plaintes de clients. Ces enquêtes ont relevé certaines faiblesses dans la surveillance des comptes de clients au détail. Compte tenu de la sanction imposée par l'ACCOVAM, la Bourse a décidé de ne pas prendre de mesures disciplinaires analogues. Marleau Lemire a pris les mesures correctives pour éviter que de telles infractions ne se reproduisent.

Par ailleurs, l'ex-directrice de la recherche de Marleau Lemire, **Marie-Josée Privyk**, et sa collègue **Ève Dalphond** viennent de joindre les rangs de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Elles continueront de suivre les destinées des sociétés à faible capitalisation au Canada. **Anthony Zicha** se spécialise toujours dans les titres québécois.

L'équipe compte étudier une soixantaine d'entreprises au cours des prochaines semaines. Les analystes se diviseront ensuite les candidates les plus pertinentes.

David Wright et **Rob McConnachie**, deux analystes de Marleau, ont succédé à Mme Privyk. (DB)

FONDS DE PLACEMENT
Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	17,53 $	par action A	04-05-95
Central Fund	7,07 $	par action A	04-05-95
Fonds COTE 100 Amérique	12,88 $	par part	05-05-95
Fonds COTE 100 Amérique REER	15,37 $	par part	05-05-95
Fonds COTE 100 EXP	10,99 $	par part	05-05-95
Fonds Vision Europe	12,92 $	par part	05-05-95
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	8,08 $	par part	02-05-95
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,00 $	par part	03-05-95
United Corp.	43,79 $	par part	04-05-95

Tableau : LES AFFAIRES

LES DEVISES - Le 5 mai 1995, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,661 9
Afrique française	Franc CFA	355,610 0
Allemagne	Mark	1,003 3
Antilles anglaises	Dollar	1,978 7
Argentine	Peso	0,734 3
Australie	Dollar	0,990 6
Autriche	Schilling	7,040 0
Bahamas	Dollar	0,734 3
Barbade	Dollar	1,476 9
Belgique	Franc	20,670 0
Bermudes	Dollar	0,734 3
Brésil	Real	0,660 5
Chili	Peso	286,930 0
Colombie	Peso	643,500 0
Cuba	Peso	0,734 3
Danemark	Couronne	3,932 1
Égypte	Livre	2,492 9
Espagne	Peseta	89,010 0
États-Unis	Dollar	0,734 3
Finlande	Mark	3,083 6
France	Franc	3,556 1
Grèce	Drachme	162,990 0
Haïti	Gourde	13,952 0
Hong Kong	Dollar	5,674 8
Inde	Roupie	23,014 2
Iran	Rial	1 283,220 0
Israël	Shequel	2,172 1

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN
Italie	Lire	1 182,580 0
Jamaïque	Dollar	23,431 1
Japon	Yen	61,000 0
Liban	Livre	1 186,000 0
Maroc	Dirham	5,988 8
Mexique	Nuevo peso	4,270 0
Nicaragua	Gold Cordoba	5,420 0
Norvège	Couronne	4,513 8
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,086 1
Pakistan	Roupie	22,720 0
Pays-Bas	Florin	1,122 8
Pérou	Newsol	1,655 9
Philippines	Peso	19,110 0
Porto-Rico	Dollar	0,734 3
Portugal	Escudo	105,910 0
Rép. Dominicaine	Peso	10,020 0
Roumanie	Leus	1 381,985 2
Royaume-Uni	Sterling	0,457 6
Russie	Rouble	3 563,379 7
Singapour	Dollar	1,020 6
Sri Lanka	Roupie	36,220 0
Suède	Couronne	5,243 1
Suisse	Franc	0,826 0
Tchécoslovaquie	Couronne	18,830 7
Tunisie	Dinar	0,676 5
Turquie	Lire	31 494,140 0
Venezuela	Bolivar	124,310 0

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.% 95-04-30	COTES MENSUELLES 95-04-30	94-03-31	94-04-30
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)				
• Équilibré	5,42	10,62	10,59	10,45
	REND.%	**COTES HEBDOMADAIRES**		
	95-04-30	**95-04-28**	**95-04-21**	**94-04-29**
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
• Fonds A.P.M. Équilibré	0,37	10,73	10,73	10,65
BARREAU DU QUÉBEC				
• Équilibré	7,07	10,56	10,52	10,48
• Obligations	7,20	9,99	9,97	9,99
FÉD. DES POLICIERS DU QUÉBEC				
• Fonds C.S.F.P.Q. Équilibré	6,27	10,30	10,27	10,13
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Férique				
• Marché monétaire	6,1	34,22	34,36	34,16
• Obligations	7,5	35,21	35,30	35,56
• Actions	5,4	34,12	34,02	34,15
• Équilibré	6,4	38,11	38,16	38,34
• International	- 4,0	9,22	9,41	10,22
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
• Fonds CORMEL Équilibré	7,06	11,55	11,49	11,33
• Fonds CORMEL Actions	9,78	10,96	10,80	10,00
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC				
• Fonds Omnibus (REÉR)	7,66	46,84	46,59	43,51
• Fonds de placement	7,76	15,15	15,10	14,92
• Marché monétaire	6,08	10,01	10,01	10,10
• Obligations	4,45	10,13	10,17	10,35
• Actions canadiennes	-----	10,47	10,39	------
• Actions internationales	-----	8,66	8,84	------
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Fonds de retraite:				
• Équilibré (1)	5,7	11,48	11,50	11,19
• Actions canadiennes	- 0,2	13,61	13,52	13,85
• Obligations (1)	7,7	11,01	11,07	10,62
• Court terme (1)	6,2	9,79	9,84	9,65
• International-actions (2)	1,2	13,75	13,77	13,90
• Croissance et revenus	----	10,16	10,14	------
UNION DES ARTISTES				
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	- 4,97	33,14	32,93	31,57

(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

AVRIL 1995

ADRIQ
Pierre Bourdages, Président.

AIR ALLIANCE
Paul Létourneau, Président du conseil d'administration; **Nicole Côté, Laurent Levasseur, Julien De Schutter,** Administrateurs.

ALIMENTS M&M
Paul R. Lachance, Développement des franchises.

BMR
Yves Gagnon, Président; **Vianney Lalonde,** Directeur; **Jean-Claude Brunet,** secrétaire; **Jean-Eudes Cormier,** Directeur; **Micheline Monette,** Vice-présidente.

CANADIEN NATIONAL
J. V. Raymond Cyr, Élu au conseil d'administration; **Wes Kelley,** Vice-président - Affaires publiques et publicité; **Cedric E. Ritchie,** Élu au conseil d'administration.

CIRCO CRAFT
L'honorable William C. Winegard, Administrateur.

CODEL
Roger J. Béland, Directeur du développement.

CONSEIL CANADIEN DES INGÉNIEURS
Daniel Verreault, Président.

CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DU QUÉBEC
Jean-Pierre Voyer, Président du conseil d'administration.

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
Nancy Paquet, Normand Daigneault, Julie-Suzanne Doyon, Sylvie Godbout, Se sont joint au cabinet.

DUCHESNE & FILS
Françoise Duchesne, Présidente et chef de l'exploitation.

FONDATION DE L'INSTITUT DE RÉADAPTATION DE MONTRÉAL
Bernard Lamarre, Président de la campagne de souscription.

GROUPE CFC
Danielle Dagenais, Directrice; **Jean-Pierre Laroche,** Directeur; **Denis Tremblay,** Directeur.

GROUPE CONSEIL TREDEC
Gérard Giraud, Vice-président développement des affaires.

GROUPEMENT DES ASSUREURS AUTOMOBILES
Yvon Lamontagne, Président du conseil d'administration.

GROUPE LA NORD-AMÉRICAINE
Paul Gauthier, Vice-président directeur et chef des placements.

GUÉRETTE AVOCATS
Pierre Lamarche, Associé senior.

IVANHOE
René Tremblay, Président et chef de l'exploitation.

KPMG
Luc Mainville, Directeur principal.

LA MARITIME
William A. Black, Président et chef de la direction.

LA MÉTROPOLITAINE
Thomas G. Hogan, Vice-président et chef des opérations financières.

PRATT & WHITNEY CANADA
Wendy Conn, Trésorière.

PROMO MARKETING
Michel Lagacé, Directeur de comptes; **Hans LaRoche,** Directeur de comptes; **Renée A. Séguin,** Directrice de comptes, **Francine St-Arnaud,** Directrice des opérations.

REPROTECH
Marcel Boivin, Vice-président, opérations; **Gavan Gallant,** Vice-président, vente et développement des affaires.

ROCHE
Michel Labbé, Président-directeur général.

SOCIÉTÉ DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU QUÉBEC MÉTROPOLITAIN
Ghislain Théberge, Président du conseil.

SOCIÉTÉ IMMOBILIERE MÉTIVIER
Michel Gagnon, Ginette Lehoux, Dominique M. Tessier, Associés.

TÉLÉGLOBE
Pierre Laferrière, Président et chef de l'exploitation; **Yves Laliberté,** Vice-président, Développement d'affaires, Canada.

TRANSCONTINENTAL SPORTS
John McGouran, Directeur des ventes publicitaires.

XEROX CANADA LTÉE
Susan E. Cornell, Vice-présidente.

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

IMMOBILIER

LA SITQ S'APPRÊTE À ACQUÉRIR UN ÉDIFICE DE BUREAUX À TORONTO
La SITQ Immobilier, filiale de la Caisse de dépôt, paierait 50 M$ pour le 5001 Young Street **p. 73**

L'APCHQ DÉNONCERA LES CHANTIERS DE CONSTRUCTION AU NOIR
Les entrepreneurs en ont assez de voir les chantiers disparaître au profit d'entreprises fantômes **p. 74**

Gestion immobilière
Gestion Forest-Morency Inc.
ASSOCIATION
Daniel Bouffard, c.a.
Directeur commercial
(anc. v.p. adm. Magil Laurentienne)
422 Place Jacques-Cartier
Montréal (Québec) H2Y 3B3
Téléphone: (514) 871-1234
Télécopieur: (514) 871-4844

LES AFFAIRES

DOSSIER SPÉCIAL
IMMOBILIER COMMERCIAL

Le marché continue de battre de l'aile

Québec : on transforme des bureaux en logements

Le marché des immeubles de bureaux continue de battre de l'aile dans la région de Québec. Certains propriétaires changent même la vocation de leurs édifices de bureaux.

Dans sa dernière étude, la firme de courtage et d'évaluateurs immobiliers **Racine, Larochelle et associés** a constaté que sept immeubles de bureaux du secteur privé ne font plus partie du marché.

« Les propriétaires nous disent qu'ils ne cherchent plus à louer leurs immeubles à des locataires de bureaux. Ils veulent les convertir en logements ou en locaux industriels à occupant unique », a expliqué **Jean Larochelle**, analyste de la firme d'évaluateurs.

M. Larochelle a donné deux exemples. L'immeuble *Le Claridge* (220, Grande Allée Est), qui contenait des bureaux, a été acquis l'an dernier pour être converti en condominiums résidentiels. Aux dernières nouvelles, 110 unités étaient à vendre, dont les prix moyens varient entre 85 000 et 412 000 $.

M. Larochelle a également donné l'exemple du 1995, boulevard Charest Ouest, un édifice qu'a notamment quitté le ministère de l'**Énergie et des ressources** (aujourd'hui ministère des **Ressources naturelles**) pour l'*Atrium*, à Charlesbourg.

La société **Investissements Ridos**, propriétaire de l'immeuble de 101 000 pi², compte le convertir en immeuble commercial, de type entrepôt, par exemple.

Ex-immeuble du Soleil

En outre, selon nos informations, une des sociétés intéressées à acquérir l'ancien immeuble du journal *Le Soleil* le convertirait en lofts résidentiels ou en locaux commerciaux.

La plupart des immeubles qui sont retirés du marché sont de catégorie C, un segment qui a écopé de la chute des loyers.

En somme, le parc d'immeubles de bureaux privés a diminué de 377 310 pi² l'an dernier, sur un total de 18,9 M de pi².

RÉGION DE QUÉBEC : TAUX D'INOCCUPATION DES IMMEUBLES DE BUREAUX[1] (Immeubles en concurrence)

	1988	1990	1992	1994
Haute-ville	3,7	14,7	14,7	12,0
Basse-ville	17,9	10,3	19,7	23,6
Zone intermédiaire	2,5	13,5	36,6	22,4
Sainte-Foy	9,0	10,7	9,9	11,6
Nord-Ouest	12,6	18,2	13,5	21,1
Giffard/Charlesbourg	20,7	13,0	8,9	14,9
Ensemble du marché	9,2	13,5	16,6	16,8

[1] Il s'agit du taux d'inoccupation des mois d'octobre de chaque année de l'enquête de Desjarlais, **Prévost et associés.**

Tableau : LES AFFAIRES

Cette diminution a pour effet d'augmenter la proportion des locaux loués dans la région de Québec.

Selon l'étude de Larochelle, le taux d'inoccupation des bureaux est passé de 13,3 %, à la fin de 1993, à 12,2 %, à la fin de 1994. « Le marché s'améliore, dans les chiffres, mais l'amélioration est artificielle », a dit M. Larochelle.

Une autre firme d'évaluateurs agréés et d'analystes confirme que le marché des bureaux de Québec n'est pas encore remis de ses blessures.

En octobre 1994, selon **Desjarlais, Prévost et associés**, le taux d'inoccupation de l'ensemble du marché était de 16,8 %, en hausse d'un demi-point sur 1993. Les deux firmes n'ont pas exactement les mêmes résultats en raison des différences de méthodologie. Desjarlais s'apprête à sortir la version printanière de son enquête.

« Nous ne serons pas très loin des chiffres d'octobre, à quelques dixièmes près. Peut-être aurons-nous un taux d'inoccupation un peu plus élevé », a dit **Réjean Mainville**, un des analystes de la firme, au cours d'un entretien téléphonique.

La fin est proche

Néanmoins, en y regardant de plus près, on se rend compte que la débâcle du marché immobilier tire à sa fin. Selon les enquêtes de Desjarlais depuis 1988, le taux d'inoccupation a brusquement augmenté entre 1988 et 1990, de 4,3 points de pourcentage, se fixant à 13,5 % en octobre 1990, pour l'ensemble du marché.

La hausse des deux années qui ont suivi a été brusque, mais moins forte que la précédente. Le taux d'inoccupation a bondi à 16,6 %, en hausse de 3,1 points de pourcentage.

Enfin, entre 1992 et 1994, le taux d'inoccupation n'a augmenté que de 0,2 point, passant à 16,8 %. Autrement dit, la chute stagne !

Selon **Jacques Plante**, vice-président de la **SITQ immobilier** pour le Québec (sauf Montréal), le secteur privé a recommencé à montrer des signes de vie à la fin de 1994. On parle de déménagements, de réfection de bureaux, d'investissements, etc. « Les gens ont repris une certaine confiance », a souligné M. Plante.

Néanmoins, cette nouvelle bougeotte se traduit tant par l'augmentation que par la réduction des locaux de bureaux, a-t-il souligné. La SITQ, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, détient plusieurs immeubles de bureaux dans la région de Québec, tous de catégorie A.

Pour retenir ses locataires dans le marché actuel, la SITQ a structuré un programme, qui mise sur la qualité du service aux locataires, sur le traitement efficace des plaintes, sur le bon entretien des locaux et des immeubles, etc. Résultat : entre 80 et 90 % des locataires de la SITQ décident de renouveler dans le même immeuble, a affirmé M. Plante.

Après les primes incitatives à la location, il reste peu d'argent dans les poches des propriétaires. Pour un immeuble de catégorie A, les propriétaires peuvent s'attendre à obtenir un taux net réel d'environ 3 $ le pi², selon l'importance du locataire. Le loyer net réel est le loyer brut que paie le locataire soustrait des taxes, des frais d'exploitation, des allocations d'aménagement et d'autres primes incitatives. Avec de tels loyers, les immeubles n'offrent pas de rendements satisfaisants, a convenu M. Plante.

Dans la région de Québec, en général, les propriétaires demandent 10,25 $ net le pi² pour les bureaux de catégorie A, 7 $ net pour les B et 11,40 $ brut (incluant les taxes et frais d'exploitation) pour les C, a pour sa part indiqué M. Mainville. Typiquement, un local de catégorie A offert à 9 $ pour les cinq premières années d'un bail de 10 ans est jumelé à 2,5 ans de primes incitatives.

Michel Ouellette, vice-président des **Immeubles Cominar**, a un ton plus optimiste. « La demande est plus forte que l'an passé », a- t-il dit. En avril, la société a loué 15 % de ses locaux inoccupés. Mars a été tout aussi bon. La société louent aux mêmes taux qu'il y a sept ans, a indiqué M. Ouellette, qui se plaint du fort taux de taxation foncière de la Ville de Québec.

« Ça ne coûte pas cher de supporter une bâtisse occupée. D'accord, on ne fait pas beaucoup d'argent, mais ça reprendra dans quelques années », a-t-il dit.

Les affaires de Cominar se portent mieux que d'autres. Il faut dire qu'à Québec et à Sainte-Foy (près du centre-ville), dans la catégorie A, Cominar a peu de concurrence, a affirmé M. Ouellette.

Compressions gouvernementales

Par ailleurs, le secteur privé commence à ressentir les effets des compressions de l'effectif gouvernemental. Par exemple, a indiqué M. Larochelle, le gouvernement compte remplir les 100 000 pi² inoccupés du *Complexe G* avec des sociétés gouvernementales situées dans des immeubles du secteur privé. En outre, le gouvernement du Québec a réduit le nombre de pi² qu'il alloue à chaque employé.

FRANCIS VAILLES

ESPACES À BUREAUX À LOUER

Adresse	Espace locatif	Étage
530, rue St-Amable, Québec	2100 pi. ca.	R.-C.
575, rue St-Amable, Québec	1600 pi. ca.	R.-C.
625, rue St-Amable, Québec	7100 pi. ca.	1er étage
70, rue Dalhousie, Québec	3000 pi. ca.	3e étage

Immobilière MFQ inc.
Taux compétitifs
Tél. : (418) 644-4267

Québec
Le Samuel-Holland
UNE ADRESSE COMMERCIALE DE CHOIX
Vous désirez réussir en affaires? Le Samuel-Holland voilà l'endroit par excellence pour établir votre commerce ou bureau !
Nulle part ailleurs qu'au Samuel-Holland vous ne trouverez autant de services et d'avantages à un prix de location aussi compétitif.
En choisissant Le Samuel-Holland, vous vous assurez du meilleur rapport qualité/prix existant sur le marché.
Superficies variant de 600 à 25 000 pi²
INFORMATION ET LOCATION :
Monsieur Guy Boilard
(418) 681-4601
PROPRIÉTÉ DE SSQ-VIE, COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE

DOSSIER SPÉCIAL

Édifice de l'année 1995-96 : quatre finalistes dans la catégorie 500 000 pi² et plus

Cette année, quatre immeubles de 500 000 pi² et plus sont en nomination au concours de l'*Édifice de l'année*, organisé par **BOMA Québec**. La compétition est donc féroce.

Ces quatre édifices sont : la *Tour de la Bourse*, le *1000, de La Gauchetière*, le *1250, René-Lévesque Ouest* et la *Place Alexis-Nihon*.

Rappelons que la *Place Ville-Marie* avait remporté la palme dans cette catégorie lors du dernier concours, en 1993-94. L'édifice avait par la suite remporté le prix au niveau national.

Philippe Leduc, directeur de la gestion immobilière à la Tour de la Bourse, a déclaré que le concours avait un impact majeur. « Le gagnant est immédiatement reconnu dans l'industrie; cela compte dans les négociations », a-t-il dit.

Selon lui, la Tour de la Bourse se compare aux nouvelles tours même si sa construction date de 1965. « En fait, nous voulons démontrer que nous avons fait de gros efforts pour améliorer la qualité de l'édifice comme tel et des services qui sont offerts », a ajouté M. Leduc.

Serge Sévigny, directeur de la gestion immobilière pour la société **Trizec**, qui gère le 1000, de La Gauchetière, a pour sa part souligné que les locataires se réjouissaient que leur édifice fasse partie du concours. « Il faut comprendre que les locataires seraient eux aussi très fiers de loger dans un édifice gagnant », a-t-il dit.

Même son de cloche au 1250, René-Lévesque Ouest. « Remporter le concours ferait plaisir à tout le monde : les propriétaires, les gestionnaires, les locataires, mais aussi les employés », a ajouté **Joe Iadeluca**, directeur du 1250.

Au **Groupe Alexis-Nihon**, on prend aussi le concours très au sérieux. L'entreprise a d'ailleurs présenté deux édifices cette année. En plus de la Place Alexis-Nihon dans les 500 000 pi² et plus, le *Centre corporatif Cavendish* se retrouve dans la catégorie des bureaux en périphérie.

Les autres catégories

Pierre Cuccioletta, vice-président, exploitation et construction, de **Monit management**, a souligné que le concours avait un impact concret : « La *Tour Scotia* a remporté le titre en 1993-94 et cela nous a aidé à trouver de nouveaux locataires... »

Cette année, Monit participe dans la catégorie *Édifice à vocation médicale*, avec l'*Édifice médical Drummond*. Même si c'est le seul de cette catégorie, la victoire n'est pas acquise pour autant. En effet, pour être désigné gagnant, un édifice doit obtenir une note de passage d'au moins 70 %.

Par ailleurs, deux édifices s'affrontent dans la catégorie *Ancien et restauré*. Le *777, Sainte-Catherine* (**Banque Laurentienne**) et la *Maison Trust Royal* (**Canderel**).

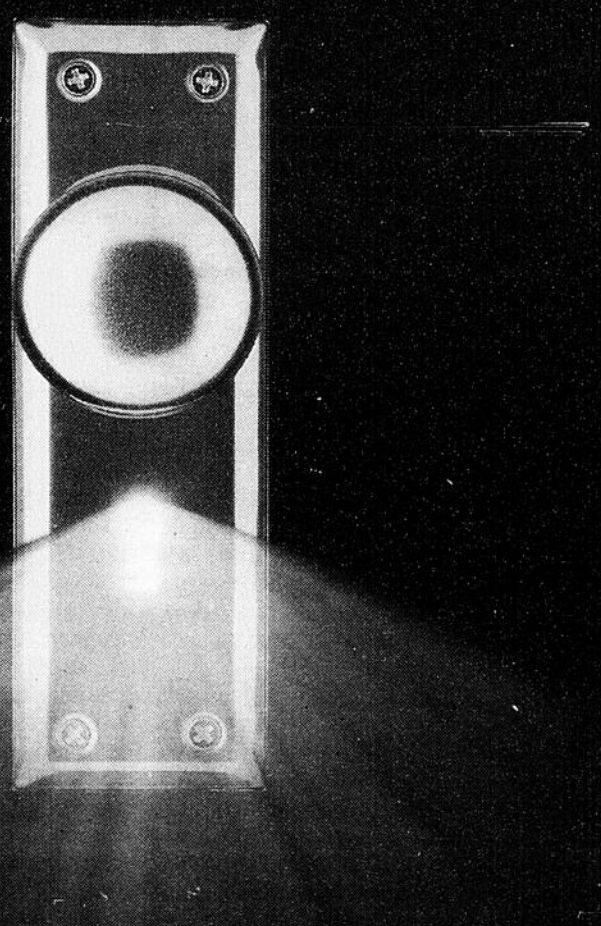
Bill Rothwell, vice-président, exploitation, de **Canderel**, a précisé que le concours n'avait aucun aspect négatif. « Nous sommes très fiers de notre édifice. Qu'il soit reconnu récompenserait tous nos efforts », a-t-il souligné. La Maison Trust Royal a été construite en 1962 et rénovée en 1987, lorsque Canderel en a fait l'acquisition.

Les autres finalistes sont : la *Place de la Capitale*, à Québec, qui est seul dans la catégorie 100 000 à 249 999 pi²; *Le Windsor*, qui est aussi le seul finaliste dans sa catégorie (*Édifice historique de l'année*); **Hydro-Québec** se retrouve seule dans la catégorie *Siège social*; et finalement, le *Deux Cent* (à Québec) et la *Tour McGill College* s'affrontent dans la catégorie 250 000 à 499 999 pi². Le concours de cette année compte donc 13 finalistes répartis dans huit catégories.

Les édifices gagnants iront ensuite au niveau national. Les chances de l'emporter sont bonnes puisque, lors du dernier concours, qui s'est tenu à Vancouver en 1994, huit des 10 lauréats venaient de la région de Montréal.

STÉPHANE LABRÈCHE

Notre vision de la gestion d'espace annonce un brillant avenir.



À la SITQ, le partenariat est le reflet de la réussite.

Toute entreprise soucieuse de sa croissance doit s'associer à un gestionnaire immobilier qui a de l'avenir : un avenir assuré par la qualité optimale des services et des immeubles. Depuis déjà 10 ans, la vision de la SITQ IMMOBILIER en fait un leader incontesté. Qu'il s'agisse d'immeubles multifonctionnels, d'édifices à bureaux, de centres commerciaux ou d'édifices industriels, au-delà de la simple gestion d'espace, notre engagement demeure sans compromis.

SITQ IMMOBILIER

Notre engagement va au-delà des pieds carrés.

McGill CONDOMINIUM

VIVRE

...et posséder son propre CONDO-BUREAU TOUT NEUF dans un voisinage de qualité, au 1 McGill face au Vieux-Port

- Situé au rez-de-chaussée
- Sortie privée sur la rue
- Espaces disponibles de 500 à 3 500 p.c.
- Espaces totaux limités à 6 000 p.c.
- Stationnement intérieur

Bureau des ventes : (514) 392-9191

DOSSIER SPÉCIAL

Les Roussin ont bâti leur portefeuille immobilier petit à petit

Le siège social des **Immeubles Roussin** est à l'image de cette société immobilière de Sainte-Foy, détenue par les deux frères **Maurice** et **Bruno Roussin**.

Bien aménagés, efficaces, mais modestes, les bureaux sont situés au sous-sol d'un des immeubles multirésidentiels locatifs de la société, au 3500, Maricourt. Les Roussin ont opté pour la simplicité, plutôt que pour des bureaux luxueux.

La rigueur financière des Roussin leur vient de leur enfance beauceronne. Dans ce coin de pays, les gens avaient deux aspirations, au sortir de la crise des années 1930 : être instruits et avoir une sécurité financière. Aujourd'hui, les Roussin sont relativement à l'aise et leurs enfants sont diplômés (administration, génie civil).

Le portefeuille immobilier des Roussin se compose de 850 logements résidentiels, de quatre centres commerciaux (225 000 pi²) et de 1,1 M de pi² de locaux industriels. La valeur des immeubles est répartie à peu près également entre les trois secteurs. La société a également 500 000 pi² de terrains vagues, le long du boulevard Chaudière, et une participation dans l'hôtel *Château Mont Sainte-Anne*, avec **Charles Sirois**, président de **Téléglobe**.

Les Roussin ont bâti leur portefeuille immobilier au fil des ans, toujours à Sainte-Foy ou dans les environs. « Sur les 57 bâtisses dont nous sommes propriétaires actuellement, il n'y en a qu'une seule dont nous n'avons pas fait les fondations », a dit fièrement Maurice Roussin, âgé de 60 ans. M. Roussin a fondé les Immeubles Roussin, qu'il préside, après avoir laissé son emploi de vendeur de brosses, dans les années 1960.

Maurice a acquis son premier immeuble résidentiel en septembre 1961, à Limoilou. Les premières constructions ont suivi, en 1962 et en 1964. Bruno, aujourd'hui âgé de 49 ans, a laissé son emploi de professeur pour se joindre à Maurice et **Félix Roussin**, qui dirigeaient la compagnie. En 1979, Félix a dû quitter l'entreprise, victime d'un accident qui l'a gravement handicapé.

Pour remédier aux crises presque quinquennales du marché résidentiel, la société s'est lancée dans l'immobilier commercial, en 1972 (les *Galeries Duplessis*, 75 000 pi²). « Nous regardions du côté commercial, en pensant que c'était plus vert que dans le pré du résidentiel », a expliqué Maurice Roussin.

Depuis, trois autres centres commerciaux sont entrés dans le portefeuille de la société : *Plaza Laval* (75 000 pi²), *Place Notre-Dame* (75 000 pi²) et *Centre d'affaires Hamel* (100 000 pi²). Ces centres ont comme locataires des marchés d'alimentation, des succursales bancaires, des clubs vidéo, etc. Presque 100 % des locaux commerciaux sont occupés.

Les Roussin ont également exploré le secteur industriel dans les années 1970, visant les grossistes et les distributeurs. Aujourd'hui, seulement 11 % des locaux industriels des Roussin sont inoccupés. Néanmoins, Bruno Roussin trouve le secteur plus difficile qu'il y a quelques années.

« Les grossistes-distributeurs ont tendance à disparaître. Certains fusionnent, d'autres servent le marché de Québec à partir de Montréal. La tendance des magasins entrepôts n'aide pas », a expliqué Bruno Roussin.

IMMEUBLES ROUSSIN EN UN COUP D'OEIL

Activités	Gestion, construction et investissement immobilier
Superficie des immeubles non rés.	1,3 M de pi²
Taux d'inoccupation du non-rés.	11 %
Nombre de logements	850 logements
Taux d'inoccupation du rés.	0 %
Nombre d'employés	80
Actionnaires	Maurice Roussin (51 %), Bruno Roussin (49 %)
Siège social	Sainte-Foy

Résidentiel : 0 % d'inoccupation

Le secteur résidentiel se porte beaucoup mieux. Sur les 850 logements, seulement quatre étaient inoccupés lors de notre passage à Québec, dernièrement. Les immeubles de trois à quatre étages comptent entre 24 et 44 logements chacun.

Néanmoins, pour remplir leurs logements, les Roussin ont dû effectuer d'importants travaux de rénovation, de l'ordre de 3 000 à 4 000 $ par logement.

Le marché étant ce qu'il est, la société ne peut pratiquement pas augmenter les loyers pour absorber ces investissements.

La société dispose également de quelque 50 000 pi² de bureaux de catégorie C, au-dessus des immeubles commerciaux et industriels. « Les bureaux de catégorie C, c'est l'enfer. Si on avait les moyens de les débâtir, on le ferait complètement... Ils nous coûtent chers en taxes et en énergie et ne rapportent pas beaucoup », a dit Bruno Roussin. Le taux d'inoccupation des bureaux est d'environ 25 %. Néanmoins, Bruno Roussin sent un léger vent de reprise. « Les quatre premiers mois de 1995 me consolent. On reloue nos petits locaux grâce au programme **Paillé**. » Le faible endettement de la compagnie (50 %) a permis aux Roussin de surmonter la récession.

Indépendantistes convaincus, les Roussin ne se gênent pas pour afficher leurs couleurs. Au cours d'élections, ils prêtent d'ailleurs les beaux emplacements de leurs centres commerciaux aux partis politiques de leur choix (**Parti québécois**, **Bloc québécois**). Bruno Roussin s'est même dit prêt à certains sacrifices (personnels et de l'entreprise) pour que le Québec accède au rang de pays souverain.

FRANCIS VAILLES

Photo : Renée Méthot

« Les propriétaires doivent se regrouper pour faire face aux agressions gouvernementales », dit Bruno Roussin (à gauche), que son frère, Maurice, écoute avec attention.

Les propriétaires de Québec ont un concurrent commun : le gouvernement

Selon **Bruno Roussin**, copropriétaire des **Immeubles Roussin**, de Sainte-Foy, les propriétaires ont un concurrent commun : le gouvernement.

Lorsque vient le temps de s'opposer aux nouvelles taxes foncières et autres prélèvements gouvernementaux (surtaxe non résidentielle sans dégrèvement, taxe sur le capital, etc.), les propriétaires sont dépourvus.

« Les entrepreneurs sont individualistes et n'ont pas tendance à se regrouper. Ils craignent de se faire *piquer* des idées ou des locataires », a dit **Maurice Roussin**, président, pour expliquer la réticence des propriétaires à soutenir une association commune.

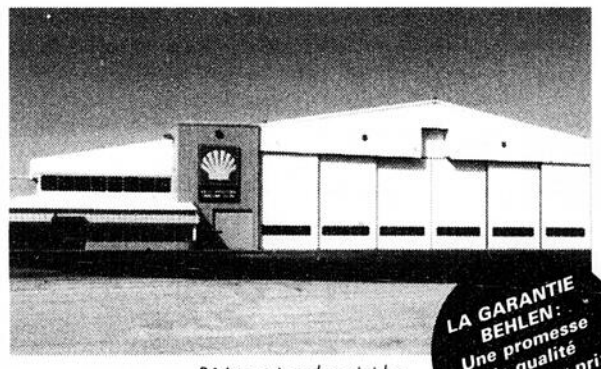
Financement

Bruno Roussin a également fait remarquer que le financement immobilier est plus difficile à obtenir qu'auparavant. En unissant leurs forces, les propriétaires pourraient être mieux servis à cet égard, a-t-il soutenu.

Les besoins de formation communs (cadres et employés) sont une autre raison de se regrouper, estime Bruno Roussin, qui siège au conseil d'administration régional (Québec) de l'**Institut de développement urbain** (IDU). (FV)

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

DOSSIER SPÉCIAL

Rive sud de Montréal : l'optimisme est de retour

Le marché de l'immeuble de bureaux de la rive sud de Montréal est en train de remonter la pente.

En effet, selon une étude du courtier immobilier **Devencore**, le taux d'inoccupation a atteint un niveau acceptable dans l'ensemble du marché, ce qui annonce des jours meilleurs.

MARCHÉ DES ESPACES DE BUREAUX DE LA RIVE SUD DE MONTRÉAL

	Superficie totale	Espace disponible
Catégorie A	1 400 345 pi²	187 412 pi² ou 13,4 %
Catégorie B	1 461 517 pi²	245 941 pi² ou 16,8 %
Total	2 861 862 pi²	433 353 pi² ou 15,1 %

Source : Devencore — Tableau : LES AFFAIRES

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Le Complexe St-Charles, près du métro Longueuil, sera loué à 90 % d'ici quelques mois.

Pas de grands espaces contigus disponibles

Il ne faut pas oublier que la Rive-Sud est un petit marché : un peu plus de 2,8 M de pi² dans des immeubles de catégories A et B. En fait, il s'adresse principalement aux petites entreprises; il y a peu de grands espaces contigus disponibles.

Selon Devencore, seulement six immeubles pourraient accueillir des locataires dont les besoins sont supérieurs à 20 000 pi².

Du côté monétaire, par contre, la Rive-Sud offre de bons avantages.

Les taxes étant moins élevées et les terrains moins coûteux qu'au centre-ville, les locataires y trouvent un marché plus abordable.

Selon Devencore, le taux de location dans les immeubles de catégorie A vont de 11 à 14 $ net le pi², alors que les taxes et frais de location sont de 8 à 9 $ le pi². Les immeubles de catégorie B, pour leur part, se louent entre 8 et 10 $ net le pi², plus 6 à 7 $ le pi² pour les taxes et les frais d'exploitation.

Par ailleurs, les propriétaires sont de moins en moins enclins à réduire les taux de location nets. **François Mercille**, directeur des locations pour le **Groupe Mercille**, confirme ces propos que « le marché de la Rive-Sud suit la tendance générale et les incitations locatives sont moins importantes qu'elles ne l'étaient depuis quelques années. C'est bon signe ! »

M. Mercille a aussi ajouté que la concurrence était moins féroce qu'à Montréal, où les incitations locatives sont plus importantes qu'en périphérie.

François Mercille a souligné que les bureaux commençaient à se louer plus vite. « **Pratt & Whitney** vient de libérer 60 000 pi² au *Complexe St-Charles* et nous allons très bientôt en louer la moitié. Nous n'avons pas attendu longtemps pour louer 30 000 pi². »

Le Groupe Mercille espère avoir loué 90 % de ses bureaux à la fin de l'année.

Nouveau cycle de développement peu probable en 1995

L'étude de Devencore indique qu'un nouveau cycle de développement est peu probable pour 1995.

Toutefois, les taux d'inoccupation étant relativement faibles et les taux de location variant entre 11 et 14 $ le pi², tout est possible en ce qui concerne la construction dite « sur mesure ».

D'ailleurs, selon **Stéphane Robidas**, agent de location pour la **SITQ immobilier**, la période actuelle favorise les propriétaires puisqu'il n'y a plus beaucoup d'espaces disponibles sur la Rive-Sud. « Nous sommes en train de vivre une bonne période locative, a-t-il dit. Nous commençons même à regarder du côté de la construction de nouveaux édifices.

« En fait, cela dépasse nos attentes. Nous avons loué 6 000 pi² dans le dernier mois et le taux d'inoccupation est actuellement de 20 %. Nous visons 12 % à la fin de l'année. Et en plus, ça va bien du côté commercial. Nous venons de louer 10 000 pi² pour une discothèque. Le *Pub Fuzzy* devrait ouvrir en août. »

Pas de développement sans locataire

Stéphane Robidas a précisé que la SITQ possédait près de 300 000 pi² de terrain sur la Rive-Sud. Selon lui, si jamais un locataire sérieux annonçait qu'il cherchait un édifice, la SITQ pourrait enclencher la construction assez rapidement. Bien sûr, ce locataire devra être solide.

Tom Grainger, vice-président de Devencore, a par ailleurs souligné que les institutions financières exigeraient une excellente solvabilité, tant du promoteur que du locataire. « Il est beaucoup plus difficile qu'auparavant d'obtenir du financement des banques », a-t-il dit. De plus, l'immeuble devrait être loué à 70 % et plus avant de commencer la construction.

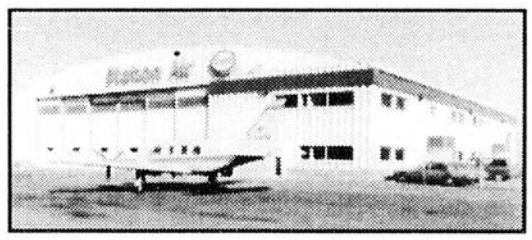
Bref, Devencore n'envisage aucune nouvelle construction sans locataire sérieux. Le courtier estime cependant que le marché est sur la bonne voie puisque l'étude, qui portait sur 63 immeubles, démontre que les espaces se font de plus en plus rares.

STÉPHANE LABRÈCHE

Honco
BÂTIMENTS D'ACIER
20 ANS DE QUALITÉ

L'option d'un soutien à long terme et d'un produit de qualité fabriqué chez nous.

Honco met à votre disposition son expertise et sa main-d'oeuvre hautement qualifiée dans la conception, la fabrication et l'installation de bâtiments d'acier.



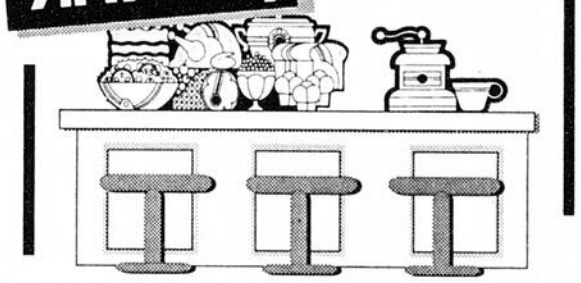
Pour plus d'information sur notre vaste gamme de bâtiments d'acier monocoques et à cadres rigides; communiquez directement avec nous.

QUÉBEC
Téléphone: (418) 831-2245
Télécopieur: (418) 831-6302

MONTRÉAL
Téléphone: (514) 354-5123
Télécopieur: (514) 354-6949

LA PRÉFÉRENCE D'UN PRODUIT UNIQUE !
LA PRÉFÉRENCE D'UN SERVICE À LONG TERME !

CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



Les Franchises

SOYEZ PRÉSENT
Votre publicité rejoindra VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION : 10 JUIN 1995

POUR INFORMATIONS : (514) 392-9000

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
Courtier immobilier agréé — Agent immobilier affilié

Un édifice de prestige à la hauteur de votre image

Un siège social avec visibilité exceptionnelle, au carrefour d'un des plus grands axes routiers de la Rive-Sud. Face à Montréal et son centre-ville.
M. Sénécal (514) 984-6561

JEAN-TALON / LANGELIER
BUREAUX À SOUS-LOUER
- 3 027 pieds carrés
- 9 bureaux fermés et salle de conférence
- Cuisinette
- Espace très luxueux

12 $ BRUT
ALLIANCE IMMOBILIA (COURTIER) INC.
JACQUES CÔTÉ
(514) 748-5000 / Pagette: (514) 361-2379

3 bureaux modernes d'environ 130 pi ca. chacun, à louer. Bien situés et facile d'accès dans le nord de Montréal. Idéal pour professionnel qui veut un pied à terre à Montréal. Inclus système d'alarme, téléphone, stationnement, taxe d'affaires, chauffé, éclairé, climatisé. Pré-meublé si nécessaire. Service de réceptionniste-secrétaire, photocopies et fax. Bail à court ou à long terme. À voir absolument.
M. Lalonde au (514) 381-5352 de 14 à 21 hres

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

Coin Notre-Dame / Bonsecours
Très attrayant Géographiquement bien situé. Près de Hôtel de Ville et Palais de justice. 3000 pi ca. complètement rénové, 10 bureaux fermés + 2 aires ouvertes + cuisinette. A.C.
(514) 738-5422

À Cartierville, boul. Gouin et Grenet, bureau moderne, 400 pi ca., tapis et stores neufs, chauffé, éclairé, grande salle d'attente, rez-de-chaussée, grand stationnement, 550 $ par mois.
(514) 337-0045
(514) 686-6103

À louer avec option d'achat
Idéal pour professionnels
Ville d'Anjou
900 $ / mois,
taxes en sus.
Pour achat, 125 000 $.
(514) 355-9202
(514) 862-3888

Vieux Montréal
Rue Notre-Dame, idéal pour professionnel, 1 ou 2 bureaux, dans environnement agréable. Édifice historique renové. Réceptionniste, copieur, fax.
(514) 842-4181

Métro Laurier
À 1 min. Espaces 400, 1200, 6000 pi ca. Stat. privé.
L. Leclair
(514) 668-8704

CENTRE D'AFFAIRES SABEC
Bureaux privés de 100 à 1000 pi ca. Secrétaire, traitement de texte, télécopieur, photocopie.
Normand
(514) 629-3220

Vieux Longueuil
Édifice de prestige, bureaux climatisés entre 90 et 225 pi ca. Salle de conférence, cuisinette, secrétariat et autres services disponibles. Design professionel et impeccable.
(514) 748-2008

Commerces

Entreprise de service extrêmement profitable
- 20 emplacements profitables en Ontario
- 50-60 000 $ de fonds de roulement par mois
- Formation complète fournie
- Bilinguisme essentiel

Pour plus d'informations
Appeler Wayne Smith
(514) 747-6560

Restaurant à vendre
Avec bar laitier. Situé à Notre-Dame-de-Lourdes sur la route 131, à 5 milles de Joliette. Terrain de 51 000 pi ca. Bon emplacement.
(514) 759-5715

Garderie
Avec bâtisse, 60 places, complet, secteur nord de Montréal. Revenus 321 000 $. Montant requis 150 000 $. Prix 435 000 $.
(514)955-0484

Centre de location d'outils
Rive-Sud. 500 000 $ de chiffre d'affaires. Vente et réparations.
Agents s'abstenir
N. Tremblay
(514) 284-6340

Fleuriste bien établi depuis plus de 17 ans (à Ahuntsic), rentabilité supérieure, clientèle de choix, rue très achalandée, à proximité de salons funéraires et d'hôpitaux, possibilité d'acheter l'immeuble (duplex).
(514) 384-0344
France

Restaurant fine cuisine italienne, situé à Ahuntsic. Bonne réputation, clientèle établie, bon chiffre d'affaires. À très bon prix pour cause de maladie .
(514) 324-1594

Commerces

RÉSIDENCES POUR PERSONNES ÂGÉES
Laurentides: Propriété impeccable, construction récente avec ascenceur. Salles de bains individuelles. Revenus 300 000 $. Comptant: 200 000 $.
Montréal: 17 locataires, tout loué, emplacement stratégique, idéal pour propriétaire occupant. Prix demandé 395 000 $. Vendeur motivé.
Montréal: haut de gamme, 70 personnes, revenus 1 million brut/an. Comptant requis: 1 000 000 $.

COMPLEXE D'APPARTEMENTS POUR RETRAITÉS
59 logements tout béton de 5 étages. R.-d.-c. commercial. Revenus bruts 700 000 $ annuels. Construction 1989 immeuble A-1.
230 appts, 18 étages, béton, clinique médicale, pharmacie. Loué 100 %. Comptant requis: 3 millions $. Revenus 1 800 000 $ annuels.
150 appts, béton, 6 étages. Adjacent à un centre commercial. Comptant requis: 2 millions $. Construction récente acheteur avisé.
Je vends exclusivement ce type de propriété.
J'ai plus de 50 dossiers en vigueur
Richard Perreault, (514) 255-5202
Re/Max Montréal Métro, courtier immobilier agréé

GRANBY
COMMERCE SPÉCIALISÉ À VENDRE
- ACCESSOIRES DE MODE ET DE VOYAGE
- ÉTABLI DEPUIS 1966
- SITUÉ AU CENTRE-VILLE DE GRANBY

COMMERCE ET BÂTISSE À VENDRE
Aucun agent. Informations: (514) 777-4004

Auberge à vendre - Montérégie

Havre de paix de 45 arpents, 5 chambres, gite du passant, bien situé, beaucoup de potentiel, tente pour réception (150 personnes), investissement majeur pour rénovations en 1994.
Téléphonez au: (514) 546-4107

GATINEAU
Restaurant franchisé.
Bon chiffre d'affaires.
Au centre-ville, près centre commercial des Promenades de l'Outaouais (300 magasins).
En opération depuis 8 ans.
Fernand Migneault, agent immobilier affilié
Re/Max Vision (1990) Inc., courtier immobilier agréé
(819) 243-3111

Restaurant à vendre
Situé à Granby au centre-ville. Avec 2 logements très vastes. 70 places. Permis, climatisé. Excellente condition. Idéal pour couple désirant demeurer à l'étage.
(514) 372-3347

Champignonnière moderne
Établie. Près de Montréal. Bien établie. Chiffre d'affaires: 400 000 $ / année.
Écrire à: C.P. 451, Succ. A, Mtl (Qc) H3C 2T1

ÎLE D'ORLÉANS
3 dans 1
Profits-Plaisirs-Pleine nature: centre de réception. Résidence ancestrale. Terre et forêt avec camp de chasse petit gibier. Le paradis terrestre pour vivre avec bonne source de revenus.(Raison vente: autres projets)
500 000 $
machinerie 50 000 $
Fax: (418) 829-1247

Marché d'alimentation
- Affilié à une grande chaîne
- Ventes env. à 3 000 000 $
- Laurentides
- Mise de fonds: min 200 000 $

Opportunité rare
M. P.-P. Morin
Tél.:(514) 952-2890 Jour seul.

À vendre
Commerce de tissu,
centre-ville Ste-Agathe,
clientèle établie,
bonne occasion.
(819) 326-4791
(819) 326-7123

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

CINPLEX inc.
Route d'amusement et centre d'amusement majeur. Compagnie établie depuis 65 ans, bien en vue, excellent chiffre d'affaires, excellents profits, bilan à l'appui.
(819) 864-4218
(819) 564-4334 Pagette
(819) 842-4223 soir

OPPORTUNITÉ ABITIBI-TÉMISCAMINGUE
Motel de construction récente. 32 unités, bar 28 places et restaurant 45 places. Rentable. Bon chiffre d'affaires. Taux d'occupation supérieur. Écrire à:
MOTEL
95, avenue Richelieu, Rouyn-Noranda, (Québec) J9X 1L6
(819) 764-5583

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

Daskalidès
Chocolats Belges, Laurier D'Or 1987. Vente de franchises Daskalides, clé en main. Locaux stratégiques disponibles.
Tél.: (514) 272-3447

RESTAURANT-BAR
Bien situé sur la Rive-Sud, 130 places, terrasse, stationnement, excellent potentiel, cause: transfert. Acheteur sérieux. C.P. 57102, Longueuil, Québec, J4L 4T6

AUGERGE REGION MT-TREMBLANT
44 chambres, restaurant, activités: ski, motoneige, golf. 8 minutes du Mt-Tremblant, vente cause retraite.
GESTION DE LA ROUGE ROLLAND LEROY
(819) 425-3429

AUBERGE STYLE EUROPEEN
Région de Québec
16 chambres, petit déjeuner inclus, situation unique, excellente clientèle, du propriétaire.
(418) 525-9726

Complexe de serres
Lanaudière. 25 000 pi ca. Moderne. En pleine production. Site enchanteur. Lac privé. Maison, bâtiment et équipement.
Écrire à: C.P. 644, Joliette, J6E 7N2

ENVIRONNEMENT
Compagnie établie oeuvrant dans le secteur de la qualité d'air, à Québec. Bonne occasion d'affaires. Excellent potentiel.
(514) 645-1118

Site exceptionnel
Bar laitier - dépanneur
Montréal Centre-ville
Établi depuis plus de 15 ans. Site exceptionnel à fort achalandage. Coin de rue. Possibilités illimitées. Occupation immédiate. Pas d'agents
(514) 337-4112

Fermette de 1 hectare avec un acquis commercial. Idéal pour Bed & Breakfast ou "gentleman farmer". Maison paternelle centenaire, grand stationnement, grande terrasse, petite serre et grange.
(514) 439-3360

COMPTABILITÉ
Franchise de comptabilité et impôts à vendre sur la rive-sud de Montréal. Achalandage, bureau et équipement.
(514) 652-0862

À LOUER OU À VENDRE
Boul. Taschereau, Brossard, moderne, climatisé, gicleurs, stationnement,
4600, 6100, 12 000 pi ca.
Prix 4,50 $ / pi ca. possible.
ROGER PARADIS
(514) 942-3961
Courtier immobilier agréé

Espaces

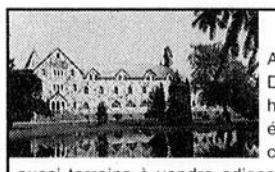
industriels à louer

À LOUER
Bâtisses industrielles.
Montréal, R.-D.-P. Cons. de qualité. Quais de chargement. Portes au niveau du sol. Gicleurs, chauffage au gas, isolation, hauteur 20 pi. Bureaux 15 @ 20 %. Stat. et grands espaces d'expédition.
3 600 à 50 000 pi ca.
JUNON INC.
(514) 648-1015 poste 45

Financement

ACTIONS À VENDRE
Clinique médicale et centre professionnel «Le Gardeurois». 155 Notre-Dame, Ville Le Gardeur, possibilité d'occupation. Pour renseignements:
(514) 585-6430
(répondeur)

Investissements



St-Hyacinthe
Ancien monastère des Dominicains. Pourrait être hôtel, home, bureaux, école, centre d'accueil, centre de santé, clinique, aussi terrains à vendre adjacents au monastère. Vous visez plus haut ?...appelez-moi !
ROYAL LEPAGE
Courtier immobilier agréé
Jean-Claude Rousseau, agent immobilier agréé
(514) 656-9000

Espaces

commerciaux à louer

Québec
1ère Avenue
À louer local 1300 pi ca., 2ème étage, climatisé, bien situé. Idéal pour professionnels, assurances, clinique médicale et autres.
M. Morel
(418) 837-9527

Local à bureau à louer
Métro Frontenac, 1 000 à 10 000 pi ca., climatisé. Ascenseurs, vaste stationnement, joignez-vous à McDonald's, IGA, le Naturiste, Gaz Métropolitain, STCUM, SAAQ, etc. Idéal pour professionnels, assurances, clinique médicale, autres.
M. Charestan
(514) 527-8087

LOCAL COMMERCIAL À LOUER
6 500 pi ca., chemin Chambly, St-Hubert, près de Club Price et futur Réno-Dépôt. Après 18h00.
(514) 443-4461

Immeubles

industriels à vendre

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

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

Immeuble industriel 30 000 pi ca., bail 4 ans et demi, loyer annuel net 84 000 $.
Prix 650 000 $
(514) 326-8182

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

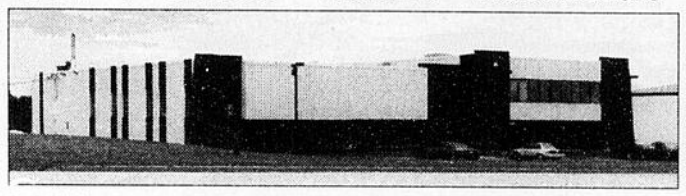
Vous avez besoin d'espace ?
Nous avons à Beauport un immeuble industriel multi-fonctionnel, giclé, de 43 000 pi ca. sur un terrain de 140 000 pi ca. à proximité des autoroutes.
Prix: 995 000 $
ROLAND BOULANGER & CIE LTÉE
Gilles Mérette (819) 358-2022
ou 1-800-567-5813

À VENDRE
La propriété de Atlas Copco
Emplacement de choix, près de la gare VIA au rond-point Dorval. Facile d'accès par train et autobus.
Terrain: 104 800 pi ca Bureaux 27 700 pi ca
Entrepôt: 9 900 pi ca (hauteur 12 pi.) 3 400 pi ca (hauteur 26 pi.)
Prix demandé: 1 500 000 $.
Possibilité de bail avec le vendeur
RODNEY BIRRELL & ASSOCIÉS INC. (514) 458-1028
Courtiers protégés

COLLIERS PIERREMONT INC.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Immeuble industriel à vendre
5446, rue Chapleau, Rosemont
- 14 400 pi ca. sur 3 étages;
- incluant 500 pi ca. de bureaux climatisés;- hauteur libre de 10' à 14';
- terrain pouvant être utilisé comme stationnement ou pour agrandissement;
- 3 quais de chargement.

Prix inégalable
Dario Gattesco ou John Faratro au:
Tél: (514) 733-1661 Fax: (514) 733-2379

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.

LES IMMEUBLES DV VALLÉE INC., C.T.R.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
COMMERCIAL • INDUSTRIEL
G. Marcil: (514) 497-0822 / D. Vallée: (514) 461-1456
- Locaux à louer Beloeil et St-Hyacinthe de 1000 à 25 000 pi ca.
- St-Hyacinthe. immeuble s.commercial. Revenu 51 000 $. Prix très intéressant.
- Granby, centre commercial. Revenus 200 000 $ pour 1 200 000 $.

À VENDRE
À MONTRÉAL
Immeuble commercial avec bail de 10 ans et 14 appartements tous occupés.
(514) 721-3733

CHAMBLY
Immeuble commercial neuf, 13 000 pi ca., tout loué (3 locataires), situé au coeur des activités de Chambly, rendement supérieur.
(514) 658-3108

MÉTROPOLITAIN / PIE-IX

Édifice de bureaux de 5 700 pi ca., zoné commercial, stationnement 20 voitures, air climatisé, syst. d'alarme, très bonne fenestration.
Serge Couture C.G.A., Adm. A
(514) 281-1515
La Capitale Courtier Immobilier

SPORT MAGAZINE
LE magazine du sport au Québec

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

Rive-Sud
2 immeubles commerciaux neufs, loué à Autostock (Lebeau vitre d'autos). Avec un bail triple net de 10 et 20 ans ferme. Locataire AAA.
Raynald Joyal
Services immobiliers St-Laurent Inc
(514) 746-4646

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

Sorel, à vendre imm. commercial 8 216 pi ca. Tout loué dont 2 baux 10 ans, rev. 108 000 $/an. Prix: 865 000$. Possibilité d'agrandissement de 2 400 pi ca.
Luc Bertrand, agent agréé
Services Imm. St-Laurent courtier agréé
(514) 746-8470

St-Lazare
Boul. Cité des Jeunes, à 4 km de l'autoroute 540. Bâtisse commerciale de 12 000 pi ca., terrain de 120 000 pi ca. Zone industrielle et commerciale.
M. Ménard
(514) 455-5641

◆ Gestion immobilière

HARNOIS + LAVERGNE
Gestion Immobilière
L'IMMOBILIER EN TOUTE CONFIANCE
8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec)
H1Z 4G2
Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

PROPRI GESTION INC.
"A votre service depuis 1981"
GESTION D'IMMEUBLES
COPROPRIÉTÉS, PROPRIÉTÉS À REVENUS, COMMERCIALES & INDUSTRIELLES
Service Juridique
Planification financière
Tél.: (514) 625-2210
Fax: (514) 625-2781

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

◆ Terrains

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

GRANBY
Terrain commercial
Voisin Pizza Hut et Maison Wong. Face rue principale et Galeries de Granby.
(514) 378-8494

◆ Terrains

Terrain commercial à vendre
Sur la route 131, à 5 milles de Joliette. 35 000 pi ca. Emplacement stratégique pour commerce.
(514) 759-5715

Voisin CLUB PRICE BROSSARD
Terrain commercial, 500 000 pi ca. disponibles. Autres sites exceptionnels, coins de rues stratégiques de 20 000 à 80 000 pi ca.
IMMEUBLES VANDELAC LTÉE
Courtier immobilier agréé
J.-C. Vandelac, F.R.I.
(514) 354-5753

◆ Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'Est

À vendre Orford
Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
Donald Dumas
(819) 868-9331

GRANBY
Magnifique cottage de 9 pièces, construction 1989, en pierre et déclin d'aluminium, garage double, piscine creusée chauffée, thermopompe, terrain 35 245 pi ca., paysager, avec pommiers, faut voir, il ne manque rien! Prix demandé 198 500 $
(514) 372-7794

LAC MEMPHRÉMAGOG
1770 pi sur le lac, camping, marina, cottages, terrains, ferme 179 acres, B & B, 2 550 000 $, peut être vendu en lots séparés.
BAIE SARGENTS
terrain 500 pi de façade (7,5 acres), domaine de prestige, près de marina St-Benoit, centre équestre.
YVES THIBAULT
(514) 292-5764
Trans-Action Immo-Services
Courtier immobilier agréé

Maison 1995 et terrains À vendre
Accès au lac Lovering. Plage privée. 2 c.c. (poss. de 3 autres). Très beau site. Faut voir ! 10 min. du centre ville de Magog.
(819) 847-0214

Lac Memphrémagog Lac Massawippi Lac Magog
Bord de l'eau.
Prix réaliste.
Également, terrains de 10 à 210 acres près du Mont Orford.
Groupe associé immobilier Michel Cousineau Enr. courtier immobilier agréé
(819) 565-7474

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

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 $.
Jour (514) 293-6526
Soir (514) 535-6538

MEMPHRÉMAGOG
1 acre paysager. Résidence de 2 c.c. + mezzanine. Foyer en pierre. Domaine Chérive: super bord de l'eau, tennis, piscine, quai. Site exceptionnel. Sans intermédiaire. 146 500 $.
(514) 366-5703

◆ À louer

divers

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

À BELLEFEUILLE
près de St-Jérôme, maison luxueuse, 3 c.c., garage, tourbillon, foyer, patio, 900 $ par mois. Références. Répondeur.
(514) 436-6438

◆ Condos à vendre

L'HÉRITAGE DE L'ILE PATON
PENTHOUSE
1 seule unité, 2 330 pi ca., vue splendide, 3 terrasses, foyer, 2 gar. PRESTIGIEUX: pisc. int., ext., sauna, tourbillon, badminton, squash, centre sportif, tennis, marina, salle de réception, suite d'invités, portier et sécurité 24 hres.
AUSSI
seulement 6 autres appartements disponibles
Le Logeur, Ctr. Imm.
Rachel Blain (514) 682-8485

SAINT-BRUNO
Vente ou location
Luxueux condos tout béton de 1 282 à 2 300 pi ca.
(514) 653-3508
(514) 653-1073

Québec
Jardin Mérici, luxueux condo, voisin Plaines d'Abraham, meublé ou non. Doit vendre. Agents s'abstenir. 89 000 $.
(514) 346-4992 soir

Québec
2 c.c., 1 1/2 s. bains, 1500 pi ca., plancher de bois, murs de pierre, foyer d'antan, fenêtres françaises, vue sur le fleuve. Monument culturel.
(418) 640-1966

STE-ADÈLE
Choix de condos, 1987, de 78 à 142 000 $, à proximité du golf ou du ski. Investissement rentable. Potentiel intéressant de revenus de location.
JACINTE JODOIN
(514) 229-6644
(514) 227-9511
Immeubles Léger inc.
Courtier immobilier agréé

ST-LAMBERT
Adossé à un parc, ensoleillé, 1 750 pi ca., 5 1/2 avec toit cathédrale, foyer, 2 chambres, mezzanine pour bureau, toit terrasse avec spa, décoré professionnellement, stationnements intérieur et extérieur. Situé à 3 minutes du pont Champlain et 8 minutes de Jacques-Cartier.
149 900 $
(514) 947-4765

À QUÉBEC
Vous cherchez un pied-à-terre? Superbe condo à 2 pas du parlement. 3 1/2 pièces. Édifice prestigieux.
118 000 $
Possibilité d'être vendu meublé
(418) 649-0159

Havre des Iles
Laval, grand 3 1/2, divise, rénové en 1990, 780 pi ca. hab., piscine int. et ext., sauna, salle d'exercice, tennis, marina, dépanneur, etc. 109 900 $.
(514) 682-3471

Mont Ste-Anne
Condo à vendre ou à louer
Tout équipé. 2 c.c.
6 mois / 5 000 $,
12 mois / 7 000 $.
Vente: hypothèque 61 000 $.
Aucun comptant.
(418) 523-1068
(418) 833-7884

MERITAS NOUVEAU-ROSEMONT
Condos luxueux, 1, 2, 3 chambres, sans agent, métro l'Assomption.
5 500 Pl. de Jumonville, près de Dickson.
(514) 255-5265

◆ Hors frontières

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

WATERSIDE VILLAGE
CONDO À VENDRE
meublé,
sécurité 24 h.
jour:(418) 653-7293
soir (418) 831-8833

◆ 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

À LOUER
Condos de luxe
3 1/2 et 4 1/2 à partir de 625 $/mois
St-Léonard

Sécurité, système de caméra
Constuction de qualité
7731, rue Louis Quilico
(514) 729-8419

St-Lambert
Pour femme d'affaires. Vous voyagez régulièrement à Montréal. Luxueux condo à partager avec femme hétéro. 1 150 pi ca. Entièrement meublé. Vue sur le golf. 3 min. du pont Champlain. 550 $/mois. 1er juillet 1995
(514) 522-3231

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences

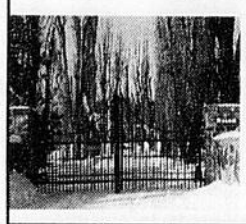
SUPER AUBAINE

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

Ile Bizard: 2 propriétés voisines

Derrière ces grilles : un coin de paradis



Bord de l'eau, 130 000 pi ca., à 25 min. du centre ville, végétation luxuriante, résidence Tudor en pierre de granit taillée + serre + chalet d'été + complexe aquatique avec pavillon, 950 000 $.

(514) 626-6422

À qui la chance ? Bord de l'eau, 73 000 pi ca., maison 1986, 550 000 $.
(514) 626-6422

BORD DE L'EAU - LAVAL

À 3 minutes de la #15. Retrouvez-vous en campagne dans ce magnifique cottage à l'intérieur somptueux. 1988, 4 chambres, boiseries, cathédrale, a.c., alarme, gicleurs, piscine creusée, navigable, EXTRA ++. Incroyable et à voir absolument. 399 000 $.
Le Logeur, courtier immobilier
Rachel Blain (514) 682-8485

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 du Lac
Deux Montagnes

9 pièces, 4 c.c., plancher de bois franc, air climatisé, piscine creusée-chauffée, système d'alarme, terrain 20 000 pi ca.
(514) 479-1745

Maison de campagne à vendre

Située à Notre-Dame-de-Lourdes, à 5 milles de Joliette. Bungalow très moderne de 31 pi X 52 pi. Rénové en 1986.
Libre immédiatement.
(514) 759-5715

BORD DE L'EAU
LAC DES DEUX-MONTAGNES

St-Placide, magnifique bungalow, 8 pièces, piscine, garage, terrain 38 000 pi ca.
Francine Noel
(514) 227-3257
Immeubles 4 Saisons

Longueuil

Amateurs de plein air, bungalow 4 000 pi ca., terrain exceptionnel 14 530 pi ca., donnant sur parc "base de plein air", éval. mun 457 000 $, occasion unique à 295 000 $.
Fernand Asselin
(514) 752-0235
Immeubles Adam Fernand Asselin

Bord de l'eau

Sur bassin de Chambly. Résidence de prestige. 3 500 pi ca. habitables. Terrain de 21 000 pi ca. Accès pour bateau
(514) 678-9768

Charlevoix

Rue des Falaises ;La Malbaie. Maison plus de 100 ans. 26 pi X 60 pi plus grange aménagée en chalet plus terrain de plus de 300 pi ca. Vue imprenable sur le fleuve.
180 000 $.
(418) 658-7738

MAISON TANDEM

2 cuisines, 2 s.-à-m., 2 salons, située à Chambly, secteur tranquille, 6 c.c., 2 foyers, planchers de bois franc, sauna, piscine creusée, terrain 10 000 pi ca., idéal pour 2 demi-familles, ou logement pour grands-parents. Prix 285 000 $.
(514) 658-3108
(514) 447-9123

Longueuil

Cottage jumelé 1988 - 10 min. du Centre-ville de Mtl. Garage double, près des pistes cyclables. 3 c.c., beaucoup d'extras. FAUT vendre !
(514) 497-4890
(514) 692-8351

SAINT-BRUNO
LAC SEIGNEURIAL

Dans parc provincial. Domaine exclusif, 240 412 pi ca., directement en bordure du lac, 15 pièces, 7 c.c., 3 foyers, tennis, garage pour 6 autos. **EXCEPTIONNEL!**
Nicole Chabot
(514) 653-3131 (514) 653-7703
La Capitale
Courtier immobilier agréé

Métro Longueuil, oubliez l'hiver, penthouse, paradis sur terre, dois vendre, suis prêt à perdre 100 000 $ de sa valeur. Cette annonce s'adresse aux gens qui ont les moyens d'avoir une demeure de 200 000 $.
(514) 442-2932.
Agents s'abstenir

À Québec - Pour vente rapide

Rive-Sud, à 10 min. des ponts. Joli cottage canadien pierre et brique. 4 c.c., 2 s. bains, 2 foyers c.l. Terrain 33 377 pi ca. Site unique, vue imprenable sur fleuve. Escalier menant au fleuve. Belvédère et chalet romantique à mi-chemin. Quitte pays. 139 900 $.
(418) 831-8191
(418) 622-5117

LONGUEUIL

Résidence de prestige, terrain paysager, piscine creusée, négociable, cause de transfert, toute offre raisonnable sera considérée, SVP pas d'agent.
(514) 385-3354

◆ Domaines

MAISON DE PIERRE

Bord de l'eau, 47 860 pi ca., demeure ancestrale de pierre, 1812 restaurée, foyer, planchers de latte, boiseries, poutres, magnifique terrain paysager, haie de lilas, arbres centenaires, piscine creusée, thermopompe, dépendance, 189 500 $ négociable, Rive-Sud, 40 min de Montréal.
Yvon A. Morin
(514) 466-6000
Re/Max Brossard
Courtier immobilier agréé

TRÈS PRIVÉ

St-Paul-de-l'Île-aux-Noix, 12,5 arpents, lac 7 arpents ca. (pêche, baignade, canot), bungalow, chalet d'été, gazebo. Demande 235 000 $.
Jean-Guy Monette
(514) 348-1186
Agences d'élite Courtier

Grand domaine de 29 acres, clôturé, 4 lacs, érablière, salle de réceptions, maison moderne, etc., située dans les Cantons de l'Est. Unique en son genre. Prix demandé 409 000 $.
Claudette Gagnon
(514) 769-9386
(514) 367-1040
Century 21 Liaison inc.
Courtier immobilier 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. 170 000$.
(514) 321-5736
(514) 882-2104

Cottage bord de l'eau, boul. Lévesque est, Laval. Vue panoramique sur Montréal, 3 c.c., 3 s. bains, foyer, thermopompe, bain tourbillon extérieur, 299 000 $.
André Gosselin
Bur.: (514) 640-4020
(514) 664-2123

N-D de Pontmain
(Mont-Laurier)

Chalets d'été à louer. Week-ends, sem., mois. Tout équipé, plage, pêche, équitation.
(819) 671-5336
(819) 663-2399

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

BORD LAC SEPT-ÎLES
ST-RAYMOND

Résidence 1978 meublée, 3 c.c., s-sol fini, garage et abri à bateau doubles, terrain aménagé 106 X 223 pi, etc. À voir. 174 000 $ négociable. Adrien
(418) 337-4088

◆ Terrains résidentiels

Grand domaine couvrant 9 000 000 de pieds carrés. 135 terrains de 33 à 60 000 pieds carrés dont 60 de vendus. 30 maisons construites. Vendrait balance de terrains. Environ 5 000 000 de pieds carrés à des promoteurs ou groupes intéressés à compléter le domaine. Plan complet de l'ensemble. Bien situé au coeur des Basses Laurentides. Le tout longe la rivière Doncaster sur plus de 4 000 pieds. 4 000 pieds de chemin avec ligne électrique de complétés dans nouvelle phase. Idéal pour développement de qualité. 25 sous le pied carré
(514) 681-0841 après 18 hres

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

Bord du Lac St-François à Lambton, Estrie

5 hectares avec 100 pi de façade au lac, possibilité de domaine privé, camping possibilité de 300 roulottes, commerces autorisés par le règlement municipal. **Terrains** de 43 000 pi ca. et plus en deuxième rangée avec 230pi. d'aire récréative au lac, 15 000 $.
(418) 486-7258

BORD DE L'EAU

Pointe-Calumet, face au lac des Deux-Montagnes, deux magnifiques terrains avec service d'aqueduc.
6,50 $ du pi ca.
(514) 661-7451
(514) 327-4412

Pointe-au-Pic

(au dessus du Manoir - vue sur fleuve)
16 500 pi ca. terrains boisés avec services
(418) 872-5074 (soir)

Occasion unique!

Terrain de 300 000 pi ca. sur rive nord du fleuve, 300 pi de plage de cable. À 25 min. de Trois-Rivières. Offre raisonnable acceptée.
(613) 957-7418 (jour)
(819) 243-1756

◆ Fermes

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

---

100 ARPENTS

À 30 min. au sud de Montréal, maison rénovée, loin de la route, bâtiments, terre franche, pâturage. Demande 198 000 $.
Jean-Guy Monette
(514) 348-1186
Agences d'Élite courtier

FONDATION QUÉBÉCOISE DU CANCER

2075, rue de Champlain
Montréal (Québec)
H2L 2T1
Tél.: 527-2194

◆ Propriétés à revenus

Une hypothèque aux meilleures conditions?

Trust Prêt et Revenu vous garantit les meilleures conditions de financement ou de renouvellement d'hypothèque sur le marché, si :

vous êtes propriétaire d'un immeuble à revenus résidentiel

cet immeuble a été construit récemment ou a été rénové

il est situé dans la région métropolitaine de Montréal ou de Québec

il vous tient à coeur parce que vous en prenez grand soin

Ensemble, nous évaluons vos besoins et nous nous adaptons à votre situation.

Communiquez sans tarder avec :
M. Claude Giguère, à Montréal, au **288-1221**
M. Michel Côté, à Québec, au **692-1221**

TRUST PRÊT ET REVENU
une tradition de prospérité

Pour domaine résidentiel
Vaste terrain

- **586 000 pi ca**. Env. (326 X 2000). À vendre en bloc. Zone subdivisible.
- **Borné au fleuve** St-Laurent et Route 138, Neuville (face au 270)
- **Plage de sable** de 156 X 500 pieds
- **Lac privé**, aménagement de style jardin japonais, arbres adultes
- **Source d'eau** souterraine
- **Vue illimitée** de Québec à St-Antoine de Tilly
- À 15 min. de Québec
- Rapport d'évaluation 240 000 $ réduit pour vendre rapidement à 198 500 $.

Groupe
DAVID GAGNON
& Ass.
Courtier immobilier
(418) 876-2222

Québec 2002
Petite rivière St-François

Fief du Massif, bloc 550 000 pi ca. près des pentes.
Demander Lévis
(418) 833-3088

Terre de 100 acres, zonée "blanc", entièrement boisée, avec ruisseau et petit lac sauvage, avec chalet en bois rond 24 pi X 24 pi, endroit idéal pour la chasse au chevreuil, possibilité d'exploiter une érablière, situé à quelques km de l'observatoire du Mont Mégantic, 80 000 $.
après 18h00.
(514) 532-3 833

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

◆ Laurentides

CHALET À LOUER

1 heure de Montréal. 15 min. de Morin Heights. 4 saisons. 2 c.c., bord de l'eau. Endroit paisible. Quai, lac à truites, bateaux moteurs acceptés. Location mois ou semaine.
(514) 657-4448

◆ Région de Québec

Domaine

Île d'Orléans, 520 000 mètres carrés avec résidence ancestrale. Bâtiments et équipements complet pour la culture maraîchère. Vue imprenable sur le fleuve.
Du propriétaire
(418) 829-2227

LÉVIS

Terrain résidentiel de 130 000 pi ca. pour futur domaine. Vue imprenable sur le fleuve et Québec.
(418) 837-0069
Immeubles
Miragnac Ltée

ANCESTRALE
À NEUVILLE

Située sur les côtes, cette maison de pierres étale une vue panoramique sur le fleuve. Sa restauration offre les avantages des salles de bains et de la cuisine d'aujourd'hui, tout en mariant matériaux et décors d'autrefois. Son terrain de 100 000 pi ca. comprend une érablière de 100 entailles. Seulement 197 000 $.
Benoit Caron
(418) 653-1236
La Capitale
Courtier immobilier

POUR REJOINDRE

LES DIRIGEANTS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES

LE MAGAZINE

PME

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Investisseurs demandés

«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 et 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

BATISSEZ VOTRE !NDÉPENDANCE 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. Mise de fonds minimum 8 500 $. Préparation du plan d'affaires pour financement commercial inclus.

(418) 877-5817

"AUTRUCHES/ÉMEUS"

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*»**

AUTOROUTE ÉLECTRONIQUE

PME cherche partenaires-investisseurs pour mettre en place un nouveau service.

Jean-François Raymond
Tél.: (514) 933-8800
Fax: (514) 933-2873

GESTION ESTRIE CAPITAL

recherche GESTIONNAIRES-INVESTISSEURS

VOIR PAGE 20 POUR ANNONCE

LIQUIDATION

de terrains

PRIX IMBATTABLE RÉDUIT À

75 cents du pied carré net

PRÊTS À BÂTIR

3 000 000 pieds carrés nets
ou
blocs de 1 000 000 pieds carrés nets

COMPTANT MINIME

St-Lazare (au centre de la municipalité)
Près de l'autoroute 40
Taxes très basses

Régent (514) 628-4040

◆ Divers

Séminaire autruches

20 mai 1995, de 9 h. à 16 h. à Baie des Sables. Incubation, élevage, soins, marché, visite de ferme. 30 $ par personne. 50 $ par couple incluant dîner. **Souper gastronomique à l 'autruche**, 35 $ par couvert. Inscription et réservation avant le 13 m ai.

Jacques Bélanger: 250 , route 132, Baie des Sables, Québec, G0J 1C0. (418) 772-6717

BUREAU CHEZ SOI

Ameublement Lacasse, chêne blanchi, IBM, PS-1, 486 D X 2, ACCPac Plus, Word Perfect, imprimante Fujitsu DL 3800, télécopieur Panafax, UF 312, état neuf.

(514) 621-1427

COLLECTION PRIVÉE

beaux tableaux de peintres animaliers, québécois reconnus, Monique et Gisèle Benoît, à prix avantageux, en Mauricie.

(819) 537-0719

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

À la recherche de candidats spécialisés (marketing, administration, ingénieur) avec capital pour former conseil d'administration, afin de démarrer une compagnie de haute qualité spécialisée en chauffage à l'eau chaude et mécanique de bâtiment incluant un laboratoire d'essai.

Gens sérieux seulement
Fax: (514) 922-2717

VENTE GLOBALE
3 267 000 pi. ca.
Bromont 435 000 $

150 terrains boisés, certains sur le bord de l'eau, 16 à 25 000 pi ca. chacun, développement domiciliaire étudié, 6 parcs communicants, maisons à architecture controlée, 5 min. de l'autoroute 10, Cowansville, Granby. Parc industriel, golf, ski, centre équestre. Rive-Sud, 40 min. de Montréal.

Yvon A. Morin
(514) 466-6000
Re/Max Brossard
Courtier immobilier agréé

Les Immeubles Charlevoix Courtier Inc.
courtier immobilier

CHARLEVOIX

Domaine, 20 000 000 pi ca., vue panoramique, centre de plein air avec infrastructures existantes de qualité. Possibilité pour chaîne hotellière, centre de santé, etc. La situation géographique offre un achalandage supérieur.

Louise Bédard
(418) 692-2908

◆ Agent

manufacturier demandé

RECHERCHE AGENT MANUFACTURIER (Voyageur de commerce)

Ayant une clientèle déjà développée dans le secteur des magasins de meubles ou de produits connexes.
Personne intéressée à ajouter d'autres produits en plus de ses lignes, au Québec, en Ontario, dans les Maritimes et dans le nord-est des États-Unis.

N.B.: Confidentialité assurée.
ÉBÉNISTERIE TURCOR MEUBLES ERGO 2000
tél/fax.:
(514) 889-4703

◆ Divers

URGENT!
PART DE GOLF
à vendre ou à louer
Club de golf de St-Jean (club privé)
Jean Quintin
(514) 461-1503

◆ Échanges

PORTEFEUILLE D'ÉCHANGES

Nous avons en mains plus de 250 types d'échanges: terrains, blocs appartements, bungalows, condos,etc.

Ents. Guy Messier inc. crtr.
Pour informations:
(514) 444-2622

◆ Associés demandés

Associés demandés

Paliers multiples révolus.
Plan unique.
Très payant.
Aucun quota, vente ou inventaire. Simple et à très haut rendement.
Compagnie fondée en 1990.

(514) 464-2696

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, ou inventaire. Simple et à haut rendement. Approche le cap des 5 ans.

(418) 872-8747

Bureau d'ingénieurs conseils existant depuis 20 ans, clientèle établie, spécialisé en structure et génie civil, recherche un associé dynamique possédant 10 années de pratique. Mise de fonds à discuter. Région de Québec. Faire parvenir candidatures à:
C. P. 42003, Succursale St-Louis, Ste-Foy, Qc, G1W 4Y3

Investisseur avec 100 à 200 000 $ recherche un associé actif, possédant une somme liquide équivalente, qui désire acheter un commerce ou une entreprise. Quelques idées en vue, intéressé à faire recherches conjointes. Axé sur les résultats concrets.

(514) 435-1837
fax: (514) 434-9536

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

Firme recherche partenaire (25%) afin de partager les coûts de location d'une loge corporative au Forum de Montréal.

Boite vocale
(514) 645-1902

ASSOCIÉ(E) RECHERCHÉ(E)

pour laboratoire de biologie médicale.

(514) 895-2455

◆ Bateaux

et voiliers

GLASTRON 1980

24 pi, moteur Mercruiser 260, toit campeur, nombreux extra, excellent état, 14 500 $.

(514) 942-9284

BATEAU CIGARETTE

Checkmate
31 pieds 1992
2 moteurs 454
Cabine luxueuse
Roulotte 3 essieux
76 000 $
Robert
jour (514) 876-1360
soir (514) 441-9398

Thundercraft 87

Magnum 290 (29 pieds), blanc-bleu. Excellente condition. Acheté neuf. Tout équipé. Échange possible. Détails disponibles. 32 900 $ US.

Tél & fax:
(305) 346-6163

BAYLINER 4588

Motoryacht
45 pieds, 1990
Un seul propriétaire.
Turbo-Diesel (2)
450 hres
3 chambres fermées,
2 salles de bain
laveuse-sécheuse, air
dinghy 9,9 H.P.
Parfaite condition
240 000 $
(514) 641-0775

IMAGINE

◆ Distributeurs demandés

Une compagnie québécoise oeuvrant dans le domaine de l'environnement est à la recherche de distributeurs(trices) pour un produit unique, breveté canadien et US. Les territoires protégés suivants sont disponibles:

- **Lac St-Jean**
- **St-Jean d'Iberville**
- **Trois-Rivières**
- **Montréal**
- **Laval**

Nous offrons un plan de mise en marché unique et une rentabilité immédiate.

Si vous possédez le sens de l'administration et de la direction des ventes, jumelé à une exprience de la vente directe résidentielle et commerciale,

Communiquez avec:
M. Raymond Rivard, directeur général pour le Québec
1-800-826-7208

DISTRIBUTEUR(TRICE)S DEMANDÉS

Pour toutes régions du Québec. Revenu de 200 à 500 $/jour tout en faisant économiser jusqu'à 50% sur de nombreux loisirs et services au Québec.

(514) 849-5629
Monsieur C. Fontaine

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

ROUTE DE DISTRIBUTRICES

À collations, pop corn placées. Profits immédiat financement disponible.

(514) 848-9759

◆ 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

AQUAKIT INC. EST À VENDRE

Concept exclusif au Québec, potentiel illimité. Raison: retraite. Prix: 50 000 $.

(514) 654-7333
(800) 463-3872

ENTREPRISES À VENDRE

Concessions autos américaines
1. Centre du Québec (500 unités)
2. Montérégie (400 unités)
Alimentation spécialisée,
Ch. affaires 3 millions $ et +
Cie importation distribution
Produits beauté et mode.
Industrie manufacturière,
Volume 1.7 millions $
Usine Rive-Sud,
20 000 pi ca. Idéal transfo alimentaire.

Robert Landry & Ass.
Courtier agréé
(514) 446-0222

Usine de meubles située sur artère principale à Oka, usine 9 000 pi ca., tout équipée, salle de peinture, grand terrain (location possible).

(514) 479-8316

Région St-Hyacinthe

Entreprise de rénovation spécialisée en vente et installation de portes et fenêtres. Profitabilité en croissance.

Jean-Claude Cadieux
HABITAT,
courtier immobilier agréé
(514) 771-1818

◆ 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

Aimeriez-vous réussir à la bourse?

et découvrir les actions qui vont offrir les meilleurs rendements (50%, 100% ou plus) dans les prochains mois. Écrire à Communications Lavoie, 390, route 381, Ferland, Québec, G0V 1H0.

fax: (418) 543-1873

Lac-St-Jean

Hôtel tout confort, 124 chambres spacieuses (60 corporatives avec peignoir), piscine intérieure, bain tourbillon, cuisine française à prix abordable.

Hôtel Château Roberval
(418) 275-7511
1-800-661-7611

◆ À vendre

divers

À vendre

Part de golf.
Membership corporatif,
Club de Golf
Le Blainvillier.

Contacter
Claude Hughes
(514) 525-6381

CLUB DE GOLF

9 trous, normale 27, entièrement éclairé, comté de Rimouski, pratique intérieure et extérieure, "clubhouse".

R.M. HARVEY
(514) 651-8331
RÉS.: (514) 441-2422
RE/MAX LONGUEUIL
courtier immobilier agréé

Bureau en bois de cerisier

54 x 26 et fauteuil cuir noir et bois de cerisier. Condition impeccable. Valait 3000 $. Laissé à 1500 $.

(514) 467-7268

Club de golf Le Blainvillier

Part corporative à vendre.
Meilleure offre raisonnable acceptée.
Gaston Beaudoin
jour (819) 751-2294
soir (514) 635-8071

◆ Entreprises

demandés

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

URGENT!

Cherche entreprise de fabrication ou de distribution pour investisseurs québécois et européens. Très confidentiel.

Antonin Lajoie
Consultant
(418) 658-2979

Vous voulez vendre votre ENTREPRISE

J'ai plusieurs clients avec 500 000 $ à 2 millions $ comptant. Recherche industrie ou commerce.
Dossier confidentiel.

Robert Landry & Ass.
courtier agréé
(514) 446-0222

◆ Services

financiers

Financement pour:

- Démarrage d'entreprise
- Financement d'inventaire
- Immeuble à revenus
- Financement d'équipement

Gestion-Plus
(613) 791-7836

◆ Informatique

NEC Ultralite Notebook

486/33, mem 8 MB, disk: 180 MB. Écran couleur actif. Fax/modem PCMCIA 14,4 MHz, logiciel Lotus Smart Suite. Prix: 3 200 $.
Fax Panasonic UF321 qualité commerciale à jet d'encre sur papier standard. Prix: 600 $.

(514) 468-4822

◆ Services

spécialisés

L'art du toucher

fait par un masseur ou une technicienne en massage. Suédois, Californie (rasage et soins des pieds), pour hommes et femmes.

(514) 259-2415

PLURIGESTION MC

Michel Rancourt, CA
Comptabilité sur place
Recherche de financement

Impôts Corporatifs

Téléphone : (514) 374-3505
Cellulaire : (514) 949-2589
Télécopieur : (514) 374-6971

Pour démarrer votre entreprise, préparation et présentation de

PLANS D'AFFAIRES

aussi
IMAGE CORPORATIVE
(514) 289-9565

◆ Hors frontières

Costa Rica

Recherche associé actif ou non pour compagnie rentable établie depuis 18 mois oeuvrant dans le domaine des casinos. Investissement requis.

(418) 839-5899

PARTICIPACTION MC
petit train va loin

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

La SITQ sur le point d'acquérir un édifice à Toronto : 50 M$

La **SITQ immobilier**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, est sur le point d'acquérir un édifice de bureaux sur Young Street, dans la région de Toronto, a appris le journal LES AFFAIRES.

Plus précisément, l'immeuble visé est situé au 5001, Young Street, dans la ville de North York, un peu au nord de la ville même de Toronto. L'offre faite il y a cinq semaines par la société **Penyork Property**, filiale torontoise de la SITQ, a été acceptée par le vendeur, la **Banque Toronto-Dominion**.

David Hicks, vice-président de l'exploitation de Penyork, a confirmé l'information, au cours d'une conversation téléphonique. L'immeuble de 20 étages changerait de main pour quelque 50 M$, a dit M. Hicks. La vérification diligente du bâtiment et des baux devrait être terminé à la fin de mai, estime-t-il.

Paradoxalement, dans le milieu, on appelle cet édifice le *Royal Bank Building*, du nom d'un de ses principaux locataires, même si l'immeuble appartient à la Banque Toronto-Dominion.

La **Banque Royale** occupe 25 % de l'immeuble de quelque 300 000 pi². Elle y a également une succursale au rez-de-chaussée.

La Banque Toronto-Dominion est devenue propriétaire de l'immeuble achevé en 1992, lorsque, à titre de créancier, elle en a pris possession à la suite de difficultés du promoteur, a indiqué M. Hicks.

Le ministère du **Revenu** du Canada occupe environ la moitié des locaux de l'édifice, dont le taux d'occupation est de quelque 80 %.

À la SITQ, on a pas voulu faire de commentaires sur cette transaction, si ce n'est que Penyork fait effectivement partie du **Groupe immobilier Caisse** (GIC), bras immobilier de la Caisse, dont font partie la SITQ, **Ivanhoé** et **Cadim**.

Pour faire de tels investissements, la SITQ exige un rendement courant de 9 à 10 % et un taux de rendement interne variant entre 11,75 et 12,25 %.

Le GIC a 24 autres immeubles ou terrains en Ontario, surtout par le biais d'Ivanhoé. Certains immeubles de bureaux d'Ivanhoé ont été transférés à la SITQ.

Entre autres immeubles, on retient le 2760, Bathurst Street et le 2450, Sheppard Avenue East, à North York, de même que les 2, 4 et 6, Eva Road et 65, 71 et 75, Rexdale Boulevard, à Etobicoke, en banlieue de la ville de Toronto.

FRANCIS VAILLES

◆ Franchises

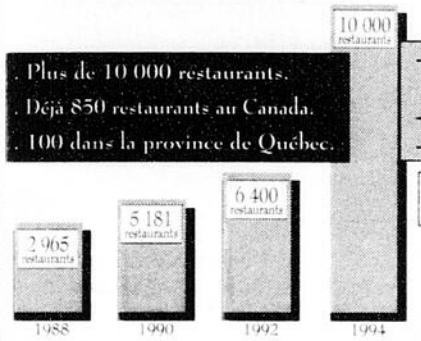
(Pour réservations : (514) 392-9000)

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)

Pour les années '90 #1 au Canada

Un concept unique de vente au détail de produits alimentaires congelés, préparés et adaptés aux besoins du rythme de vie rapide de nos consommateurs.

- Maintenant 138 magasins prospères au Canada
- Gagnant du prix d'excellence 1992 de l'Association Canadienne des Franchises
- Investissement minimum de 100 000 $
- Formation complète
- Franchises disponibles
- Formule clé en main

les aliments M&M MC

La meilleure façon de manger à la maison.

Paul LaChance
Tél.: (514) 630-7729 Fax: (514) 630-8126

LE MONDE DU TRANSFERT WORLD

Concept de t-shirt personnalisés est à la recherche de franchisés pour les sites exceptionnels suivants:

CARREFOUR LAVAL, CENTRE EATON, GALERIE D'ANJOU, CARREFOUR DU NORD, MAIL CHAMPLAIN, PLACE VERTU, TROIS-RIVIÈRES

Mise de fond initiale à partir de 10 000 $ prêts garantie par le gouvernements de 50 000 $ pour un projets total de 60 000 $, pour plus d'information communiquer avec
RICHARD GAREAU au (514) 695-8989

UNIGLOBE Voyages

Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise,
UNIGLOBE Voyages,
la plus grande organisation de franchise d'agence de voyages au monde vous offre cette opportunité.
Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages sans expérience antérieure.
UNIGLOBE VOYAGES
Pour rendez-vous,
Tél.: **393-8950**

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section
IMMEUBLE COMMERCIAL du Carrefour LES AFFAIRES
et adressez vous directement aux décideurs !
pour info :
(514) 392-7782

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

INSTANT COMPTANT

Accomodation sur tout article de valeur
Achat • Vente
FRANCHISES DISPONIBLES
EXCELLENTS SITES DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC

- 14 magasins en opération
- Commerce de nouvelle génération
- Rendement supérieur
- Possibilité pour investisseur ou opérateur
- Clé en main
- Le leader au Québec

CONTACTEZ
Montréal:
M. Christian Provost: (514) 284-3888
Québec:
M. Michel Lavoie: (418) 658-3888
Région:
1-800-463-3888

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des **partenaires ou investisseurs sérieux !**
Pour les rejoindre, annoncez dans
Carrefour LES AFFAIRES
pour info :
(514) 392-7782

Gold Tech

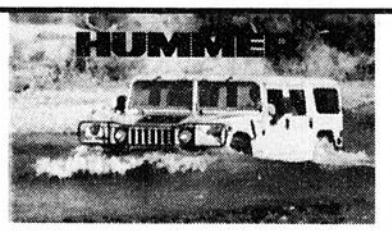
Unité mobile de placage or 24 carats. Or jaune, rose, vert, chrome noir, argent. Territoire exclusif formation technique et marketing soutien continu après vente.

GOLD TECH CANADA
(514) 449-2225 1-800-548-2225

◆ Carrefour de l'auto

Automobiles
Silver Star
Rive-Sud 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
845 boulevard Taschereau, Rive-Sud
(514) 879-9253 - (514) 672-2720
JAGUAR VOLVO
LE GROUPE AUTOMOBILE SAM ELTES

John SCOTTI AUTOMOTIVE LTÉE — *Collection* **JOHN SCOTTI**
RÊVE ? NON, RÉALITÉ !
HUMMER
Ferrari 348 Spider rouge 1994
Lamborghini Diablo VT gris 1994
Porsche 930 Turbo rouge 1992
Porsche 911 Carrera Aventure 1995
Mercedes 500 SL "Silver" 1992
LIVRAISON IMMÉDIATE
VOLVO
4305 Métropolitain est
St-Léonard (Québec)
Alfa Romeo
(514) 725-9394
*Tous ces véhicules portent la sceau «*Satisfaction AAA*»*



Ce n'est pas une auto Ce n'est pas un camion!
C'est une **HUMMER** !
Dépositaire exclusif au Québec.
John SCOTTI AUTOMOTIVE LTÉE
4330 rue Jarry est
St-Léonard (Québec) H1R 1X3
(514) 725-9394

DODGE VIPER 1994 NEUVE
Air climatisé, couleur rouge, intérieur gris.
DODGE GRAND CARAVAN ES
All-Wheel-Drive
Disponible pour livraison immédiate.
Joliette Dodge Chrysler
305, rue Curé Majeau, Joliette
(514) 759-7600 - ligne Montréal (514) 586-6002

WOODLAND
Toyota prix imbattables tous les jours.
(514) 761-3444

ROLLS ROYCE 1984
Silver Spirit,
76 000 km,
état neuf.
(418) 628-0944
(418) 627-5145

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

L'APCHQ dénoncera les chantiers de construction au noir

Depuis lundi le 8 mai, l'**Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec** (APCHQ) signale les chantiers suspectés d'être au noir aux organismes gouvernementaux responsables de l'inspection.

Les entrepreneurs n'en peuvent plus de voir leur marché leur échapper au profit d'entreprises fantômes, fait valoir l'APCHQ. « Nous voulons faire reconnaître qu'un consommateur qui bâtit avec l'intention de revendre n'est pas qu'un simple citoyen, mais un entrepreneur fantôme déguisé en simple citoyen. Cela lui permet d'éviter toute la réglementation et, la plupart du temps, les inspections que les entrepreneurs qui ont pignon sur rue connaissent régulièrement », a expliqué **Jean-Marie Meunier**, président de l'APCHQ. Plus précisément, l'APCHQ fera parvenir à 10 000 entrepreneurs en construction résidentielle des formulaires qui leurs permettront d'indiquer aux inspecteurs de la **Régie du bâtiment du Québec** (RBQ) et à ceux de la **Commission de la construction du Québec** (CCQ) les adresses des chantiers qui semblent être effectués au noir.

L'APCHQ estime que le gouvernement du Québec a nui au secteur résidentiel depuis son arrivée au pouvoir. Le gouvernement a imposé aux entrepreneurs les conditions de l'ancien décret comme base de négociation, alors que les entrepreneurs fonctionnaient librement depuis un an. En outre, le gouvernement a introduit *Premier toit*, un programme de crédits d'impôts qui n'a pas d'effet immédiat sur la construction, estime l'APCHQ.

Soulignons que la construction résidentielle ne s'est jamais si mal portée au Québec depuis 1982.

FRANCIS VAILLES

Tous les outils utiles pour devenir son propre patron

➨ **En affaires à la maison**

Le patron, c'est vous!

Auteurs : Yvan Dubuc et Brigitte Van Coillie-Tremblay

Vous établissez votre entreprise à la maison? Vous avez tout intérêt à connaître les divers instruments qui s'offrent à vous. *En affaires à la maison* vous le permet et en plus de cela, ce livre vous fait prendre connaissance des règles commerciales, juridiques et fiscales qui se rapportent à votre entreprise à domicile.

344 pages **28,84 $** (TPS incluse)

➨ **Comment trouver son idée d'entreprise**

Découvrez les bons filons

Auteure : Sylvie Laferté

Ce livre tonique vous offre des anecdotes, les nouvelles tendances du marché, des renseignements sur différents répertoires et organismes susceptibles de vous mettre sur la bonne piste et, surtout, les bonnes idées pour créer.

Disponibles en librairie

160 pages **21,35 $** (TPS incluse)

Important : Veuillez ajouter 2,67 $ de frais de poste au total de votre commande

Entreprise :_____
Nom :_____
Adresse :_____
Code postal :_____ Téléphone : ( )_____
Chèque ❑ Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro :_____ Expiration_____

Envoyez votre commande à : **Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1 800 361-5479

Les ventes de maisons ont chuté de 34,5 % en avril

Tandis que la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) annonçait une 11e baisse mensuelle consécutive des mises en chantier au Québec, la **Chambre immobilière du Grand Montréal** révélait des statistiques toutes aussi alarmantes.

En avril 1995, le nombre de transactions sur le réseau SIA/MLS a chuté de 34,5 % par rapport à avril 1994, passant de 3 363 à 2 204.

Le volume de ventes a lui aussi connu une baisse : il était de 241,1 M$ le mois dernier, comparativement à 381,7 M$, en avril 1994, une baisse de de 36,8 %.

Par ailleurs, le nombre d'inscriptions était de 50 860, par rapport à 45 766 en avril 1994. Ce surplus de l'offre a directement affecté le prix de vente moyen des propriétés.

Ainsi, la valeur moyenne des maisons unifamiliales est passée de 113 000 $, l'an dernier, à 109 000 $, cette année.

Selon **Francine Vézina**, présidente de la Chambre immobilière, ces résultats sont moins dramatiques qu'ils ne le paraissent puisque les ventes SIA/MLS des 25 principaux centres canadiens ont chuté de 35,7 % au cours des trois premiers mois de l'année, alors que la baisse était de 21 % pour le Grand Montréal. (SL)

LA CONFÉRENCE DE MONTRÉAL

RENCONTRE PRÉ-G-7
LES 12, 13 ET 14 JUIN À L'HÔTEL MÉRIDIEN

POUR LA PREMIÈRE FOIS RÉUNIS À MONTRÉAL

- **Kenneth Courtis**, économiste émérite et premier vice-président de la DeutschBank Capital Markets en Asie
- **Paul Kennedy**, professeur à l'Université Yale et auteur du best-seller «*Naissance et déclin des grandes puissances*»
- **Miguel de la Madrid**, président du Mexique de 1982 à 1988
- **Henry Mintzberg**, éminent professeur de gestion à l'Université McGill et auteur de «*The Rise and Fall of Strategic Planning*»
- **Tom Peters**, le gourou de la gestion le plus célèbre au monde, également auteur de «*Thriving on Chaos*»
- **Jeffrey Sachs**, «l'un des plus importants économistes au monde» selon le New York Times
- **Paul Volcker**, ex-président du Board of Governors, Federal Reserve System, U.S.A.

(Interprétation simultanée offerte)

En collaboration avec l'École nationale d'administration publique (ÉNAP) et le journal LES AFFAIRES

Institut international d'études administratives de Montréal

Conférencier d'honneur : le premier ministre du Canada, le Très Honorable JEAN CHRÉTIEN

Réservez sans tarder!
Renseignements et inscriptions :
(514) 283-5142

TOUTES LES ALLOCUTIONS SONT REGROUPÉES SOUS LE THÈME : ÉCONOMIES MONDIALISÉES : PARTENARIAT ÉTAT-SECTEUR PRIVÉ?
Mettez à votre actif ces trois journées de conférences interactives pour 975 $ (T.P.S. et T.V.Q. en sus). Les principales cartes de crédit sont acceptées.

IMMOBILIER

Nouveau courtier commercial à Montréal : J.J. Barnicke

Le courtier torontois **J.J. Barnicke** vient d'ouvrir une succursale à Montréal.

Lancé il y a 39 ans dans la Ville-Reine par **Joseph J. Barnicke**, la société compte aujourd'hui 85 agents, la plupart en Ontario (Ottawa, Toronto, Oakville, Mississauga), a indiqué **Ted Heighington**, président de l'exploitation de Barnicke, au cours d'un entretien téléphonique.

Le courtier offre aux entreprises et au gouvernement du Québec des services de location, de vente et d'investissement immobilier dans les secteurs industriel et de bureaux. Il offre également des services de consultants immobiliers.

À Montréal, trois agents sont aux services de Barnicke, soit les trois administrateurs. **Marcel J.M. Casavant** est le président du conseil d'administration de la filiale montréalaise. Au cours de sa carrière, il a été vice-président principal régional d'une banque à charte canadienne, duquel il est retraité.

À titre de président de l'exploitation de la filiale montréalaise, **Brent C. Butler** dirige les affaires courantes au Québec. M. Butler était précédemment aux services du courtier **Danpro**, à Montréal. Il oeuvre dans l'immobilier commercial depuis une vingtaine d'années.

Le vice-président principal, courtage industriel, de la succursale montréalaise est **Robert Mercier**, qui avait sa propre entreprise de courtage depuis 1983. Les bureaux de Barnicke sont situés au 800 du boulevard René-Lévesque Ouest.

« Nous avons grandement confiance dans le Québec et dans son avenir économique », a déclaré Joseph J. Barnicke, président du conseil d'administration de la société torontoise, dans le communiqué envoyé aux médias.

M. Barnicke a affirmé que ses clients canadiens et internationaux ont incité la société à s'établir au Québec pour tirer parti de l'activité immobilière qui y est prévue.

Il estime que le Québec, et Montréal en particulier, aura sa part de la croissance économique canadienne, que laisse envisager la confiance grandissante des consommateurs. « L'immobilier redevient un élément d'actif rentable dans plusieurs portefeuilles d'investissement », croit M. Barnicke.

J.J. Barnicke sert le reste du Canada par l'entremise du **Canadian Commercial Real Estate Network**, qu'elle a lancé il y a une dizaine d'années. Elle peut offrir des services internationaux grâce à son association avec **ONCOR international**, présent dans 180 pays (6 000 agents).

FRANCIS VAILLES

Rythme Lumière

Gala du rayonnement
des diplômées et diplômés
de l'Université de Sherbrooke

Claire B. Beaudoin
Présidente d'honneur

Le 9 juin 1995 à compter de 18 h 30
Au Centre des congrès Chéribourg, à Orford, en Estrie

L'ADDUS rendra hommage à des diplômées et diplômés qui contribuent au rayonnement de l'Université de Sherbrooke

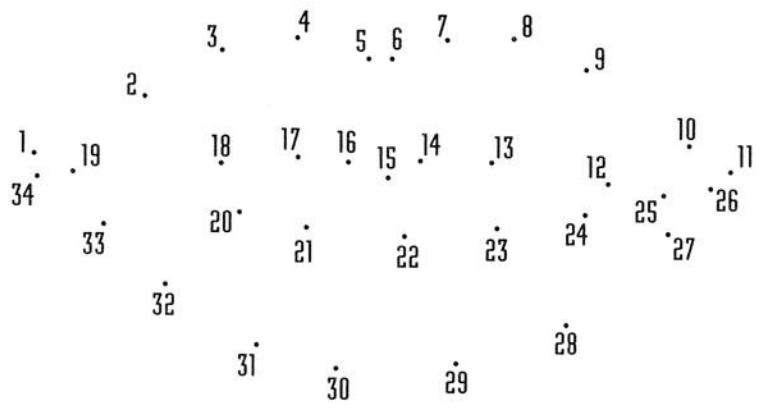
Prix du billet : 125 $
Renseignements et réservations : 1-800-DIPLÔMÉ

ADDUS Association des diplômées et diplômés de l'Université de Sherbrooke

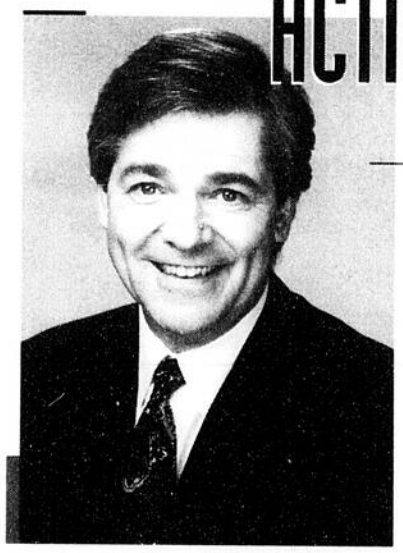
UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

En collaboration avec :
AILES · La Tribune · Les Affaires · La Sécurité, Compagnie d'assurances générales du Canada

Nous faisons parler les chiffres



CAPITAL ACTIONS



Le magazine télévisé des gens d'affaires avec Claude Beauchamp, du lundi au vendredi 19 h 30 sur RDI.

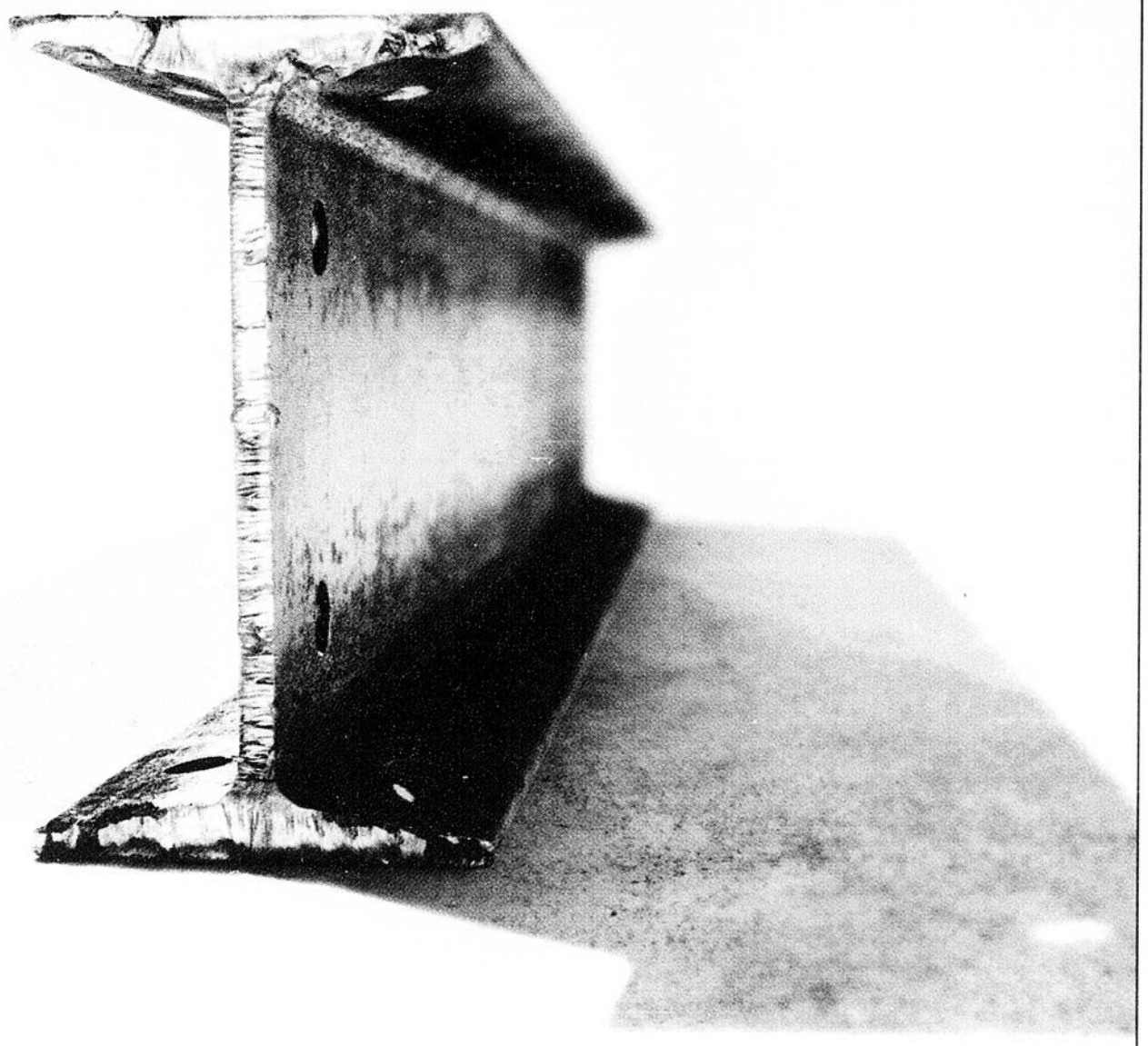
Réalisation : Sylvie Bélanger

RDI

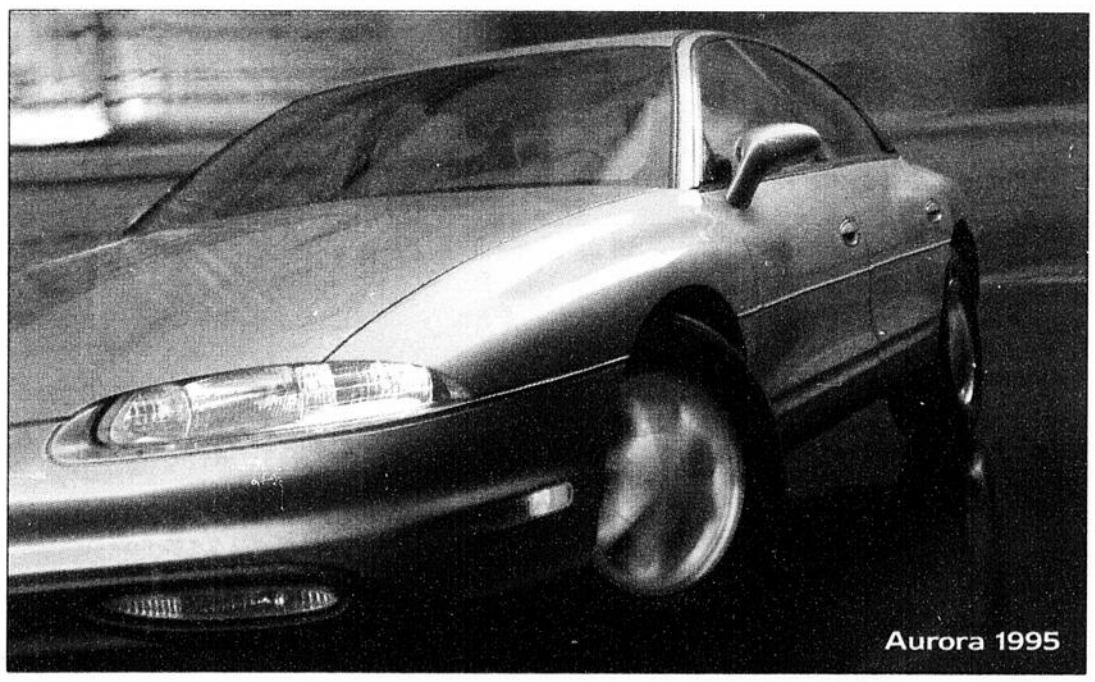
L'information continue

Disponible sur le câble

DANS LE RAFFINEMENT DE CHAQUE DÉTAIL, NOUS NE FAISONS PREUVE D'AUCUNE SOUPLESSE.



Structure la plus rigide de sa catégorie. Aucune voiture de même catégorie ne surpasse la rigidité du cadre de l'Aurora. Un cadre si rigide qu'il influence non seulement toute la qualité d'assemblage, mais aussi tout le comportement routier de la voiture. Et comme nous mettons autant d'énergie à soigner la construction du véhicule qu'à concevoir tous les autres petits détails, imaginez le résultat.



Oldsmobile

L'OBSESSION DU DÉTAIL