

D Économie

Montréal,
mercredi
7 juillet
1999

La Presse

BOURSE / PETITES ANNONCES



Montréal ▼

XXM 3931,75 -17,58
Variation du jour -0,45% AN: 3,89%



Toronto ▼

TSE-300 7235,04 -19,41
Variation du jour -0,27% AN: -2,95%



New York ▼

DJ 11135,12 -4,12
Variation du jour -0,04% AN: 22,57%

S&P 500	1388,13	-3,09
Variation du jour	-0,22%	AN: 20,22%
Nasdaq	2736,52	-4,49
Variation du jour	-0,16%	AN: 43,42%
Dollar CAN	67,96	cents US -0,15
Variation du jour	-0,22%	AN: 0,06%
Dollar CAN	66,37	cents euro -0,24
Variation du jour	-0,36%	
Or	257,30	\$US -6,80
Variation du jour	-2,57%	AN: -12,78%
Pétrole	16,33	\$US 0,00
Variation du jour	0,00%	AN: 42,62%



Centres de rénovation
Qui a peur de Home Depot?
Page D4

Acheter de la pub dans les journaux coûtera plus cher

LISA BINSSE

Faute de concurrence, les grands quotidiens de Montréal se font gourmands pour leurs espaces publicitaires et augmentent leurs tarifs. À Toronto, l'arrivée du *National Post* a forcé les autres quotidiens à plus de retenue et les tarifs publicitaires diminuent.

C'est le constat que fait Jacques Dorion, président de Carat Stratégem et tout nouveau chef de la direction de Carat Canada, nouvelle entreprise lancée hier.

Sur quatre ans, les tarifs publicitaires des quotidiens montréalais ont grimpé en moyenne de 7 %. Il attribue cette situation à trois facteurs : le manque de concurrence, leur pouvoir d'attraction et leur structure de coût plus lourde (imprimerie et forte présence syndicale). Ce sont les tarifs du *Journal de Montréal* (11,4 %) qui ont augmenté le plus, suivis par ceux du quotidien anglophone *The Gazette* (8,9 %), de *La Presse* (7 %) et, en tout dernier, du *Devoir* (1,4 %).

Carat Canada, explique M. Dorion, intégrera les services communs offerts par Carat Stratégem à Montréal et Carat Cairns à Toronto, deux entreprises spécialisées dans la planification et le placement média. Au total, une équipe de 60 spécialistes avec une vision pan-canadienne et une expertise bilingue.

La facturation en 1999 atteindra plus de 140 millions \$, plaçant Carat Canada en troisième place au Québec dans l'industrie publicitaire et huitième au Canada. C'est Cossette qui détient la première place, suivie de Publicis BCP.

Carat Canada se veut une structure d'accueil pour attirer de nouveaux clients nationaux. L'entreprise veut consolider sa position de leader au Québec et améliorer sa position canadienne.

Le groupe international français Carat, société indépendante qui occupe le premier rang mondial en communications médias, détient toujours 49 % dans chacun de ses deux partenaires. Carat est un réseau intégré détenu par Aegis, société inscrite à la Bourse de Londres. Sa facturation totale en 1998 était de 9,8 milliards \$ US (15 milliards \$ CAN).

Carat Canada offrira quatre différents services : stratégie et placement média, recherche média et services conseils, programmation et formation.

Afin de mieux desservir les annonceurs et les médias, Carat Canada a aussi annoncé hier la création de Carat Expert, une filiale spécialisée en recherche qui étudiera notamment le positionnement des marques, le comportement des consommateurs et les tendances de consommation.

Comme coup d'envoi, Carat Expert publie une étude exhaustive sur l'évolution des investissements publicitaires canadiens et québécois sur dix ans. Cette étude, échelonnée de 1988 à 1997, indique entre autres que le média qui a connu la plus faible croissance pendant cette période est le quotidien, alors que la télévision s'accapare la plus grande part de la tarte publicitaire. Les recettes publicitaires des quotidiens ont augmenté, mais plus lentement.

Londres brade son or et le prix du métal jaune descend à 257,30 \$ US l'once

RICHARD DUPAUL

Le cours de l'or a plongé brusquement sous la barre des 260 \$ US l'once, hier, en réaction aux premières ventes aux enchères réalisées par la Banque d'Angleterre. Le geste, qui était pourtant attendu, a semé la consternation dans le milieu et provoqué la faillite d'une importante mine en Afrique du Sud.

Le prix du métal « précieux », un adjectif qui semble de moins en moins justifiable, a reculé de 6,80 à 257,30 \$ US l'once à New York, son plus faible niveau depuis environ 20 ans. Depuis le début de 1996, la valeur de l'or a fondu du tiers environ.

La Banque d'Angleterre a vendu hier 25 tonnes métriques (803 600 onces) d'or, à un prix de 261,20 \$ US l'once, pour la pre-

mière de cinq transactions qui totaliseront 125 tonnes sur plusieurs mois.

Selon les analystes, la Banque a obtenu un prix inférieur aux attentes, même si les commandes étaient cinq fois supérieures à l'offre. Fortement déçus, les opérateurs ont inondé le marché d'ordres de vente par la suite.

La Banque d'Angleterre projette de liquider plus de la moitié de son or afin de diversifier ses réserves dans des valeurs plus rentables et moins risquées, telles que des devises ou des obligations.

Sa décision, annoncée en mai, a été vivement critiquée par l'industrie aurifère et certains pays, comme le Ghana et l'Afrique du Sud. Le président sud-africain, M. Thabo Mbeki, soutient que le tiers des 300 000 emplois du secteur aurifère dans son pays sont menacés.

Hier, le glas a sonné pour au moins un acteur important. La East Rand Proprietary Mines, qui détient l'une des plus grosses et des plus vieilles mines aurifères en Afrique du Sud, a déclaré faillite

après le refus du gouvernement d'éponger ses pertes.

« East Rand n'est pas la dernière annonce de ce genre », a déclaré à l'agence Bloomberg un directeur d'AngloGold, le plus gros producteur aurifère au monde.

Le solde britannique représente une fraction de la production mondiale (133 millions d'onces), mais, dans le milieu financier, on craint que d'autres banques centrales et le Fonds monétaire international ne liquident une partie de leur or.

Rappelons que les Britanniques ne font qu'emboîter le pas à d'autres banques centrales, notamment en Argentine, au Canada et en Suisse, qui ont réduit leurs réserves aurifères ou qui comptent le faire. À l'échelle mondiale, les banques centrales détiennent un cinquième des réserves d'or en surface.

Chez nous, les derniers malheurs de l'or ont été fort mal reçus. « C'est dur pour le moral de nos employés qui se posent beaucoup de questions sur l'avenir », a dit M. Jean-Guy Rivard, président de Mines Richmond, un petit produc-

teur (95 000 onces par an) exploitant deux mines au Québec et une à Terre-Neuve.

Selon le PDG, Richmond ne fera pas de geste draconien tant que le cours de l'or ne reculera pas de façon durable sous les 240 \$ US l'once. « Si c'est le cas, il faudra penser à fermer nos exploitations les plus coûteuses », admet M. Rivard.

La marge de manoeuvre de Richmond est faible, ses coûts de production totaux s'élevant à 246 \$ US l'once et la société étant protégée par des ventes à terme pour une période de 90 jours seulement.

Chez Cambior, le plus gros producteur québécois (650 000 onces), on peut tenir encore plusieurs mois, car la production prévue d'ici la fin de l'an 2000 a été vendue à un prix de 340 \$ US l'once en moyenne.

En attendant la fin de la crise, la plupart des producteurs sont contraints de reporter des investissements et d'exploiter leurs gisements les plus riches, une stratégie qui risque d'hypothéquer leur avenir, affirment les analystes.

COUP D'OEIL

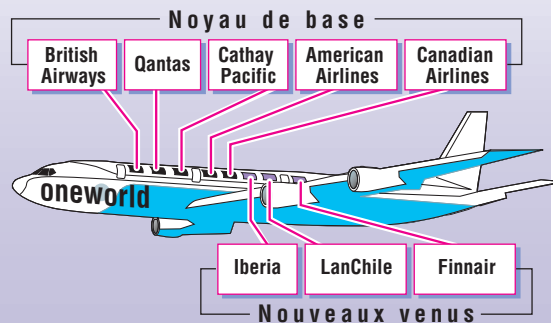
La guerre des étoiles

PAUL DURIVAGE

Leurs noms évoquent l'univers de la Guerre des étoiles. Leur force réside dans une collaboration étroite. Leur mission est de proposer un service global en multipliant les destinations possibles à partir de n'importe quel point du monde tout en réduisant le nombre et la durée des escales. Cela, avec un investissement limité puisque les partenaires exploitent leur flotte en coopération. Voici un coup d'oeil sur ces alliances commerciales globales tissées par les grands transporteurs aériens.

Le monde selon oneworld

Formé en septembre 1998, le réseau oneworld a pour pivot l'alliance américano-britannique American Airlines-British Airways avec des ramifications asiatiques, en Amérique latine et en Océanie.

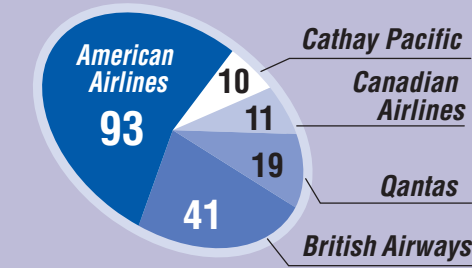


Passagers par an: 181,2 millions

Employés: 228 859

Flotte: 1 577

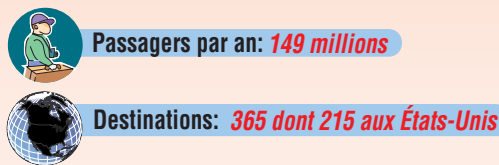
Le poids des cinq premières compagnies membres de oneworld (en millions de passagers)



Source: compagnies, La Presse, AFP et AP

La France contre-attaque

Air France et Delta partent en retard dans la course aux alliances avec comme principale difficulté le fait que bon nombre des grandes compagnies mondiales ont déjà rejoint l'un ou l'autre des groupes concurrents. Le nom de ce dernier ensemble ne sera fixé que lorsque d'autres partenaires l'auront rejoint.

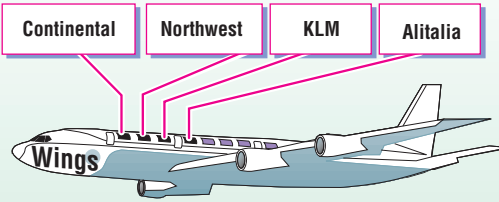


C'était écrit dans le ciel

Un accord entre une grande compagnie européenne et une compagnie américaine est fondamental pour la création d'une alliance mondiale, la part du trafic aérien des passagers sur l'Amérique du Nord et l'Europe représentant 54 % du trafic mondial.

Les ailes se déploient

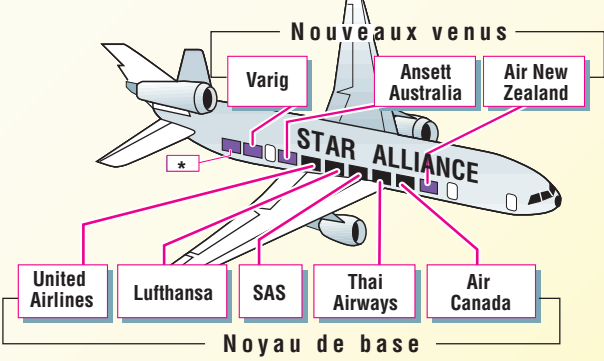
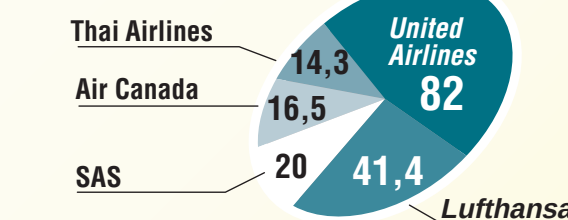
Constitué autour du trio Northwest, KLM et Continental, délaissé par Air France, le regroupement Wing Alliance a une configuration américano-néerlandaise. Déjà bien implanté au Japon, il complète son rayonnement asiatique.



La constellation Star

Première alliance globale à avoir pris son envol, Star Alliance débord largement du marché transatlantique pour étendre ses ramifications à la grandeur du globe.

Le poids des cinq premières compagnies du groupe Star (en millions de passagers)



* Singapore et All Nippon Airways sont attendus en fin d'année

Passagers par an: 212,9 millions

Employés: 241 950

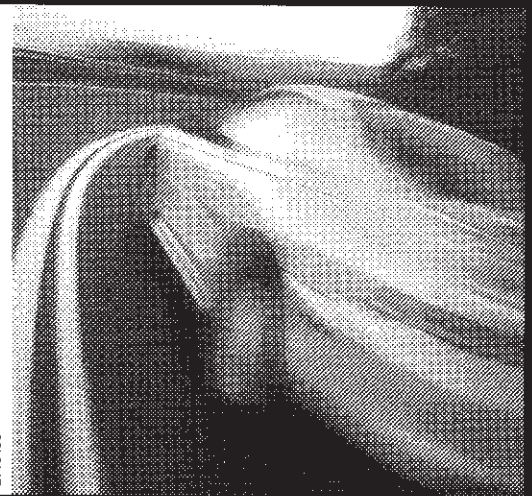
Flotte: 1 678

Photo: AFP, Infographie: La Presse, AFP

Bonne nouvelle : votre prochaine voiture sera moins polluante, plus légère, plus performante et elle résistera

bien mieux à la corrosion. Alcan, qui a investi en dix ans plus de 300 millions de dollars dans la recherche de nouvelles applications, a récemment signé avec General Motors une entente de plusieurs milliards de dollars. Voyez comme l'avenir est aussi passionnant que rassurant. **L'avenir est si proche.**

www.alcan.com



Ottawa charge un diplomate expérimenté d'examiner l'accord sur le bois d'oeuvre

STEVE MERTL
Presse Canadienne, VANCOUVER

Le gouvernement fédéral a confié hier à un diplomate de l'ambassade du Canada à Washington le soin d'aider Ottawa à prendre une décision au sujet du renouvellement de l'accord canado-américain sur le bois d'oeuvre.

Doug Waddell, chef de mission adjoint à l'ambassade, possède une longue expérience dans les conflits canado-américains liés au bois d'oeuvre, a souligné André Lemay, porte-parole du ministère du Commerce international.

M. Waddell sera responsable des consultations officielles du gouvernement avec l'industrie du bois d'oeuvre et les gouvernements provinciaux, afin de décider de la marche à suivre. L'entente pourrait être renouvelée, certaines parties pourraient être renégociées ou elle pourrait être complètement abandonnée, ainsi que le souhaitent certains exportateurs.

L'entente de cinq ans, qui pren-

dra fin le 31 mars 2001, est vivement critiquée au Canada parce que les autorités douanières américaines ont unilatéralement reclassifié des types de bois qui n'étaient pas auparavant soumis au contingentement. Les exportateurs estiment que les Américains modifient les règles afin de protéger davantage leurs producteurs de bois d'oeuvre.

Pour leur part, les producteurs des États-Unis ont allégué que les exportations canadiennes de bois d'oeuvre subventionnées par les droits de coupe réduits coûtaient des emplois aux Américains, et que certaines lacunes de l'accord concernant le bois modifié profitaient aux exportateurs canadiens.

Un porte-parole des exportateurs canadiens de bois d'oeuvre a applaudi la nomination de M. Waddell.

« Cela signifie que le gouvernement fédéral estime qu'il s'agit d'une question très importante », dit Carl Grenier, vice-président et directeur général adjoint du Free Trade Lumber Council à Montréal, un groupe qui tente de former des alliances avec les distributeurs et l'industrie de la construction domiciliaire afin de lutter contre la coalition américaine.

« M. Waddell est un négociateur commercial d'expérience. Nous croyons que c'est le meilleur choix pour cette tâche importante », a-t-il ajouté.

Le Canada exporte annuellement pour environ 8 milliards \$ de bois d'oeuvre aux distributeurs et constructeurs américains. L'accord a été signé en 1996, après 20 ans de différends commerciaux.

Outre les reclassifications litigieuses, les producteurs attendent une décision qui déterminera si la réduction des droits de coupe en Colombie-Britannique l'an dernier, pour venir en aide à l'industrie forestière affaiblie, a violé l'accord.

Si la décision donne tort à la province, les producteurs de la Colombie-Britannique pourraient être forcés de verser jusqu'à 200 millions, a indiqué le ministre des Forêts de la Colombie-Britannique, Dave Zirnheld.

Le premier ministre de la Colombie-Britannique, Glen Clark, a fait savoir le mois dernier qu'il n'appuierait pas le renouvellement de l'accord.

M. Lemay dit qu'aucune date n'a encore été fixée pour les consultations de M. Waddell, mais il croit qu'il procédera rapidement.



PHOTOTHÈQUE La Presse ©

Débitage des troncs dans une scierie qui fabrique du bois d'oeuvre.

ÉCONO-FLASHES



Le litige entre Spar et AMSC est réglé

■ Spar a conclu une entente de règlement concernant le litige dans l'affaire AGF Reassurances contre Spar Aérospatiale. La partie demanderesse réclamait à l'origine la somme de 135 millions \$ US, plus les intérêts. Spar fera un paiement de 15 millions \$ US, qui ne lui sera pas remboursé par ses assureurs. Cette affaire s'éternisait depuis de nombreuses années. Ce règlement pourrait contribuer à maximiser l'avoir des actionnaires en facilitant la vente de Spar comme entreprise en pleine activité.

Nouveau modèle de gestion de Bell et TELUS

■ Bell Canada et TELUS ont conclu une entente en vue de la création d'un nouveau modèle de gestion des activités de soutien du réseau national actuellement assurées par Gestion de réseau canadien Stentor (GRCS). À compter de l'automne, Bell offrira des services de soutien opérationnel du réseau national à TELUS, ainsi qu'à ses propres partenaires Aliant (Island Tel, MTT, NewTel et NBTel), SaskTel et MTS. Ce changement sera transparent pour les clients.

Sofinov dans les chromosomes artificiels...

■ Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, investit 4 millions dans Chromos Molecular Systems, une entreprise qui fabrique des chromosomes artificiels, aussi appelés SATAC (Satellite DNA-based artificial chromosomes), qui peuvent contenir jusqu'à 100 fois plus d'ADN que les vecteurs d'usage courant. Fondée en 1996, l'entreprise possède des laboratoires de recherche à Vancouver et à Fzeged, en Hongrie. Forte d'une deuxième ronde de financement totalisant 12 millions, Chromos entend développer des SATAC pour des produits commerciaux et élargir la plateforme technologique, c'est-à-dire optimiser les SATAC pour de multiples applications.

... et dans le greffage de polymères

■ En outre, Sofinov investit 4,5 millions dans AIMCO World Enterprises, une entreprise française spécialisée dans le greffage de polymères servant notamment à la production d'encres thermosensibles et de polysters magnétiques qui changent de couleur en fonction de la température. Cette technologie répond ainsi à plusieurs problèmes de sécurité et de confort d'utilisation d'une très vaste gamme de produits de grande consommation. AIMCO a développé des procédés innovateurs de greffage de polymères qui permettent de multiples applications dans de nombreux secteurs industriels et économiques.

La BDC investit dans Systèmes médicaux LMS

■ La Banque de développement du Canada coordonne un investissement de 2,4 millions dans Systèmes médicaux LMS, une entreprise située à Montréal. Systèmes médicaux LMS se spécialise dans la conception de logiciels d'aide à la prise de décisions dans le domaine médical. L'investissement total de 2,4 millions pour cette deuxième ronde sera réalisé à hauteur de 700 000 \$ par la BDC et de 1,7 million par trois autres firmes de capital de risque : BioCapital, Working Ventures et Innovatech du Grand Montréal.

Cameco renfloue ses coffres

■ Cameco, de Saskatoon, la plus grande société ouverte au monde productrice d'uranium, a procédé à la vente de débentures de série A à 6,9 % échéant le 12 juillet 2006 d'une valeur de 100 millions. Les débentures sont émises en vertu d'un prospectus préalable d'emprunt déposé par la société au début de juin. Les débentures ont été cotées A par Dominion Bond Rating Service, A- par Standard & Poors et A3 par Moody's Investors Service. L'émission devrait être conclue le 12 juillet. Cameco utilisera le produit de l'émission pour rembourser des billets de trésorerie à mesure qu'ils arrivent à échéance et, par conséquent, cette émission ne représente pas un emprunt supplémentaire.

Labopharm termine une étude avec succès

■ Labopharm se réjouit de la réussite d'une étude de phase I de Xopenex (lévalbutérol HCl), incorporant la technologie de libération contrôlée Contramid. Cette étude, qui fera partie du dossier d'enregistrement international du produit, fait suite à une entente de codéveloppement intervenue en juin 1997 entre Labopharm et Sepracor. Sepracor détient les droits mondiaux de commercialisation des formes orales à libération contrôlée de Xopenex et versera à Labopharm des redevances sur les ventes de produits ainsi que des paiements d'étape. Conformément à l'entente, Labopharm finance les premiers 2 millions \$ US du programme de développement.

Avcorp en Autriche pour Airbus

■ Les Industries Avcorp ont conclu un accord avec Fischer Advanced Composites Components, une société établie à Reid, en Autriche, en vue de fournir les portes des turbines à air dynamique des avions Airbus 318/319/320/321. Ce contrat, d'une valeur de 1,3 million, stipule 22 lots d'unités par mois à compter d'août et sera exécuté à la Division des produits de métal d'Avcorp.

TransCanada Power dans l'État de New York

■ TransCanada Power Services, société en nom collectif de TransCanada Power, a obtenu le feu vert pour acquérir une centrale de cogénération au gaz dans l'État de New York, pour environ 37,5 millions de dollars US. La société finalise aujourd'hui l'acquisition de cette centrale, qu'elle achète de Cogen Energy Technology. La centrale de 66 mégawatts est située à Castleton-on-Hudson, sur les terrains de The Fort Orange Paper Company, à laquelle elle fournit de la vapeur en vertu d'un contrat de livraison expirant en 2010. Parallèlement à cette opération, TransCanada Power Services a approuvé une hausse de la facilité de crédit de la société en nom collectif avec TransCanada, facilité qui est maintenant portée à 170 millions.

Pierre Bellemare

Un conflit de travail qui survient à un mauvais moment pour Air Canada

Presse Canadienne

Le conflit entre la direction d'Air Canada et ses 5100 agents de bord, qui menacent de déclencher une grève à minuit ce soir, survient à un bien mauvais moment pour la plus importante société aérienne au pays.

Un arrêt de travail n'est certes jamais le bienvenu, mais en ce moment, le transporteur, dont le siège se trouve à Montréal, commence tout juste à se relever de la désastreuse grève de ses pilotes, en septembre dernier. Le conflit avait maintenu au sol pendant deux semaines les appareils de la compagnie, celle-ci s'aliénant de nombreux clients et encaissant une lourde perte financière pour 1998.

Ce conflit éclate également alors que la saison touristique est à son plus fort. Une grève aurait de sérieuses répercussions en ce qui a trait aux revenus de la compagnie.

Air Canada a déjà mis en place un programme de compressions visant à réduire ses coûts d'exploitation de 250 millions \$ par année, dont 35 millions dès cette année.

Les analystes croient que la société a tenu compte, dans ses projections de coûts, des augmentations salariales déjà consenties aux agents de bord — de 12 % sur trois ans.

Toutefois, la compagnie d'aviation refuse d'accéder aux demandes du syndicat au chapitre du régime de retraite. Elle affirme que la hausse réclamée par ses agents de

bord lui coûterait 10 millions de plus par année.

« Toute hausse à la structure de base de nos coûts qui nous rendrait encore moins compétitifs sur le marché nord-américain est à exclure », a déclaré hier Nicole Couture-Simard, porte-parole de la compagnie.

Le transporteur a subi des pertes de 16 millions l'an dernier, ses revenus ayant alors atteint 6 milliards. Ces résultats sont largement imputables à la grève des pilotes, qui lui a coûté quelque 200 millions.

Afin de séduire la clientèle qui l'a désertée, la compagnie a été contrainte de procéder à de coûteuses réductions de ses tarifs, ce qui lui a fait aussi mal qu'à sa rivale, Canadien International.

Nouvelle donne sur l'échiquier pétrolier français: Total dame le pion à Elf

Agence France-Presse
PARIS

Le raid du franco-belge TotalFina sur Elf Aquitaine bouscule l'échiquier pétrolier français : Elf, longtemps le plus gros contribuable et la première capitalisation boursière, est aujourd'hui coiffé au poteau par la « vieille dame d'Auteuil », qui manifeste des audaces de jeune entreprise.

À peine digérée la fusion avec le belge Petrofina, le tout nouveau groupe TotalFina a lancé lundi une offre publique d'échange (OPE) sur son concurrent français Elf Aquitaine, un des derniers groupes pétroliers épargnés par les restructurations mondiales.

Au grand dam du PDG d'Elf, Philippe Jaffré, qui de son bureau de La Défense (quartier des affaires de l'ouest parisien) peut apercevoir Thierry Desmaret, l'entrepreneur patron de TotalFina à qui tout semble réussir.

Elf Aquitaine vient de connaître plusieurs déconvenues en ratant notamment son OPA sur la compagnie pétrolière privée norvégienne Saga.

Belle revanche pour TotalFina, compagnie issue de la vénérable Compagnie française des pétroles, ou CFP, un sigle que les Anglo-Saxons traduisaient méchamment il y a quelques années par « Cannot Find Petroleum ».

Née il y a 75 ans de la volonté de préserver l'indépendance pétrolière de la France face aux géants américains, la CFP-Total a connu ses heures de gloire après la guerre, jusqu'au début des années quatre-vingt.

Elle subit de plein fouet le premier choc pétrolier de 1973. Peu à peu, ses marges s'érodent avant de plonger dans le rouge au début des années quatre-vingt.

Au troisième rang des entreprises françaises en 1976 derrière la CFP et la régie Renault, Elf Aquitaine prend alors sa revanche sur la vieille dame d'Auteuil.

Pierre Guillaumat, polytechnicien qui bénéficie de la confiance du général de Gaulle, pose au lendemain de la guerre la première pierre de l'empire qui deviendra un jour Elf Aquitaine. Il arrête un programme de recherches d'hydro-

carbures axé sur la mise en valeur des territoires d'outre-mer, notamment en Algérie, plus connu sous le nom d'ERAP (Entreprise de recherches et d'activités pétrolières)...

700

Affaires

705

FINANCEMENT

1re et 2e hypothèque

Balance de vente

Financement intermédiaire

ACE MORTGAGE CORP.

731-8585

R 705

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

Commerce électronique

Tirez profit de l'internet en y vendant vos produits. 989-3177

Complexe hôtelier moderne, bons revenus, St-Jovite. Ma participation est à vendre 100 000\$. Hypothèque 53 000\$ à 6.5%, 8 semaines gratuites par année pour voyages internationaux. Guy Blain, architecte, 819-326.3969.

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

176 965 \$ ET +

Sur 10 ans avec investissement de 12 750 \$ (Loto)

Marc (514) 940-1733

714

FRANCHISES

RESTAURANT MIKES

Franchise MIKES disponible déjà en opération au centre-ville de Montréal.

• Excellent emplacement • Financement disponible

• Parmi les plus performants de la chaîne pour le volume des ventes et la rentabilité.

N'hésitez pas à communiquer avec:

Les Entreprises Stelam Inc.

Téléphone: (514) 331-3865 Cell. (514) 497-0586

Consultants en restauration

718

ARGENT À PRÊTER OU DEMANDÉ

1RE-2e hyp. rés. comm., ind.

Bal. vente. Dencol 342-1356

800

Avis

300

Avis

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie 2330-2105 Québec inc. ayant son siège social au 6343 Des Ecoles, Montréal, Québec, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

Montréal, 7 juillet 1999.

R 850

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la corporation "PUBLICATION LE COLOMBIEN INC." demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

A Montréal, le 25 juin 1999,

M^{re} Yves Duceppe, avocat

R 850

875-9911

CECI

La rente ou le forfaitaire

Madame Diane a 43 ans. Elle travaillait, depuis 20 ans, dans un centre hospitalier jusqu'à ce qu'elle subisse une grave opération. Fini le boulot. Elle souffre aujourd'hui d'une invalidité totale et permanente.

Elle tire maintenant son gagne-pain de l'assurance-invalidité, laquelle lui procure 70 % de son ancien revenu. Plus précisément, elle reçoit 1700 \$ par mois, et ce jusqu'à l'âge de la retraite, 65 ans.

Qu'arrivera-t-il après ?

À l'instar de tous les employés des secteurs public et parapublic québécois, madame Diane a contribué au RREGOP, la caisse de retraite des fonctionnaires.

La Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances (CARRA), qui administre le RREGOP, lui offre le choix entre obtenir une rente différée ou un montant forfaitaire à transférer dans un CRI (un REER immobilisé).

Sa question : quelle option choisir entre la rente différée et le versement d'un montant forfaitaire ?

Le montant forfaitaire serait égal au total de ses cotisations accumulées, plus les revenus d'intérêt, soit une somme de 54 500 \$.

Si elle ne choisit pas le montant forfaitaire, quel est le montant de la rente proposée ?

Si madame Diane retire sa rente à compter de ses 65 ans, elle recevra annuellement une somme globale de 12 000 \$, incluant 7900 \$ du RREGOP et 4100 \$ de la Régie des rentes du Québec (RRQ).

Si elle retire sa rente à compter de l'âge de 55 ans, la rente annuelle sera de 8110 \$, somme entièrement payée par le RREGOP. Et à compter de ses 65 ans, la rente restera à 8100 \$, mais sera défrayée cette fois à raison de 5310 \$ par le RREGOP et 2800 \$ par la

Régie des rentes. Point crucial dans l'évaluation de la rente gouvernementale proposée : le régime de retraite des fonctionnaires québécois verse, à partir de 65 ans, des rentes qui tiennent compte à la fois des sommes accumulées dans le RREGOP et des cotisations versées durant la même période (de fonction publique) à la Régie des rentes du Québec.

C'est ce qui explique pourquoi le montant de la rente gouvernementale de retraite est tiré de deux sources, le RREGOP et la RRQ.

D'autre part, si madame Diane opte pour le montant forfaitaire de 54 500 \$, elle pourra, à sa retraite, tirer une rente qui ne sera pas amputée de la rente à recevoir de la Régie des rentes du Québec.

C'est donc dire qu'elle récupérera en sus une rente RRQ de 4100 \$ (dans le cas de la retraite à 65 ans) ou de 2800 \$ (dans le cas de la préretraite à 55 ans).

La meilleure option ?

Toutes les cartes étant sur table, quelle option est la plus avantageuse pour madame Diane ?

J'ai consulté Denis Guertin, actuaire chez le Groupe-conseil AON.

Il est toujours difficile pour le commun des petits salariés, dit-il, de réussir à investir un important magot dans le but de le faire fructifier en vue de son éventuelle retraite.

Pour que cela vaille la peine de gérer soi-même ses placements, il faut habituellement obtenir un rendement supérieur aux gestionnaires des caisses de retraite.

Mais, dans le cas de madame Diane, le



Michel GIRARD

contexte lui semble différent. Pourquoi ? Parce que la rente que lui versera le RREGOP est amputée de la rente versée par la Régie des rentes du Québec.

Ainsi, pour obtenir au bout du compte une meilleure rente que celle promise par le RREGOP, madame Diane n'a pas à faire mieux que la Caisse de dépôt et placement du Québec, qui gère les placements du RREGOP.

Soyons conservateur. Supposons que madame Diane réussisse à faire fructifier son montant forfaitaire de 54 500 \$ à raison d'un rendement annuel composé de 6 %.

Après 22 ans (d'ici à ses 65 ans), elle disposera d'un capital de 196 000 \$.

Question : sera-t-elle capable, avec ce magot de 196 000 \$, de se payer une rente « nette » équivalente à celle offerte par le RREGOP, soit une rente de 7900 \$ (12 000 \$ de RREGOP moins 4100 \$ de RRQ) ?

Supposons une indexation annuelle de 2 %, la rente annuelle de 7900 \$ vaudra en l'an 2021 (l'année des 65 ans de madame) environ 12 165 \$.

Si madame Diane réussit à obtenir avec son magot de 196 000 \$ un rendement annuel de 6,25 %... elle pourra empocher une rente de 12 250 \$ l'an, et ce sans devoir toucher à un cheveu de son capital.

Prenons le pire scénario : madame investit son magot de 196 000 \$ à seulement 5 %, le rendement des certificats garantis de cinq ans.

Cela lui rapportera donc 9800 \$ par année. Il lui suffira de grignoter quelque peu son capital pour combler la différence d'avec la rente nette que lui verserait le RREGOP.

Conclusion : compte tenu de la rente offerte par le RREGOP, madame Diane a tout avantage à se faire verser dans un CRI (un REER immobilisé) le montant forfaitaire de 54 500 \$.

Les placements

Si elle ne veut prendre aucun risque, le capital pourra être investi dans des obligations à terme du gouvernement du Québec, ou des certificats de placement garanti d'une banque ou d'une caisse pop.

Autre solution : l'achat de coupons détachés d'obligations négociables des gouvernements ou de sociétés d'État (Ottawa, Québec, Ontario, Hydro-Québec, municipalités, etc), Conservés jusqu'à échéance, les coupons détachés ne présentent aucun risque.

Bien entendu, le choix de madame pourra tomber sur l'achat de parts de fonds communs de placement, allant des plus sécuritaires (marché monétaire ou hypothécaire) au plus spéculatif.

Remarquez qu'un bon portefeuille de fonds équilibrés permettrait de tirer profit des marchés financiers en hausse.

Mais, cela ne conviendra sûrement pas aux gens qui risquent de s'énervier et de mal dormir à chaque fois que les marchés boursiers enregistrent des baisses importantes.

Les fonds communs d'actions, eux aussi, représentent des instruments financiers à grand potentiel de rendement mais absolument pas pertinents pour les épargnants inquiets des soubresauts des marchés financiers.

Le prix du brut à 19,78\$US

d'après AFP

Le prix du baril du brut de référence, pour livraison la plus proche en août, a continué à se rapprocher du niveau de 20 \$ US, hier, gagnant 9 cents, à 19,78 \$ US, sur le marché à terme new-yorkais.

Il avait progressé de 30 cents à 19,69 \$ US, vendredi. Le marché américain était fermé lundi pour la célébration de la fête nationale.

Les analystes attribuent cette remontée des cours du pétrole brut, qui est à son plus haut niveau depuis la fin 1997, à une bonne mise en application de l'accord de réduction de production passé par les grands pays producteurs en mars au sein de l'OPEP.

Aux termes de cet accord, les pays membres de l'OPEP ont convenu de réduire leur production de 2,3 millions de barils par jour, pour soutenir les prix mondiaux.

Jusqu'à présent, la difficulté de l'OPEP à respecter ses engagements de réduction de la production était notoire. Mais, la sonnette d'alarme a été tirée en fin d'année dernière, avec la chute des cours du brut sous les 10 \$ US en décembre,

le plus bas niveau depuis 12 ans. La hausse des cours du pétrole ces dernières semaines s'explique également par une offre plus étroite aux États-Unis, en raison d'une baisse substantielle des stocks sous leurs niveaux de l'année dernière. Selon les derniers chiffres de l'American Petroleum Institute, les stocks de brut ont encore reculé de 488 000 barils durant la semaine achevée le 25 juin, après une baisse similaire la semaine précédente.

Par contre, Moscou prépare sa coopération avec Bagdad dans le domaine pétrolier en perspective de la suspension des sanctions contre l'Irak, a déclaré hier le chef de la diplomatie russe, Igor Ivanov, selon un communiqué officiel.

M. Ivanov a rencontré le vice-premier ministre irakien, Tarek Aziz, qui se trouve depuis lundi à Moscou pour des entretiens avec plusieurs responsables russes.

Selon un communiqué du ministère russe des Affaires étrangères, les deux parties sont « prêtes à coopérer d'une façon active pour la mise en œuvre du programme de l'ONU, Pétrole contre nourriture.

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE EXTRAORDINAIRE DES TITULAIRES DE CONTRATS ADMISSIBLES

LES TITULAIRES DE CONTRATS ADMISSIBLES SONT AVISÉS qu'une assemblée extraordinaire de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers («Manufacturers») aura lieu au siège social de Manufacturers, au 200 Bloor Street East, à Toronto, en Ontario, au Canada, le 29 juillet 1999, à 10 h (heure de Toronto) afin :

1. d'examiner une résolution spéciale (la «résolution relative à la démutualisation» prévoyant l'approbation du projet de démutualisation, la confirmation de la modification des règlements administratifs de Manufacturers nécessaire à la mise en œuvre du projet de démutualisation et l'autorisation de présenter la demande d'approbation du projet de démutualisation au ministre des Finances du Canada conformément à l'alinéa 237 (1) a) de la Loi sur les sociétés d'assurances (Canada) et de délivrance des lettres patentes de transformation conformément à l'alinéa 237 (1) b) de la Loi sur les sociétés d'assurances (Canada), et d'adopter cette résolution, avec ou sans changement, si elle est jugée acceptable;
2. de traiter toute autre question qui pourra être dûment soumise à l'assemblée extraordinaire, ou à toute reprise de celle-ci en cas d'ajournement.

Manufacturers doit recevoir les procurations au plus tard le 27 juillet 1999 à 17 h (heure de Toronto) pour que celles-ci soient admissibles.

Un avis de convocation à l'assemblée extraordinaire des titulaires de contrats admissibles, une procuration et une circulaire d'information ont été postés à chaque personne qui était titulaire d'un contrat admissible de la Compagnie en date du 20 janvier 1998. Pour de plus amples renseignements sur l'avis de convocation à l'assemblée extraordinaire, composez sans frais le 1 800 783-9495.

FAIT à Toronto, en Ontario, au Canada, le 30 juin 1999.

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
Le vice-président principal,
chef du contentieux et secrétaire général,
Joseph J. Pietroski

Financière Manuvie

ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie. Ltée

- Problèmes de liquidités ?
- Prêts commerciaux à court terme seulement
- Confidentialité

2767722

342-4488



VILLE DE WESTMOUNT

APPELS D'OFFRES

Le bureau du greffier de la Ville, situé au 4333, rue Sherbrooke Ouest, Westmount (Québec) H3Z 1E2, recevra des soumissions jusqu'à midi (12 h), le vendredi 23 juillet 1999, lesquelles seront ouvertes publiquement le même jour à 12 h 05, dans la Salle du Conseil, à la même adresse, pour ce qui suit :

ENLEVEMENT ET ÉLIMINATION DES ORDURES

Appels d'offres numéros : PW-99-653 et PW-99-654
Les cahiers des charges pourront être obtenus au bureau du directeur des travaux publics et ingénieur de la Ville, 1, rue Bethune, Westmount (Québec) H3Z 2L2, à compter du mercredi 7 juillet 1999.

Un montant de vingt dollars (20,00\$) sera exigible pour le cahier des charges et ledit montant ne sera pas remboursable.

La Ville ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues, ni à encourir aucune obligation ni aucun frais d'aucune sorte envers les soumissionnaires.

M^{re} Marie-France Paquet
Greffier de la Ville
<http://www.appels.offres.mtl.ca>

SUZY SHIER LIMITÉE

AVIS DE DIVIDENDE

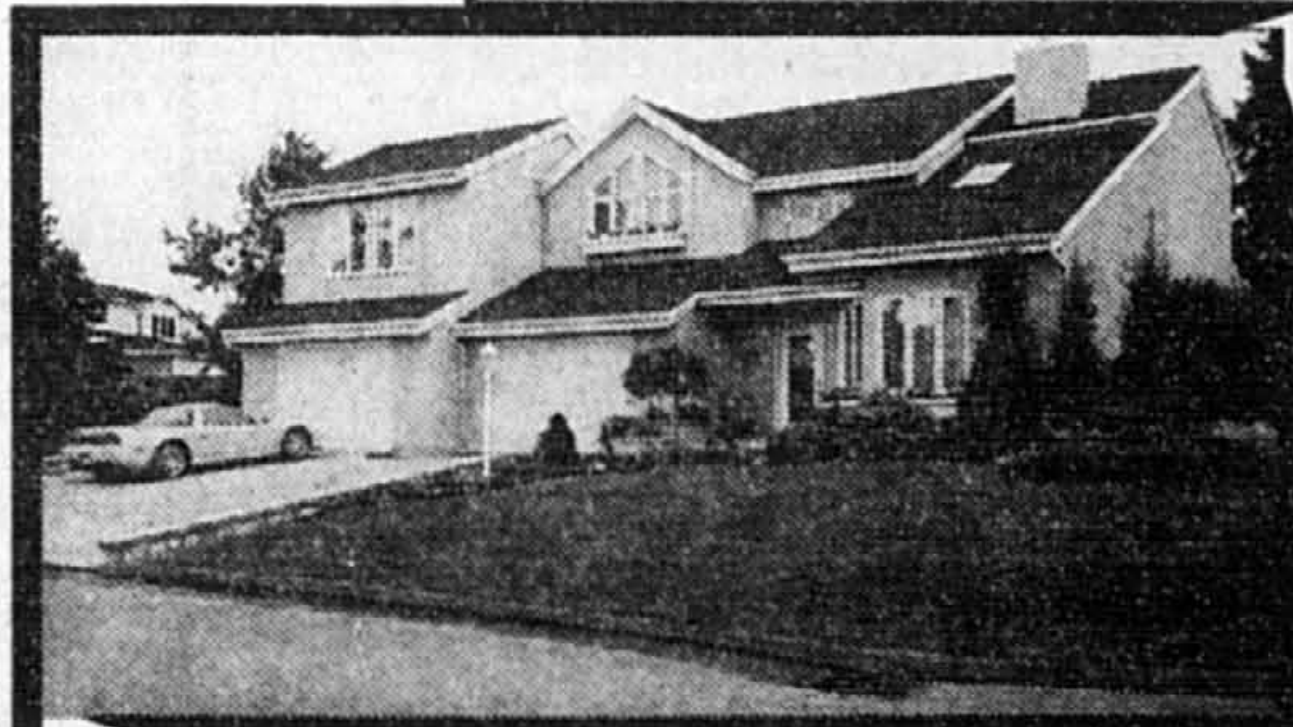
Avis est par les présentes donné que les dividendes suivants ont été déclarés payables le 27 juillet 1999.

Actions à droit de vote subalterne
Aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 13 juillet 1999 : 0,04 \$ par action.

Actions à droit de vote plural
Aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 13 juillet 1999 : 0,04 \$ par action.

Actions privilégiées convertibles
Aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 13 juillet 1999 : 0,04 \$ par action.

Par autorité du Conseil
Stephen Gross, secrétaire
Dorval (Québec)
Le 7 juillet 1999



À Sherbrooke résidence de prestige, 2 garages, 4 chambres, foyer, bois franc, 4 salles de bains, sous-sol fini, piscine creusée, terrain de 11 500 pi carr., système d'irrigation, située dans rond-point, près école primaire, à 10 minutes du centre hospitalier.

289 000 \$ (819) 823-6691



Régie intermunicipale de gestion des déchets sur l'île de Montréal

AVIS PUBLIC

Veillez prendre note que la Régie intermunicipale de gestion des déchets sur l'île de Montréal ne tiendra pas de réunion publique le 8 juillet 1999. Cette réunion est remise à une date ultérieure qui sera annoncée lorsqu'elle sera connue.

2768059

FUTURE SHOP

AVIS À LA CLIENTÈLE

L'erreur suivante s'est produite dans notre circulaire du 7 au 13 juillet 1999 :

Le prix et l'illustration du caméscope JVC vidéo numérique annoncé en page 5, sont erronés. Le produit annoncé aurait dû être la caméscope JVC GR-SXM515 à 799,99 \$.

Veillez nous excuser pour tout inconvénient que cela aurait pu causer à notre clientèle.

Merci de votre compréhension.

2767640

AVIS DE NOMINATION



M. Khien Dao

Madame Monic Houde, présidente du conseil d'administration de l'Hôpital Sainte-Justine, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Khien Dao au poste de directeur général de l'Hôpital Sainte-Justine, le Centre hospitalier universitaire mère-enfant.

Monsieur Dao est détenteur d'une Maîtrise en administration des affaires (MBA-HEC) et d'une Maîtrise en administration de la santé (M.Sc.-U de M). Il occupe actuellement le poste de directeur général de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal.

Il a travaillé à l'Hôpital Sainte-Justine de 1975 à 1995, assumant plusieurs responsabilités dont les dernières ont été celles de directeur des ressources financières et des services techniques et de directeur général adjoint.

Monsieur Dao est très actif dans le réseau des services de santé et des services sociaux, à travers les différentes instances régionales, universitaires et nationales. Il est aussi chargé d'enseignement clinique, membre du Département d'administration de la santé de la Faculté de médecine (Université de Montréal).

Son entrée en fonction à l'Hôpital Sainte-Justine est prévue pour la mi-août 1999.



HÔPITAL SAINTE-JUSTINE
Le centre hospitalier universitaire mère-enfant

Université de Montréal

2767072

NOS LEXUS D'OCCASION SONT COUVERTES EN TOUS POINTS GRÂCE AU PROGRAMME LEXUS OR :

- Chaque Lexus est soumise à une batterie d'inspections mécaniques et esthétiques.
- Moteur, transmission, suspension et tous les éléments électriques ont le même rendement qu'à l'état neuf.
- Carrosserie, pneus, roues, glaces et rétroviseurs sont scrupuleusement inspectés.
- Habitacle, sièges, moquette, garnitures et finition rencontrent les normes les plus élevées.
- Assistance routière 24 heures.
- Programmes de financement et de location très avantageux.
- Garantie prolongée offerte en option, pouvant permettre une couverture allant jusqu'à 180 000 km.
- Service de valet, lavage de la voiture et véhicule de service offerts lors des inspections.



À la conquête de la perfection

Le luxe Lexus à un prix abordable et garanti jusqu'à 180 000 km !



Le programme Lexus Or est offert exclusivement chez vos concessionnaires Lexus.

SPINELLI LEXUS TOYOTA

561, boul. St-Joseph, Lachine • (514) 634-7171 ou 1 800 352-6111

ES 300	1994	88 000 km	vert/ivoire	21 995 \$*
GS 300	1994	141 000 km	beige/ivoire	22 995 \$*
ES 300	1997	30 000 km	sauge/sauge	34 995 \$*
LX 470	1999	21 000 km	beige/ivoire	spécial démo*

*TOUT ÉQUIPÉES

GABRIEL LEXUS TOYOTA

3333, Côte-de-Liesse, Saint-Laurent • (514) 748-7777

LS 400	1996	42 000 km	taupe/taupe	47 495 \$**
LX 450	1997	68 000 km	beige/ivoire	49 900 \$**
ES 300	1997	48 000 km	sauge/sauge	34 495 \$**
GS 400	1998	23 500 km	blanc nacre/ivoire	57 495 \$**

**TOUT ÉQUIPÉES

VIMONT LEXUS TOYOTA

255, boul. St-Martin Est, Laval • (450) 668-2710 ou 1 800 625-3987

GS 300	1999	6 000 km	noir/noir	spécial démo***
GS 400	1999	6 500 km	blanc/ivoire	spécial démo***
ES 300	1996	54 000 km	vert/ivoire	28 500 \$***

***TOUT ÉQUIPÉES

2767829

Entreprises

Lumenon inaugure une nouvelle usine de puces

MAURICE JANNARD

Deux professeurs d'université ont joint leur talent et leur argent pour investir dans une entreprise qui fabriquera du matériel de télécommunications très sophistiqué.

Les chercheurs Iraj Najafi, de l'École polytechnique, et Mark Andrews, de l'Université McGill, ont inauguré hier leur installation située à Dorval, devant une brochette

d'invités du monde politique et des affaires.

L'usine, qui emploie 12 personnes, fabriquera des puces photoniques, un circuit imprimé à base de verre, ainsi que de la fibre optique de plastique.

« Nous lançons un produit révolutionnaire », a affirmé M. Najafi au cours de la conférence de presse.

Bien que l'installation soit modeste, l'usine Lumenon fabriquera une puce photonique selon un procédé de production de masse et cela à un coût très compétitif, dit son président.

« Si notre initiative conduit au

succès, nous produirons sur une plus grande échelle à compter de l'an 2001 », a-t-il précisé.

En entrevue à *La Presse*, M. Andrews a indiqué que l'investissement de départ avait été de 4 millions \$ US.

Parmi les actionnaires de l'entreprise, on retrouve la société américaine Molex Corporation, le groupe Groom Financial, Polyvalor, firme associée à l'École polytechnique, et l'Université McGill. Lumenon est inscrite à la Bourse Nasdaq depuis huit mois.

L'entreprise montréalaise est la première du genre au monde.

La puce fabriquée à Dorval permettra d'accroître la capacité de transmission des réseaux informatiques.

Selon M. Andrews, cette nouvelle puce trouvera application dans l'industrie des télécommunications en transmettant plus rapidement les données, la voix et l'image. Le client type est une entreprise comme Lucent Technologies.

Le ministre des Finances, Bernard Landry, a salué Lumenon en affirmant que le Québec assistait « au départ d'une nouvelle révolution ».

La capacité des réseaux optiques

actuels commence à être limitée. La découverte mise au point ici permettra d'accroître la capacité des réseaux optiques sans avoir à installer de nouvelles fibres.

« Nous donnons de l'intelligence à la fibre optique », a dit M. Andrews.

En 2005, Internet comptera 500 millions d'utilisateurs à travers le monde. Les besoins de transmission sur large bande seront 100 fois plus élevés et le marché sera dominé par les usagers d'affaires.

Le marché de la transmission par spectre augmentera de 70 %, et représentera un chiffre d'affaires de 3,2 milliards dans trois ans.

La concurrence attend Home Depot avec la brique et le fanal proverbiaux

LAURIER CLOUTIER

Qui a peur de Home Depot, leader mondial de la rénovation? Personne, disent les concurrents. Ah, vraiment? Mais encore?

Quelles vagues provoquera Home Depot par son arrivée prochaine au Québec, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick? De petits concurrents devront-ils se résoudre aux fusions et acquisitions?

« Un jour, on risque d'avoir une fusion, dit Jacques Nantel, professeur de la chaire de commerce des HEC. Le Québec peut être le champ de bataille de deux gros acteurs, pas de trois. »

« Home Depot va acheter Réno-Dépôt et Kent, filiale du groupe Irving » dans les Maritimes, croit un concurrent, qui demande l'anonymat. Il précise que les premiers trois à six mois vont être très durs mais les clients vont revenir, pour le service. « Home Depot va débarquer au Québec parce que RONA l'attaque en Ontario. »

« Home Depot, rappelle Jacques Nantel, fut éconduit par Castorama (de Lille, en France) — qui lui a raflé Réno-Dépôt sous le nez — avant que Kingfisher, de Londres, n'achète 54 % de ses actions, pour devenir le leader en Europe. Puis, Kingfisher-Castorama vient de perdre une bataille, contre Wal-Mart, qui achète Asda, la troisième chaîne de supermarchés d'Angleterre, au prix de 11 milliards \$ US.

Pour conquérir l'Ontario, Réno-Dépôt n'écartera pas une acquisition par sa maison mère, sans quoi il devrait y bâtir au moins 15 magasins-entrepôts, dit Pierre Michaud, président du conseil. Acheter coûte moins cher que bâtir et donne tout de suite un marché.

Bref, tous ces géants se sont déjà accrochés sur le terrain et savent comment s'aborder à l'avenir. La rénovation se gère maintenant comme l'alimentation : logistique, commandes électroniques EDI, grandes surfaces. RONA s'est adapté mais « va trouver que ça brasse pas mal », dit Jacques Nantel.

Les services

Les grands iront de plus en plus vers les services à valeur ajoutée. Par exemple, les magasins Sears Tout pour la maison qui se font entrepreneur général, feraient un malheur dans le marché, plusieurs clients préférant transiger avec une compagnie solide offrant des produits garantis pour 20 ans.

Sears, Home Depot, RONA et Réno-Dépôt se battent sur les prix mais offrent tous aussi des services d'installation. Réno-Dépôt et RONA utilisaient des sous-traitants mais ont changé de formule l'an dernier. Pour améliorer le service et faciliter la gestion, ils réfèrent maintenant des entrepreneurs accrédités. Bonne chance à Home Depot, dit-on, car le Québec a les règlements de la construction les plus sévères au Canada. Sears procède encore par la sous-traitance.

Les petits entrepreneurs et installateurs de portes et fenêtres devraient se regrouper ou devenir sous-traitants des grands, croient plusieurs. Cependant, Benoît Luneau, copropriétaire de la Société de construction du Québec, un entrepreneur de LeMoine, sur la Rive-Sud, ne croit pas au besoin de regroupement après l'arrivée de Home Depot.

« Réno-Dépôt a changé des choses, RONA L'Entrepôt un peu moins. Ils ont pris une part de marché, comme Sears, mais leurs installateurs ne m'empêchent pas de dormir. Je ne croise pas souvent Sears sur le terrain mais, des concurrents directs. »

Systèmes de référence

Réno-Dépôt s'est affilié l'an dernier au CAA Habitation, tout comme les Ailes de la mode (décoration), la Société canadienne d'hypothèques et de logement et Vidéotron (système de sécurité).

Plus de 6000 personnes ont payé 50 \$, ou 30 \$ pour



PHOTO THÉOQUE ERIC ST-PIERRE, La Presse

La présidente de Home Depot Canada, Mme Annette Verschuren, sait probablement que les concurrents auxquels elle vient s'attaquer au Québec ne feront pas de quartier...

les membres du CAA, pour un service d'assistance de 24 heures et des références à des entrepreneurs de 140 métiers.

CAA Habitation dispose d'architectes, d'ingénieurs et de techniciens, pour régler une urgence et aider à prendre une bonne décision en rénovation, dit le directeur, Marc-André Nadon.

Les entrepreneurs qui passent une série de tests peuvent ensuite réaliser les travaux. Le CAA fait un suivi et de la médiation. En juillet, on ajoutera l'inspection du bâtiment, avant un achat ou pour réduire la consommation d'énergie.

La firme ne touche pas de commission, n'est pas une compagnie de crédit déguisée et ne défend que ses membres, dit M. Nadon.

RONA met sur pied son propre système de références depuis la fin de l'an dernier, dit le coordonnateur, Gilles Bérard. Avant, RONA évaluait les travaux et faisait signer un contrat en magasin, avec une garantie, avant de donner le tout en sous-traitance. Aujourd'hui, chaque marchand fait une sélection de trois à 15 entrepreneurs qui font l'évaluation et l'installation chez le client. Un guide en magasin permet d'éviter les surprises. Les 18 RONA L'Entrepôt et Rénovateur régional offrent déjà ce service plus personnalisé, tout comme la moitié des RONA Express. La majorité des clients ont cependant déjà choisi leur entrepreneur, avant d'acheter des produits chez RONA. Home Depot ne bousculerait rien car RONA a 425 magasins et un système bien rodé.

Sodisco Howden va changer un peu sa stratégie, misant davantage sur les produits d'appel (*loss leaders*) et la relation personnalisée avec le client. « Les grands vont se battre entre eux. L'arrivée de Home Depot offre une occasion aux indépendants », dit le président, D. Anthony Molluso. Les indépendants ont toujours la majorité du marché. Sodisco Howden dispose d'une équipe ayant une moyenne de 28 ans d'expérience, conclut-il.

FAIRE (Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi), alors qu'Emploi-Québec accordera une aide de 450 000 \$ pour la formation des nouveaux employés.

Les nouveaux postes seront créés dans les domaines de l'exploitation de machines, de l'assemblage, du dessin et du travail de bureau. Le salaire moyen sera de 28 000 \$.

Le Groupe Lacasse est déjà le plus important fabricant de meubles de bureau au Québec, avec 650 employés.

L'entreprise réalise 65 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, surtout aux États-Unis. Elle exporte cependant aussi en France, au Mexique et en Asie.

« Le Groupe Lacasse représente un bon exemple d'entreprise qui

contribue au rayonnement des produits québécois à l'étranger, a déclaré M. Landry par voie de communiqué. Il met de plus en valeur le savoir-faire et l'innovation des designers industriels québécois qui ressource notre industrie du meuble et lui permettent de se démarquer. »

Le Groupe Lacasse possède cinq filiales, soit Lacasse, Synergic International, Stylebois, Meubles M.A.C. et DEC Mobilier. L'entreprise génère 600 emplois indirects dans le secteur de la sous-traitance.

« Cet investissement nous permettra d'accroître la recherche, le développement, la production et la mise en marché de nos produits afin de poursuivre notre expansion sur les marchés étrangers », a déclaré M. Lacasse par communiqué.

CARRIÈRES PROFESSIONNELLES

La Presse

Le service des Ressources humaines de La Presse Ltée désire combler le poste de

GÉRANT - RÉMUNÉRATION ET RESSOURCES HUMAINES

LE POSTE :

Relevant du directeur, Ressources humaines, le gérant, Rémunération et Ressources humaines planifie et coordonne l'ensemble des activités relatives à la rémunération et agit à titre de conseiller dans l'interprétation et l'application des clauses de convention collective à incidence monétaire. Il(elle) est également responsable du développement et de l'administration des politiques et des programmes de formation, de perfectionnement et de recyclage pour l'ensemble du personnel. Finalement, le gérant, Rémunération et Ressources humaines planifie, organise et participe aux activités de recrutement, de sélection et d'accueil du personnel.

LES EXIGENCES :

Vous possédez un diplôme universitaire de premier cycle en administration des affaires, option gestion des ressources humaines, et possédez cinq (5) ans d'expérience à titre de généraliste en gestion des ressources humaines, dont trois (3) ans dans un poste touchant la rémunération.

Nous offrons un salaire concurrentiel et une gamme complète d'avantages sociaux.

Faites parvenir votre curriculum vitae, **avant le 31 juillet 1999**, à l'adresse suivante:

LA PRESSE LTÉE
Service des Ressources humaines
7, rue Saint-Jacques
Montréal (Québec)
H2Y 1K9

Ou par courriel: rhumaines@lapresse.ca

COMPTABLES AGRÉÉS

Notre cabinet de vérification d'envergure moyenne offre une gamme complète de services à une clientèle variée, composée de particuliers, de propriétaires-exploitants d'entreprises et de sociétés publiques. Nous cherchons des c.a. bilingues et des étudiants c.a. ayant au moins 2 ans d'expérience et qui aimeraient travailler dans un milieu chaleureux et vraiment ouvert. Nous offrons une rémunération très attrayante et de superbes perspectives de carrière, en fonction de votre ambition et votre expérience.

Prière de faire parvenir votre C.V. aux Ressources humaines, (514) 933-2470 ou par courriel à hresources@rha.ca

ROLL HARRIS ET ASSOCIÉS, S.E.N.C.

4141, rue Sherbrooke Ouest, suite 550, Westmount (Québec) H3Z 1B9



Mercedes-Benz Canada Inc.
recherche les services d'un :

COORDONNATEUR DES SERVICES DE MARKETING

Ouvrant à partir de notre siège social de Toronto, le titulaire de ce poste aide le directeur des services de marketing et le directeur du marketing en plus d'être responsable du centre de marketing des concessionnaires.

Un diplôme d'études collégiales ou universitaires en marketing ainsi que des compétences informatiques particulières (Powerpoint, Oracle, MS Office et Internet) sont exigés. L'aptitude à travailler sous tension avec des échéances serrées et à gérer des tâches multiples est requise. Les postulants doivent être en mesure de travailler le soir et le week-end à l'occasion.

Une solide maîtrise du français et de l'anglais, tant à l'écrit qu'à l'oral, est indispensable.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante:
H.R. Department, Mercedes-Benz Canada Inc., 849 Eglinton Avenue East, Toronto, Ontario M4G 2L5. Télécopieur: (416) 423-5027.
CÉ: HUMANR@mercedes-benz.ca.

Nous vous remercions de votre intérêt. Nous ne communiquerons qu'avec les postulants ayant été retenus pour une entrevue.

Technicien(ne) juridique

demandé(e) pour un poste permanent

Le (la) candidat(e) devra être bilingue, AVOIR UNE EXPÉRIENCE MINIMUM DE TROIS ANS DANS LA RÉDACTION ET NÉGOCIATION DE BAUX ET AUTRES DOCUMENTS AFFÉRANTS À L'INDUSTRIE DU CENTRE COMMERCIAL, être connaissant(e) en logiciel Windows (WordPerfect 8 et Word 97) et évoluer à l'aise en travail d'équipe et de façon autonome, avec peu de supervision.

Prière d'envoyer votre curriculum vitae à:

Les Développement Iberville Limitée

Attention: Service des baux
4141, rue Sherbrooke Ouest, bureau 400
Westmount (Québec) H3Z 1B8

Entrepreneur spécialisé en mécanique de plomberie/chauffage recherche Acheteur(euse)

La personne choisie devra posséder les critères suivants:

- 10 ans d'expérience minimum (dont 5 ans dans le domaine de la plomberie/chauffage);
- Bilinguisme;
- Connaissance de l'informatique;
- Dynamique, autonome, capable de diriger et avoir un bon sens de l'initiative.

Salaire selon compétence.

Veuillez faire parvenir votre C.V. à:
C.P. 1506, succ. Monterey
Laval QC H7L 5X2

Le Groupe Lacasse créera 287 emplois

Presse Canadienne

Le gouvernement du Québec versera une subvention de près de 2 millions \$ au Groupe Lacasse pour un projet d'expansion à Saint-Pie de Bagot.

Le manufacturier de meubles de bureau investira 17 millions dans ce projet, qui devrait permettre la création de 287 emplois au cours des deux prochaines années.

C'est ce qu'a annoncé hier le président et chef de la direction du Groupe Lacasse, M. Guy Lacasse, au cours d'une conférence de presse à Saint-Pie. Le ministre des Finances, Bernard Landry, participait également à l'événement.

Investissement-Québec versera à l'entreprise une aide de 1,4 millions en vertu du programme

CARRIÈRES PROFESSIONS

FORMATION

INFO-TECHNIQUE

Une école spécialisée en bureautique et en informatique désire combler le poste suivant:

Conseiller ou conseillère à la direction des études

FONCTIONS:

- Collaborer à la gestion des activités de formation;
- Participer à l'élaboration des programmes;
- Conseiller la direction au niveau de la réglementation et de la conformité aux normes du ministère de l'Éducation.

EXIGENCES:

- Diplôme universitaire en administration;
- Expérience dans l'enseignement de l'informatique au niveau collégial;
- Un certificat en andragogie ou un diplôme en pédagogie;
- Parfaitement bilingue;
- Dynamique et posséder beaucoup d'entregent.

Le salaire est à discuter. Les personnes désirant soumettre leur candidature sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae au plus tard le 14 juillet 1999 à l'attention de:

Madame Sylvie Bourassa
Formation Info-Technique
3325, rue Félix-Leclerc
Vaudreuil-Dorion Qc J7V 8W5
Télécopieur: (450) 424-6053

2767385



ADF Industries Inc., membre du Groupe ADF Inc., une entreprise spécialisée dans la fabrication de charpentes d'acier lourdes est présentement à la recherche de deux (2) candidat(e)s qualifié(e)s, et dynamiques pour combler les postes suivants:

DÉCOUPEURS AU CHALUMEAU

Exigences du poste

- Découpeur au chalumeau avec équipement semi automatique et manuel
- Être capable de couper des plaques jusqu'à une épaisseur de 6 pouces
- Avoir 2 à 3 ans d'expérience
- Disponible pour travailler jour/soir/fin de semaine

Conditions de travail

- Postes permanents
- 40 heures par semaine
- Salaire et avantages sociaux compétitifs

Veillez faire parvenir votre C.V. au service des ressources humaines par télécopieur au: (514) 634-2931 ou par la poste au: 500, Notre-Dame, Lachine (QC) H8S 2B2

Important: seuls les candidat(e)s sélectionné(e)s seront contacté(e)s.

2767507



CONTRÔLEUR(E)

Entreprise manufacturière située à Ville d'Anjou œuvrant dans le domaine acéricole depuis 1953.

Vous serez responsable de la gestion administrative du bureau. Relevant directement de la direction, vous devrez préparer et organiser toutes les données financières afin de répondre aux objectifs établis. Vous prendrez part activement à la gestion de la paie, des comptes à recevoir et à payer, des budgets et les états financiers seront sous votre responsabilité.

Détenteur d'un baccalauréat en administration ou en sciences comptables et titulaire d'un titre comptable, vous avez 3-4 années d'expérience. Conditions salariales compétitives.

S.v.p. faire parvenir C.V. par fax:

(514) 354-6136

a l'attention de **Martine Cardin**
E-mail: admin@domgrimm.com

Ne pas appeler ni se présenter

2767686



Pharmacien

demandé immédiatement
Jean Coutu Rock-Forest
(Région de Sherbrooke)

- Salaire et avantages sociaux très intéressants;
- Une fin de semaine sur quatre.

Contactez **Christian Bourque**
Téléphone: (819) 820-1212
Fax: (819) 820-1146

4870, boul. Bourque
Rock Forest
JIS 3S5

2767658



le cellulairologue

C.T.M. entreprise dynamique et chef de file dans le domaine de la téléphonie cellulaire et de la radiocommunication est présentement à la recherche de:

Représentant(e)s en radiocommunication

Pour régions de Montréal et de l'Ouatawa

Exigences du poste:

- 2 ans d'expérience dans la vente;
- Bilinguisme;
- Posséder un véhicule;
- Sens de l'organisation et de l'auto-nomie;
- Formation collégiale.

Nous offrons un salaire concurrentiel et un programme complet d'avantages sociaux.

Les personnes intéressées et qualifiées sont priées d'acheminer leur C.V. par télécopieur (514) 526-5907 ou par courrier à:

Monsieur Sylvain Bouchard
C.T.M.
5187, av. Papineau
Montréal (Québec) H2H 1W1



Depositaire autorisée
de radiocommunication

2767741

CIRQUE DU SOLEIL



www.cirquedusoleil.com

Entreprise internationale, le Cirque du Soleil connaît depuis quelques années une forte croissance. La gestion de ses activités l'amène, dans ce contexte, à se doter de systèmes de gestion de l'information d'envergure qui suscitent de nombreux changements organisationnels. Nous sommes donc à la recherche d'une personne pour combler le poste de:

Coordonnateur de l'intégration

Responsabilités:

- Coordonner les plans de gestion des changements organisationnels liés à l'implantation de nouvelles technologies;
- Assurer la cohérence et l'intégration entre les processus d'affaires et les projets technologiques;
- Coordonner les activités du comité technologies;
- Réaliser avec les directeurs généraux et leurs adjoints, l'intégration requise pour l'implantation des projets (calendrier de formation, implantation de nouveaux processus, équipements et organisation requise, etc.);
- S'assurer que les normes de qualité projetées sont respectées, avant de recommander l'implantation d'un projet.

Fonctions:

- Agir comme agent de liaison entre les équipes de projets technologiques et les unités organisationnelles touchées par ces mêmes projets;
- Analyser et recommander au directeur des programmes, d'approuver une implantation de nouvelles technologies d'information.

Idéalement, vous possédez les qualifications suivantes:

- Un diplôme universitaire de premier cycle en gestion ou en développement organisationnel;
- 8 à 10 ans d'expérience en gestion de changements organisationnels dans une grande entreprise;
- Excellent communicateur, créatif et habiletés démontrées dans la gestion et l'accompagnement de changements organisationnels;
- Bilinguisme.

Si votre profil correspond à ce poste, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant 16 juillet 1999 à:

Cirque du Soleil
Service des ressources humaines
8400, 2e Avenue, Montréal (Québec) H1Z 4M6
Télécopieur: 514-723-7620
Courriel: recru@montreal.cirquedusoleil.com

Seules les personnes dont la candidature est retenue recevront une réponse. Prière de ne pas téléphoner.

2767593

DIRECTEUR GÉNÉRAL

VILLE DE MONTRÉAL

La Ville de Montréal est à la recherche de candidats et de candidates en vue de combler le poste de directeur général. La Ville, qui emploie près de 13 000 personnes œuvrant dans les 17 services municipaux et à la direction générale, gère un budget de 1,8 milliard de dollars.

Les principaux axes stratégiques de développement que l'administration municipale s'est donnée pour les prochaines années s'articulent autour des préoccupations suivantes :

- réaliser une ville modèle basée sur le développement durable;
- offrir des services de qualité faisant appel à la participation et à la fierté des citoyens et des employés;
- maximiser le potentiel de la Ville de Montréal grâce à une fiscalité concurrentielle;
- renforcer le développement économique et le rayonnement international de la Ville de Montréal.

Les attentes liées aux responsabilités confiées au futur directeur général toucheront :

- la création et la mise en place d'une gestion moderne adaptée aux besoins de la population et visant le meilleur intérêt du public;
- l'utilisation optimale des ressources humaines et financières pour atteindre les objectifs adminis-

tratifs de la façon la plus efficace et efficiente possible;

- le changement en profondeur de la culture organisationnelle dans le respect des valeurs fondamentales de la fonction publique.

Pour répondre à ces attentes, le candidat idéal devra posséder un diplôme de deuxième cycle en administration et devra avoir accumulé au moins dix années d'expérience pertinente. Enfin, cette personne aura su, entre autres, se faire reconnaître pour ses compétences en gestion et ses habiletés administratives fortement axées sur l'action, possèdera une vision stratégique de la fonction publique qui suscite l'enthousiasme et favorise l'engagement. Cette personne fera preuve de beaucoup d'énergie et de dévouement pour relever les défis liés au bien-être des citoyens et des citoyennes de Montréal.

Les personnes intéressées par cette offre d'emploi sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 31 juillet 1999 au :

Service du personnel
À l'attention du directeur
333, rue Saint-Antoine Est
4^e étage
Montréal (Québec)
H2X 1R9

Dans le cadre du programme d'accès à l'égalité en emploi, la Ville de Montréal invite les femmes et les membres de communautés culturelles à soumettre leur candidature.



DIRECTEUR INFORMATIQUE

85 000 \$ +

Vous êtes reconnu comme un gestionnaire de haut niveau dans les environnements clients-serveurs, avec de fortes compétences techniques entre autres en: Lan et Wan, les réseaux Novell 4.2.5, NT 4.1, les aiguilleurs Cisco, les multiplexeurs, Firewall, ATM, T1 et SQL.

Vous devez posséder entre 8 et 10 ans d'expérience dans un poste similaire, combinée avec la gestion de projets d'envergure et d'équipes multidisciplinaires (de 10 à 25 pers.) en plus de la définition et des choix reliés aux orientations technologiques.

Ce poste s'adresse à une personne qui œuvre dans une firme de professionnels tels que comptables agréés, avocats, etc.

CHEF DE SERVICES DÉVELOPPEMENT

70 000 \$ +

Notre client, spécialiste du domaine touristique, est à la recherche d'un Chef de Service de développement possédant une solide expertise des bases de données Sybase et du langage de programmation Powerbuilder. Les candidats ayant des connaissances des bases de données SQL, Oracle seront considérés.

Le titulaire de ce poste se veut dynamique, visionnaire et possède de fortes qualités entrepreneuriales: un gestionnaire de ressources et de projets de haut niveau.

SPÉCIALISTE SAP

85 000 \$ +

Le titulaire de ce poste est un expert SAP. Il a aussi à son actif 10 ans d'expérience dans l'implantation de logiciels dans le secteur manufacturier. De plus, il possède une expertise de premier plan en ce qui a trait aux environnements Unix, SQL et NT.

Ce poste s'adresse à une personne qui œuvre dans le secteur de la consultation, qui travaille en clientèle et qui désire adjoindre ses services à une multinationale et ce, sur une base permanente.

GÉRANT DE PROJETS

90 000 \$ +

Votre feuille de route démontre d'importantes réalisations jumelées à des projets d'envergure (6 millions \$ +) avec des compétences hors du commun au niveau du cycle complet de la gestion de projets, d'équipes multidisciplinaires (20 personnes +) et des environnements multiplateformes.

La personne idéale occupe présentement un poste similaire pour une firme de consultation de renom et dispense ses services en clientèle. De plus, elle est dynamique, bonne communicatrice et travaille facilement sous pression.

ARCHITECTE WEB/E-COMMERCE

90 000 \$ +

L'architecte en technologie de l'information est responsable de traduire les besoins d'affaires des clients en conceptualisant les plans des systèmes, des applications et des processus.

La personne idéale possède de 8 à 10 ans d'expérience dans la définition de l'architecture, la direction technique de projets d'envergure face à l'implantation et à la livraison des solutions.

ARCHITECTE UNIX

80 000 \$ +

L'architecte est responsable de définir les besoins du client, de l'élaboration des solutions techniques, de la rédaction des offres de service et des coûts de facturation qui s'y rattachent.

Le titulaire de ce poste est un expert des plates-formes Unix (SUN/OS, HP UX, RISK 6000). Il possède 6 ans et plus d'expérience comme architecte, le tout jumelé à une solide expertise de différentes bases de données, entre autres Oracle/DB2. De plus, votre feuille de route démontre d'excellentes compétences au niveau de Token Ring, Eternet, ATM, SNA et TCP/IP.

ANALYSTE INFORMATIQUE

55 000 \$ +

Le titulaire de ce poste est responsable de l'analyse des besoins des utilisateurs relativement à l'évolution de l'environnement technologique et ce, pour répondre aux demandes et aux projets.

La personne possède un minimum de 5 ans d'expérience dans un poste similaire, sur les plates-formes PC, intermédiaires RISC/6000 et VM/VSE.

SPÉCIALISTES SUPPORT TECHNIQUE « MAINFRAME »

55 000 \$ +

Nous avons 2 postes disponibles sur les plates-formes MVS/XA/ESA et VM/VSE. Les titulaires de ces postes possèdent 3 ans et plus d'expérience dans la paramétrisation (tuning).

ANALYSTE D'AFFAIRES (BUSINESS ANALYST)

55 000 \$ +

Le titulaire de ce poste est responsable de l'analyse des besoins technologiques et d'affaires pour l'entreprise. Il doit posséder d'excellentes connaissances des environnements Unix, Oracle, SQL et davantage dans la mise en marché, la distribution et l'entreposage des marchandises.

SPÉCIALISTE EN SÉCURITÉ

70 000 \$ +

Le titulaire de ce poste est responsable de déterminer les méthodologies et le développement des nouvelles procédures concernant la sécurité des systèmes. De plus, il assure la révision des propositions face à la clientèle et recommande des solutions. Si vous possédez 5 ans et plus d'expérience dans un poste similaire et dans un environnement UX SUN/AIX/HP, TCP/IP et Internet, ce poste est pour vous.

PROGRAMMEUR ANALYSTE — LOTUS NOTES

56 000 \$

Le candidat recherché possède au moins 3 ans d'expérience en programmation Lotus Notes. Il travaillera principalement sur des applications Web sur système Oracle.

Le candidat doit posséder un baccalauréat en informatique ainsi qu'un minimum de 7 années d'expérience en programmation.

PROGRAMMEUR ANALYSTE — VISUAL BASIC 6.0/5.0

56 000 \$

Le candidat recherché possède au moins 3 ans d'expérience en programmation Visual Basic.

Le candidat doit posséder un baccalauréat en informatique ainsi qu'un minimum de 7 années d'expérience en programmation.

ADMINISTRATEUR UNIX

70 000 \$

L'administrateur de système agit comme la personne responsable d'un département de service gérant des ressources informatiques mis à la disposition du personnel de la compagnie.

Le bilinguisme (anglais, français) ainsi qu'un minimum de 5 ans d'expérience pertinente sont requis.

SPÉCIALISTE LOGICIEL

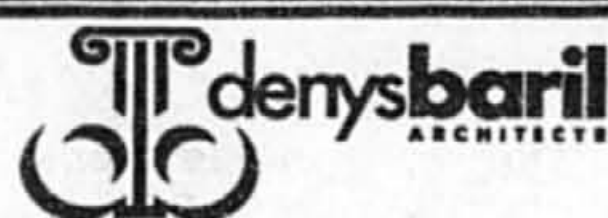
70 000 \$

Requis: connaissances approfondies de l'analyse de logiciels et des techniques de design, leadership, bonne communication. Le candidat doit pouvoir s'exprimer parfaitement en anglais, à l'oral et à l'écrit. Le candidat idéal possède un baccalauréat en informatique et/ou un minimum de 5 ans d'expérience en développement.

IMI Ward Associés™
Une compagnie d'Alcatel

2000, rue Peel, bureau 680 B
Montréal (Québec) H3A 2W5
Tél.: (514) 848-9361
Téléc.: (514) 848-6376
E-mail: ANNEMARIE@IMIWARD.COM

2767670



Offre d'emploi

Architecte et technicien en architecte

3 années d'expérience
Faire parvenir curriculum vitae à:

DENYS BARIL Architecte
228, rue Heriot, bureau 201
Drummondville (Québec)
J2C 1K1

N.B.: Seulement les candidat(e)s sélectionné(e)s seront appelé(e)s.

2767814

Société fabricant des outils de coupe, spécialisée dans l'industrie de l'aviation, est à la recherche d'un

CONTRÔLEUR DE LA QUALITÉ

Pour l'outillage, avec expérience. Salaire et avantages sociaux intéressants.

Faire parvenir votre C.V. au:

(514) 648-4419

2767802

AGENT(E)S ADMINISTRATIF(VE)S SYNDICAUX(LES)

La Guilde canadienne des médias, un syndicat national dont le siège social se trouve à Toronto, recherche deux agent(e)s administratif(ve)s dynamiques.

La Guilde représente quelque 4 200 membres au Canada, dont environ 3 700 à la CBC/SRC et 500 répartis entre La Presse Canadienne/Broadcast News, Reuters et Agence France-Presse.

Un(e) agent(e) administratif(ve), basé(e) à Toronto, sera essentiellement responsable de nos membres pigistes et assurera la direction de l'élaboration de programmes de communication efficaces. La personne choisie pour combler ce poste doit être parfaitement bilingue.

L'autre titulaire sera basé(e) à Halifax dont la responsabilité principale sera la représentation dynamique de nos membres des Maritimes. On affectera, en plus, au (à la) candidat(e) choisi(e) des tâches nationales, y compris l'organisation de nouveaux membres.

Une bonne expérience dans la négociation et l'administration de conventions collectives, dans l'appui contractuel des membres individuels et une connaissance du syndicalisme sont nécessaires. La connaissance des médias au Canada est un atout.

Rémunération concurrentielle. Prière d'envoyer sa candidature par écrit avec curriculum vitae et références, au plus tard le 21 juillet 1999, à la Guilde canadienne des médias, 144, rue Front Ouest, bureau 300, Toronto (Ont) M5J 2L7 • Télécopieur (416) 591-7278 • Courrier électronique guild@interlog.com. À l'attention du comité d'embauche. Nous prévoyons convoquer des entretiens vers la fin juillet et le début août.

2767807

Numéro un sur toute la ligne.

Services d'investissement
Ligne Verte, le numéro un du
courtage à escompte au pays, porte
maintenant le nom de TD Waterhouse dans
le monde entier. Ici, tout comme à nos
bureaux en Australie, à Hong Kong, aux
États-Unis et en Grande-Bretagne, nous
nous engageons à innover et
à toujours placer le client en
tête. Nous offrons aux investis-
seurs, en un seul et même
endroit, un vaste choix de
placements assortis d'économies
substantielles sur les commis-
sions, des outils innovateurs
s'appuyant sur des technologies
de pointe et de nombreux
services d'assistance. Parce
que, en bout de ligne, notre
objectif numéro un, c'est
de vous aider à réussir dans vos placements.

TD WATERHOUSE

Toronto • New York • Hong Kong • Londres • Sydney

Pour en savoir davantage,
composez le 1 877 322-7732 ou consultez notre site Web au www.tdwaterhouse.ca/fr

NYSE, TSE: TWE

Services d'investissement TD Waterhouse (Canada) inc. est une filiale en propriété exclusive de TD Waterhouse Group, Inc., qui est à son tour une filiale de la Banque TD. Membre FCPE.

D 10

LA BOURSE EN BREF

MONTRÉAL				
VOLUME:				
Lundi	17 089 000			
Vendredi	4 498 000			
Indices de Montréal:				
	Haut	Bas	Clôt.	Var.
Marché (XXM)	3944,54	3918,60	3931,75	-17,82
Marché bancaire (XCB)	61,50,39			-59,91
Hydrocarbures	2138,09		-28,45	
Mines et Métaux	2667,78		-9,29	
Produits forestiers	2671,97		-22,92	
Biens d'équipements	4057,10		+19,56	
Services publics	4136,92		-25,35	

Faits saillants:				
	Lundi	Vendredi		
Actions trans.	364	332		
Gains	168	171		
Pertes	132	105		
Inchangéés	64	56		
Hauts 99	19	13		
Bas 99	1	2		

Valeurs les plus actives:				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Air Canada A	844 400	5,25	+0,15	
CGI Group A	565 736	32,25	+0,70	
Dylex Ltd A	540 550	3,57	+0,15	
BioChem Pharma	495 313	30,50	+0,85	
Bombardier B	471 848	22,55	-0,25	

Juniors / Mines et pétroles:				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Orex Inc.	232 483	0,12	-0,01	
Pan Amer. Res.	225 500	0,06	stable	
Sharpe Res.	77 900	0,21	+0,02	
Great Lakes Nickel	52 000	0,05	-0,01	
JAG Mines	40 000	0,12	+0,005	

NEW YORK				
VOLUME:				
Mardi	718 467 260			
Vendredi	588 020 000			
Indices Dow Jones:				
	Haut	Bas	Clôt.	Var.
30 Industries	11291,2	11021,7	11135,1	-4,12
20 Transports	3545,72	3443,09	3477,95	-38,04
15 Serv. pub.	323,35	317,09	321,38	+1,05
65 Composés	3361,74	3280,57	3316,14	-6,55

Faits saillants:				
	Mardi	Vendredi		
Actions trans.	3 537	3 523		
Gains	1 449	1 690		
Pertes	1 594	1 227		
Inchangéés	494	606		
Hauts 99	160	127		
Bas 99	44	37		

Valeurs les plus actives:				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Amer.Online	30 669 900	129%	+5%	
Pfizer Inc.	16 912 000	37%	-3%	
Compaq Comp.	11 139 000	23%	+1/16	
Disney (Walt)	10 782 700	27%	-3%	
Lucent Tech.	10 404 700	70 1/16	-5%	
Citigroup	9 607 300	48%	-1/16	
Micron Tech.	7 869 700	45	+25%	

TORONTO				
VOLUME:				
Mardi	110 857 000			
Lundi	56, 133 000			
Indices de Toronto:				
	Haut	Bas	Clôt.	Var.
TSE 35	419,56	415,92	417,30	-2,60
TSE 100	442,16	438,70	440,25	-1,51
TSE 300	7262,1	7217,9	7235,04	-19,58
TSE S&P 60			425,95	+8,64
Aurifères			5086,72	-241,94
Les financiers			7923,94	-48,09
Mines et Métaux			3851,02	-8,32
Pétroles et Gaz			6135,99	+6,23
Industrielles			6090,32	+25,92

Faits saillants:				
	Mardi	Lundi		
Actions trans.	1 281	1 220		
Gains	516	635		
Inchangéés	299	281		
Hauts 99	53	n disp.		
Bas 99	12	n disp.		

Valeurs les plus actives:				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Nexfor Inc.	3 947 954	9,50	+0,15	
Bank of Toronto-Dom.	2 903 254	435,35	-0,25	
Microforum	2 547 864	6,75	-0,65	
Corel Corp.	1 758 410	7,25	+0,75	
MacMillan Bloedel	1 744 540	25,75	-0,60	

Mines et pétroles:				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Placer Dome	2 058 643	16,10	-1,05	
Barrick Gold	1 803 893	27,15	-1,40	
Williams Res.	1 516 798	0,055	-0,005	
Cdn Nat. Res.	1 312 812	31,60	+1,10	

NASDAQ				
VOLUME:				
Mardi	1 135 621 300			
Vendredi	850 021 400			
Indices NASDAQ:				
	Haut	Bas	Clôt.	Var.
Composite	2787,17	2733,63	2736,78	-4,24
Industrielles	1674,68	1651,81	1655,37	+11,95
Banques	1875,03	1864,29	1869,69	+1,31
Assurances	2369,14	2357,00	2361,61	-4,08
Finances	4080,14	3889,80	3991,87	+158,80
Transports	1050,95	1044,97	1047,09	-2,13
Telecom.	676,59	666,75	668,12	+0,53

Faits saillants:				
	Mardi	Vendredi		
Actions trans.	5 095	5 097		
Gains	2 036	2 249		
Pertes	1 899	1 586		
Inchangéés	1 160	1 262		
Hauts 99	238	178		
Bas 99	25	25		

Indices Standard & Poor's:				
	Haut	Bas	Clôt.	Var.
400 Industries	1697,45	1673,86	1675,32	-4,85
20 Transports	766,45	754,83	755,61	-10,05
40 Serv. pub.	261,29	259,01	260,90	+0,87
40 Finances	149,53	147,01	147,97	+0,12
500 Composés	1405,29	1387,08	1388,12	-3,10
100 Composés	725,06	713,65	714,28	-2,00

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA						
Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.	
Canada	7,75	1 Sept 99	100,41	4,81		
Canada	8,50	1 Mars 00	102,16	5,04	-0,02	
Canada	5,00	15 Mars 00	99,95	5,05	-0,03	
Canada	7,50	1 Sept 00	102,51	5,20	-0,06	
Canada	7,50	1 Mars 01	103,40	5,31	-0,08	
Canada	7,00	1 Sept 01	103,31	5,34	-0,09	
Canada	9,50	1 Oct 01	108,50	5,39	-0,11	
Canada	9,75	1 Déc 01	109,72	5,37	-0,12	
Canada	5,50	1 Sept 02	100,28	5,39	-0,15	
Canada	5,25	1 Sept 03	99,37	5,41	-0,18	
Canada	7,50	1 Déc 03	107,85	5,46	-0,19	
Canada	6,50	1 Juin 04	104,33	5,47	-0,20	
Canada	9,00	1 Déc 04	116,14	5,50	-0,23	
Canada	7,00	1 Déc 06	116,83	5,52	-0,21	
Canada	7,00	1 Déc 08	108,83	5,52	-0,21	
Canada	7,25	1 Juin 07	110,84	5,53	-0,22	
Canada	6,50	1 Juin 08	103,35	5,51	-0,25	
Canada	6,50	1 Juin 09	99,79	5,52	-0,25	
Canada	9,50	1 Juin 10	131,81	5,58	-0,33	
Canada	9,00	1 Mars 11	128,93	5,56	-0,34	
Canada	10,25	15 Mars 14	146,22	5,59	-0,40	
Canada	9,75	1 Juin 15	150,17	5,61	-0,38	
Canada	8,00	1 Juin 23	130,55	5,67	-0,35	
Canada	8,00	1 Juin 27	132,81	5,64	-0,35	
Canada	5,75	1 Juin 29	102,45	5,58	-0,31	
Canada	5,10	1 Mars 30	98,24	5,62	-0,34	
Real Ret.	4,25	1 Déc 21	103,42	4,01	-0,25	
Real Ret.	4,25	1 Déc 26	103,87	4,01	-0,28	

PROVINCIAL						
Alberta	8,00	1 Mars 00	101,87	4,99	-0,02	
Alberta	7,75	1 Mars 01	102,45	5,00	-0,17	
Alberta	7,50	1 Déc 05	109,55	5,69	-0,24	
B C M Fin	5,50	24 Mars 08	97,22	5,91	-0,23	
Brit Col	8,00	23 Août 05	112,14	5,79	-0,23	
Brit Col	8,00	9 Août 08	104,50	5,80	-0,24	
Brit Col	8,50	23 Août 13	123,53	6,00	-0,37	
Brit Col	8,00	18 Juin 29	93,33	6,19	-0,28	
Hydro Qué.	10,88	25 Juin 01	110,34	5,45	-0,09	
Hydro Qué.	10,88	25 Juin 01	110,34	5,45	-0,09	
Hydro Qué.	8,50	15 Août 05	114,73	5,94	-0,21	
Hydro Qué.	11,00	15 Août 20	154,70	6,28	-0,35	
Manitoba	7,75	14 Sept 00	102,78	5,27	-0,06	
Manitoba	5,75	2 Juin 08	98,47	5,82	-0,23	
Manitoba	7,25	26 Déc 25	122,30	6,04	-0,33	
N Brunswick	8,38	26 Août 02	108,06	5,53	-0,16	
N Brunswick	5,70	2 Juin 08	99,09	5,83	-0,23	
N Brunswick	6,00	27 Déc 17	99,67	6,02	-0,34	
N Brunswick	6,15	17 Août 28	97,27	6,02	-0,34	
Nva Scotia	6,60	1 Juin 27	104,45	6,25	-0,43	
Ontario	9,00	15 Sept 04	114,59	5,70	-0,22	
Ontario	7,50	9 Jan 06	109,23	5,78	-0,24	
Ontario	6,25	13 Juin 07	101,97	5,82	-0,24	
Ontario	6,25	25 Août 28	105,36	6,14	-0,29	
Ontario	6,50	8 Mars 29	101,62	6,12	-0,31	
Hydro Ont.	9,63	3 Août 99	100,53	1,85	-0,09	
Hydro Ont.	10,00	19 Mars 01	107,94	5,98	-0,09	
Hydro Ont.	5,38	2 Juin 03	99,17	5,61	-0,16	
Hydro Ont.	7,75	3 Nov 05	110,29	5,78	-0,23	
Hydro Ont.	5,60	2 Juin 08	98,47	5,82	-0,23	
Hydro Ont.	6,00	31 Mars 13	104,50	5,80	-0,23	
Hydro Ont.	6,45	26 Mai 25	130,57	6,12	-0,35	
Hydro Ont.	8,25	22 Juin 26	127,62	6,14	-0,35	
P E I	6,00	3 Oct 07	99,22	6,12	-0,21	
Québec	6,00	1 Oct 21	103,51	5,95	-0,18	
Québec	5,25	1 Oct 29	96,32	6,01	-0,25	
Sask.	5,50	19 Déc 05	99,19	5,77	-0,24	
Sask.	5,50	2 Juin 08	97,72	5,83	-0,23	
Sask.	8,75	30 Mai 25	133,82	6,12	-0,35	
Tor-Met	7,75	15 Oct 01	110,00	5,85	-0,24	

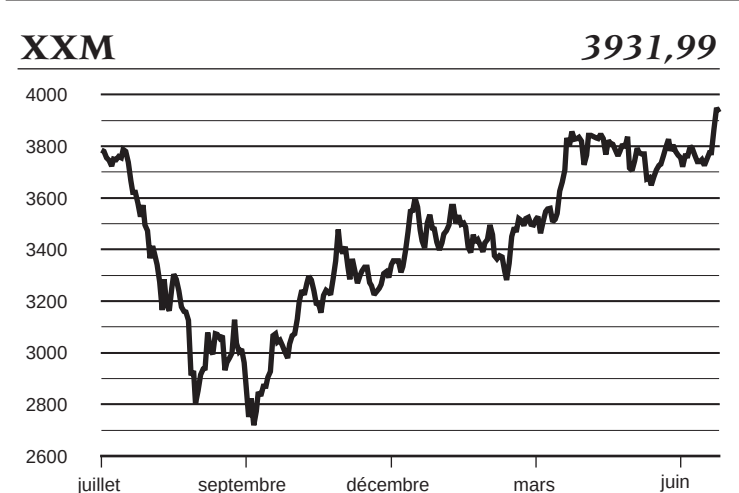
CORPORATIONS						
Avco Fin	5,75	2 Juin 03	99,37	5,93	-0,12	
Bk Scotia	5,65	22 Juin 03	96,32	6,18	-0,23	
Bell Can.	7,00	24 Sept 07	103,99	6,68	-0,26	
Bell Can.	7,00	28 Août 10	101,00	6,05	-0,21	
Bombard Cap	6,00	20 Fév 03	98,76	6,07	-0,15	
Bombardier	7,35	22 Déc 26	107,67	6,73	-0,26	
Cdn Occ Pet	6,30	2 Juin 08	92,09	7,53	-0,21	
Cdn Util	8,43	3 Juin 05	112,84	5,82	-0,24	
Cleartech	10,00	19 Août 07	129,94	6,28	-0,20	
Cors Gas	6,10	19 Mai 28	93,44	6,61	-0,24	
Glaa	5,40	3 Déc 02	99,02	5,71	-0,15	
Glaa	5,95	2 Juin 08	99,31	6,05	-0,21	
Glaa	6,45	23 Juin 08	102,94	6,50	-0,31	
Hudson Bay	6,35	2 Déc 03	95,03	7,70	-0,16	
Intrawest	6,85	2 Déc 02	96,50	8,04	-0,21	
Manitoba	13,25	27 Juin 08	104,78	6,78	-0,21	
Molson Br	6,00	2 Juin 08	99,39	6,23	-0,20	
Molson Br	6,00	2 Juin 08	100,09	6,69	-0,20	
Nw Canada	5,75	24 Août 02	101,14	5,68	-0,28	
Nw Canada	5,75	24 Août 02	101,14	5,68	-0,28	
Pan Cte	6,10	27 Juin 11	115,60	6,21	-0,21	
Ncan Pete	8,75	9 Nov 05	112,62	6,23	-0,21	
Precision	11,00	11 Sept 07	106,73	6,20	-0,21	
Precision Dr	6,85	26 Juin 07	97,37	7,29	-0,20	
Rogers Comm	8,75	15 Juin 07	102,25	8,35	-0,21	
Royal Bk	5,40	3 Sept 0702	99,10	5,71	-0,21	
Royal Bk	5,40	4 Juin 02	99,69	6,18	-0,21	
S&S Wheat	6,60	18 Juin 07	93,76	7,75	-0,21	
Sears Can.	6,85	1 Mars 07	104,94	5,89	-0,20	
Sears Can.	7,50	5 Nov 07	98,71	6,75	-0,21	
Shoppers	6,75	2 Août 07	97,62	6,82	-0,21	
Thomson C	5,50	9 Juin 07	102,23	6,14	-0,21	
Wacoast En	5,70	16 Août 08	102,73	6,18	-0,21	

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

[illegible]

D 12

BOURSE DE MONTRÉAL



Comment lire les cotes financières

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Seuls apparaissent les titres transigés au cours de la période. La valeur des titres est exprimée en dollars. Seules les deux premières décimales apparaissent.

Div	=	Dividende par action sur une base annuelle par action.
C/B	=	Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.
Ventes	=	En certaines sauf si la mention «>» (Action ordinaire sans droit de vote ou à lot de vote subalterne.
Haut	=	Sommet atteint par le titre au cours de la période.
Bas	=	Plancher atteint par le titre au cours de la période.
Ferm.	=	Cours à l'arrêt des transactions.
Ch	=	Variation par rapport au cours de fermeture de la séance précédente (lot régulier).

Explication des codes

Bourse de Montréal et Toronto	
p o u o	= Titre assujéti à une réglementation spéciale.
f	= Action ordinaire sans droit de vote ou à lot de vote subalterne.
z	= Lot brisé.
wt ou w	= Bon de souscription (Warrant).
pr	= Unité de capital-actions.
ro	= Offre de droits.
Bourse de Vancouver	
q	= Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subalterne.
z	= Lot brisé.
f	= Entreprise commerciale ou industrielle.
y	= Entreprise de ressources.
Bourse de New York et Amex	
g	= Dividende en dollars canadiens.
e	= Dividende extraordinaire.
t	= Dividende en action.
c	= Dividende spécial faisant suite à une liquidation.
a	= Dividende annuel plus un dividende extraordinaire.
i	= Paiement suspendu du dividende.
s	= Après fractionnement d'actions.
x	= Ex-dividende.
u	= Nouveau bas de l'année.
o	= Nouveau haut de l'année.
pf	= Action privilégiée.
wt	= Bon de souscription.
v	= Suspension des transactions.
vi	= Situation de faillite.
Fonds communs de placement	
Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.	
Ces données sont pour information seulement et sont sujettes à confirmation après l'émetteur.	
n	= Sans commission.
g	= Avec frais de rachat.
o	= Avec frais d'achat ou de rachat.
y	= Evaluation différée.
u	= Non disponible.
n	= En dollars américains.
x	= Ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende.
m	= Achat minimum de 150 000\$.
i	= Institut des fonds d'investissement du Canada
l	= Signifie que le fond exige des frais à l'achat.
vanpa	= Valeur liquidative nette par action.

Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.

Ces données sont pour information seulement et sont sujettes à confirmation après l'émetteur.

Ventes (100)	C/B	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem. Haut	52 sem. Bas
ADCS	99	48	254	241	241	-0.19	6.75 1.91
ARCA	210	0.06	0.06	0.06	0.06	0.00	0.01
ARF	60	2.98	2.85	2.85	0.05	0.00	1.80
ARF	314	0.15	0.13	0.13	-0.02	0.19	0.03
ARF	2455	17.55	17.30	17.45	0.25	11.65	0.18
ARF	146	4.50	4.30	4.40	0.15	8.00	4.10
ARF	146	0.25	0.23	0.23	0.02	1.10	0.20
ARF	3551	6.35	6.00	6.30	0.10	12.55	5.15
ARF	9444	5.25	5.00	5.25	0.15	11.20	4.50
ARF	7144	47.50	47.50	47.50	0.30	47.50	28.85
ARF	696	23	48.60	47.50	48.20	0.75	43.55
ARF	65	0.39	0.37	0.39	0.06	0.65	0.30
ARF	115	21.00	21.00	21.00	0.25	21.20	21.20
ARF	3	19.25	19.25	19.25	-0.50	21.65	19.40
ARF	11	2.50	2.50	2.50	0.11	7.15	2.26
ARF	19	27	18.65	18.50	18.50	0.25	23.55
ARF	30	0.70	0.65	0.70	0.10	0.75	0.20
ARF	87	11	8.55	8.45	8.50	-0.33	11.25 5.05
ARF	10	1.85	1.85	1.85	0.05	2.30	1.80
ARF	10	0.29	0.29	0.29	0.01	0.91	0.18
ARF	350	0.41	0.39	0.41	0.05	0.55	0.16
ARF	19	26	25.50	25.50	25.50	0.25	25.50
ARF	14	50	42.50	42.50	42.50	0.45	43.50 30.00
ARF	173	580	7.20	7.20	7.20	0.15	5.70
ARF	653	16	30.40	30.20	30.20	0.10	33.50 26.75

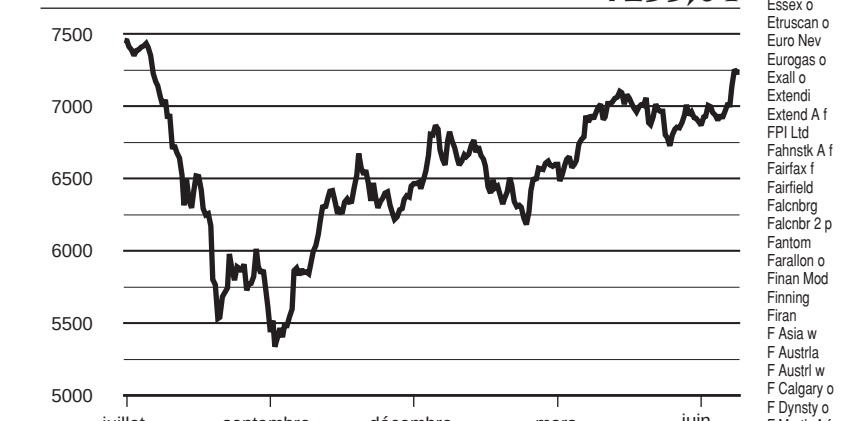
Ventes (100)	C/B	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem. Haut	52 sem. Bas
ADCS	99	48	254	241	241	-0.19	6.75 1.91
ARCA	210	0.06	0.06	0.06	0.06	0.00	0.01
ARF	60	2.98	2.85	2.85	0.05	0.00	1.80
ARF	314	0.15	0.13	0.13	-0.02	0.19	0.03
ARF	2455	17.55	17.30	17.45	0.25	11.65	0.18
ARF	146	4.50	4.30	4.40	0.15	8.00	4.10
ARF	146	0.25	0.23	0.23	0.02	1.10	0.20
ARF	3551	6.35	6.00	6.30	0.10	12.55	5.15
ARF	9444	5.25	5.00	5.25	0.15	11.20	4.50
ARF	7144	47.50	47.50	47.50	0.30	47.50	28.85
ARF	696	23	48.60	47.50	48.20	0.75	43.55
ARF	65	0.39	0.37	0.39	0.06	0.65	0.30
ARF	115	21.00	21.00	21.00	0.25	21.20	21.20
ARF	3	19.25	19.25	19.25	-0.50	21.65	19.40
ARF	11	2.50	2.50	2.50	0.11	7.15	2.26
ARF	19	27	18.65	18.50	18.50	0.25	23.55
ARF	30	0.70	0.65	0.70	0.10	0.75	0.20
ARF	87	11	8.55	8.45	8.50	-0.33	11.25 5.05
ARF	10	1.85	1.85	1.85	0.05	2.30	1.80
ARF	10	0.29	0.29	0.29	0.01	0.91	0.18
ARF	350	0.41	0.39	0.41	0.05	0.55	0.16
ARF	19	26	25.50	25.50	25.50	0.25	25.50
ARF	14	50	42.50	42.50	42.50	0.45	43.50 30.00
ARF	173	580	7.20	7.20	7.20	0.15	5.70
ARF	653	16	30.40	30.20	30.20	0.10	33.50 26.75

OPTIONS CANADIENNES

Les 5 titres les plus actifs de (OTC)				Vol.	Opt. en cours					Vol.	Opt. en cours					Vol.	Opt. en cours					Vol.	Opt. en cours		
Biochem (BCH)				2554	5457																				
TD Bank				1446	5403																				
North Networks				1398	19856																				
AR Canada				1327	18327																				
BK Nova Scotia				823	25349																				
Série				Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours																		
corel corp C \$72.50				607																					
JY 5.00				2.05	2.50	2.25	29																		
JY 6.00				1.25	1.50	1.25	65																		
JY 7.00				0.80	0.85	0.75	71																		
JY 8.00				0.30	0.35	0.35	10																		
JY 8.00				0.75	1.00	0.75	2																		
AG 7.00				1.20	1.45	1.30	129																		
OC 8.00				0.60	0.70	0.70	93																		
OC 4.00				3.25	3.75	2.80	22																		
OC 5.00				2.50	3.00	2.55	25																		
JA 6.00				1.95	2.20	1.40	10																		
JA 7.00				1.45	1.70	1.60	123																		
JA 8.00				1.10	1.35	1.10	109																		
JA 7.00				1.90	2.15	2.50	20																		
JA 7.00				1.55	1.80	1.65	20																		
methuen inc P \$1.00				1.25																					
JA 6.00				1.10	1.25	1.10	234																		
OC 8.00				0.15	0.15	0.65	148																		
OC 8.00				0.25	0.35	0.35	255																		
JA 10.00				0.20	0.45	0.45	30																		
JA 10.00				0.45	0.35	0.50	30																		
JA 12.00				0.01	0.50	0.50	38																		
JA 12.00				0.65	0.75	0.80	10																		
JA 14.00				0.01	0.60	0.60	10																		
JA 14.00				0.95	0.35	0.35	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 14.00				5.55	6.00	5.60	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 14.00				5.55	6.00	5.60	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 16.00				3.85	4.80	3.80	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 16.00				3.85	4.80	3.80	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 18.00				2.50	3.45	2.50	14																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 18.00				1.10	2.05	1.05	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 20.00				1.50	2.45	1.50	14																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 20.00				1.15	2.10	1.15	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 22.00				0.35	1.40	0.35	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 24.00				0.85	1.60	0.85	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 24.00				0.80	1.55	0.80	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 26.00				0.65	1.95	0.65	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 26.00				0.30	1.05	0.30	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 28.00				0.815	0.90	0.815	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 30.00				0.15	0.90	0.15	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 30.00				0.115	1.09	0.115	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 32.00				0.07	0.80	0.07	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 32.00				0.1215	1.20	0.1215	10																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 16.00				5.05	6.05	5.05	10																		
JA 18.00				1.15	2.15	1.15	21																		
JA 18.00				1.40	2.90	1.40	21																		
JA 18.00				1.90	2.90	1.90	21																		
JA 20.00				3.20	4.20	3.20	20																		
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
noranda leascs P2 C \$19.45				14																					
JA 14.00				5.80	6.30	5.80	36																		
JA 14.00				0.35	1.35	0.35	36																		
JA 16.00				4.40	5.40	4.40	32																		
JA 18.00				1.50	2.50	1.50	32																		
JA 18.00				3.25	4.25	3.25	32																		
JA 18.00				1.55	2.55	1.55	32																		
JA 20.00				2.25	3.35	2.25	5																		
JA 20.00				2.55	3.55	2.55	5																		
JA 22.00				1.10	2.70	1.10	5																		
JA 22.00				0.40	4.75	0.40	5																		
transCan LPs O1 C \$20.55				24																					
JA 15.00				0.30	0.55	0.30	24																		
JA 15.00				2.50	2.70	2.60	14																		
JA 20.00				1.75	2.25	1.75	114																		
JA 20.00				0.75	1.10	0.75	185																		
JA 20.00				5.50	6.00	5.50	14																		
JA 30.00				0.10	0.40	0.10	114																		
JA 30.00				0.35	0.85	0.35	30																		
JA 30.00				1.50	2.60	1.50	24																		
JA 30.00				2.50	2.60	2.85	25																		
JA 30.00				2.60	2.85	3.90	30																		
JA 30.00				1.05	1.75	1.10	114																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.00				1.45	2.40	1.45	30																		
JA 30.0																									

BOURSE DE TORONTO

TSE 300



septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier										fevrier										mars										avril										mai										juin										juillet										août										septembre										octobre										novembre										decembre										janvier									
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

NASDAQ										LA PRESSE, MONTRÉAL, MERCREDI 7 JUILLET 1999									
Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch.			Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch.		
A/B										G									
ADC Tel	19468	47.06	46.25	45.87	-1.18					GenNutr	258589	24.68	24.50	24.56	+1.68				
Acclaim	18959	7.25	6.83	7.37	-1.18					G e - n									
Accl	1759	1847	14.68	14.87	+0.06					KLA Tenc	16322	70.37	67.37	68.31	-5.6				
Acclaim	1462	27	26.43	26.75	+2.08					KLYA Tenc	96	711.50	28.50	28.50	-3				
AdacLabs	1767	787	7.25	7.50	-0.06					Kemet	5057	23.12	22.62	23.12	+3.7				
Adaptec	36053	41.75	39.37	40.43	+1.18					Komag	3609	3.18	3.32	3.32	-1				
AdobeSys	20	6371	86	83.75	85	-0.06				Kopin	1789	26	24.55	24.68	+1.81				
AdvTiss	3384	36.5	35.00	35.33	-0.09					Koss	5	12	12	12	-1				
Advanta	2511	18.25	17.50	18.18	-0.31					Kronos s	227	47.50	46.46	46.75	-0.25				
AdvanB	300	14.18	13.85	14.15	-0.25					Kratos	2820	28.17	28.12	28.12	+1.2				
Alko	139	1098	43.06	42.25	42.81	-0.25				Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
Aldia	30	2	1.81	2						Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AlexBld	90	928	23.87	23.06	23.81	-0.62				Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AlteraCp	2865	25.6	24.3	25.01	-0.66					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AlteraCp	44045	44.50	40.75	42.06	+1.18					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AlteraCp	562	25	24.87	24.87	-0.06					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56	-0.21					Kratos	1759	14.62	13.95	13.75	-25				
AmfHng	1469	18.87	19.36	19.56															

1999 s'annonce comme la meilleure année de la décennie dans l'immobilier à Montréal

ÉRIC TROTTIER

Si la tendance se maintient, l'année 1999 passera à l'histoire comme la meilleure de la décennie au chapitre des ventes immobilières dans la région de Montréal.

C'est en tout cas ce qu'affirme la présidente de la Chambre immobilière du Grand Montréal, Danielle Grossenbacher, qui dévoilait hier les statistiques des ventes des six premiers mois de l'année.

« Nous sommes actuellement dans une remontée fort intéressante. Non seulement les ventes augmentent sans cesse depuis 1996, mais le prix des maisons commence lui aussi à grimper, notamment parce qu'il se vend beaucoup plus de maisons de prestige », a déclaré Mme Grossenbacher à *La Presse*.

Au total, il s'est vendu dans la grande région de Montréal 21 366 résidences durant les six premiers mois de l'année, comparativement à 18 566 au cours des six premiers mois de 1998, qui était jusqu'alors la meilleure année de la décennie actuelle.

Le volume des ventes de 1999 a atteint jusqu'à maintenant les 356 millions \$, contre 316 millions durant le premier semestre de 1998. Qui plus est, le prix des maisons a lui aussi augmenté, dans tous les secteurs de la

grande région métropolitaine. En moyenne, une maison unifamiliale se vend présentement 121 000 \$, contre 118 000 \$ l'an dernier.

« Même à Montréal, poursuit Mme Grossenbacher, on assiste à une bonne reprise et les ventes sont, jusqu'à maintenant, les meilleures de la décennie. »

Les statistiques de la Chambre immobilière du Grand Montréal montrent en effet que dans le centre-est de Montréal (Plateau-Mont-Royal, Rosemont), les ventes ont augmenté de 39 % depuis un an, tandis qu'elles ont grimpé de 13 % au centre-ville, de 25 % dans le secteur Côte-des-Neiges, de 17 % dans Mercier et de 45 % dans le sud-ouest de la ville.

Cette reprise très forte du marché immobilier est confirmée par le directeur du service de l'évaluation de la Communauté urbaine de Montréal, Jean Bélanger, qui vient de remettre un rapport sur les tendances 1999 du marché immobilier, sur l'île de Montréal.

Quoique plus pessimistes que les statistiques présentées hier par la Chambre immobilière du Grand Montréal, celles de la CUM indiquent une forte remontée des ventes et des prix des maisons sur l'île ainsi que dans la Ville de Montréal.

« Le marché se rétablit certainement, particulièrement au centre-ville », a expliqué M. Bélanger.

Toutefois, selon lui, la valeur des maisons n'atteint pas encore celle de

l'année 1993, sur laquelle se base la CUM pour établir la valeur des immeubles de l'île de Montréal... et les comptes de taxes qui viennent avec. Ainsi, selon les données de la CUM, la valeur des maisons unifamiliales se trouve encore à 2 % en dessous de celle établie en 1993; les condos et les duplex valent 4 % de moins qu'en 1993, les triplex, 3 % de moins, les multiplex (jusqu'à 11 logements), 9 % de moins et les conciergeries, 14 % de moins.

Les propriétaires d'immeubles à bureaux ont quant à eux un rattrapage de 28 % à faire par rapport à 1993: « Mais, cette dévalorisation affecte surtout les immeubles qui sont en dehors du centre-ville de Montréal, poursuit M. Bélanger. Au centre-ville, la reprise est très forte depuis deux ans et j'ai bien l'impression que l'on approche de la valeur de 1993. »

Le rapport que le directeur de l'évaluation vient de remettre au comité exécutif de la CUM aurait normalement dû servir à fabriquer un nouveau rôle d'évaluation, mais cette procédure a été reportée ce printemps pour une quatrième année consécutive, après une entente entre la Ville de Montréal, la CUM et le gouvernement du Québec.

Un nouveau rôle d'évaluation aurait permis aux propriétaires de recevoir un compte de taxes basé sur la valeur réelle de leur propriété, mais cela aurait aussi, sans doute, forcé les municipalités à augmenter leur taux de taxation, ce que tous les gouvernements locaux craignent comme la peste.

Ligne verte s'appellera désormais TD Waterhouse

MARTIN VALLIÈRES

du bureau de La Presse, TORONTO

Le plus important courtier à escompte de valeurs mobilières au Canada, la division Ligne verte de la Banque Toronto-Dominion, répond désormais du nom de TD Waterhouse, sa nouvelle maison mère basée sur Wall Street, à New York.

Malgré ce changement de nom, ces activités au Canada qui ont servi de tremplin à succès depuis 15 ans pour la banque TD dans le courtage à escompte et par Internet ne perdront pas leur identité pour autant.

C'est du moins ce qu'a soutenu hier le premier président de TD Waterhouse Canada, John See, à la suite d'un dévoilement théâtral d'emblème sur la terrasse extérieure du complexe Toronto-Dominion, au coeur du quartier financier de la Ville reine.

« Les clients de la Ligne verte devraient être fiers d'avoir contribué à bâtir une entreprise devenue un meneur mondial, et qui restera sous le contrôle d'une banque canadienne, a soutenu M. See. Ligne verte a aussi été innovatrice en technologies et en services multilingues au Canada. »

La mise au rancart du nom Ligne verte survient deux semaines après le début des négociations en Bourse à New York et Toronto des actions de TD Waterhouse. La vente de 12,5 % seulement du capital-actions a permis de recueillir 1 milliard \$ US.

C'est la plus grosse émission initiale d'actions réalisée à ce jour par une compagnie reliée à Internet, qui est le moyen utilisé par une bonne part des deux millions de clients de TD Waterhouse en Amérique du Nord, dont 640 000 au Canada.

Venu de New York à Toronto, hier, le chef de la direction de TD Waterhouse, Stephen McDonald, a admis « qu'il est un peu malheureux de mettre de côté la marque Ligne verte ici au Canada, qui est l'une des plus connues dans les services financiers ».

Nos tarifs outre-mer n'ont jamais été aussi bas.

FRANCE	ITALIE	GRÈCE	ALLEMAGNE	ROYAUME-UNI	CHINE	TAÏWAN	HONG KONG
26¢	29¢	66¢	30¢	14¢	95¢	41¢	19¢

Avec l'option **Outre-mer de Simplitel^{MC}** Bell, les tarifs vers plus de 240 pays sont encore plus bas. Dorénavant, vous ne payez que 4,95 \$ par mois et vous économisez 24 heures sur 24, sept jours sur sept même avec votre carte d'appel. Abonnez-vous au 1 877 880-2828 ou sur notre site www.bell.ca/simplitel.



Communiquez comme personne

* Tarifs à la minute. Ces tarifs s'appliquent aux interurbains automatiques.