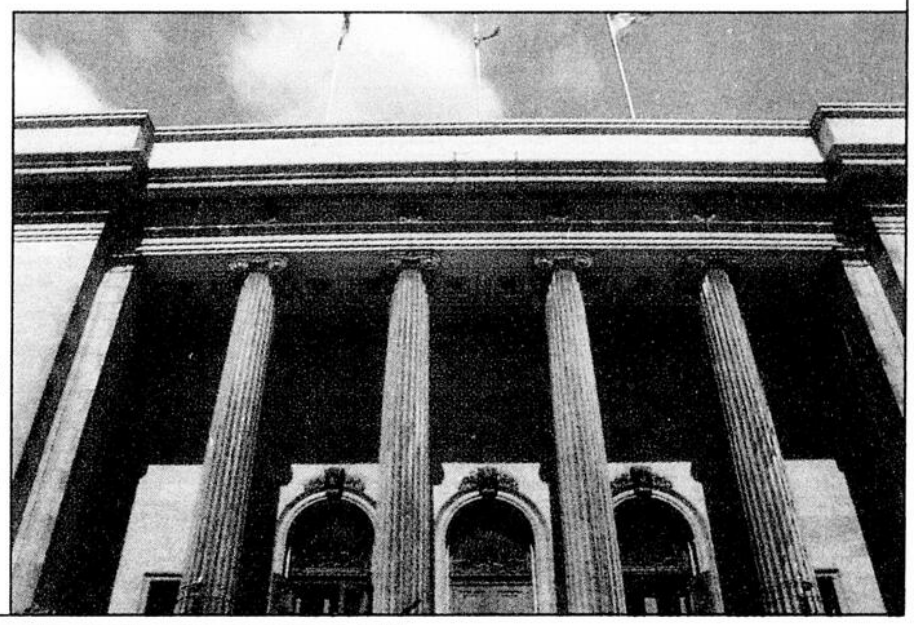
LES AFFAIRES
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec

Avez-vous tout prévu?
Un comptable agréé saurait en juger. Notre formation et nos compétences multiples font de nous des partenaires idéals en affaires
CA Comptables agréés du Québec
Vos partenaires en affaires

MONTRÉAL, SEMAINE DU **10 AU 16 JUILLET 1993** Vol. LXV N° 26 40 PAGES **1,50 $**

AVEZ-VOUS CONFIANCE EN VOTRE ASSUREUR ?

Les édifices imposants qui abritent les assureurs ne sont plus un gage de sécurité. Face aux faillites et aux difficultés de certaines compagnies, des assurés cherchent des moyens d'obtenir des garanties des réassureurs et des sociétés mères des assureurs canadiens
pp. 2,3 et 4



L'ÉNERGIE, LA NOUVELLE PASSION DE BERNARD LEMAIRE p. 9

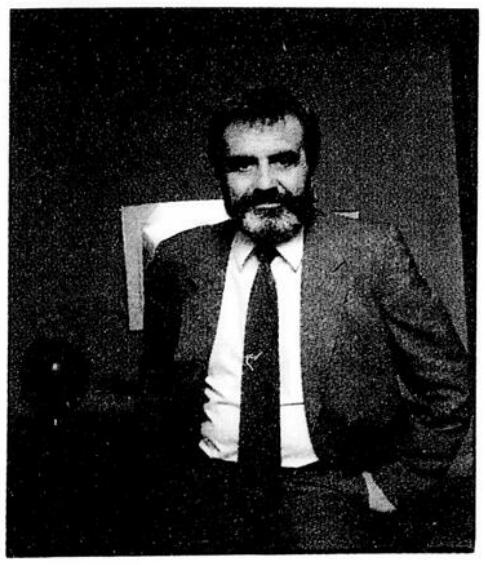


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

FINANCE

22 FORAGES DE GAZ CONSÉCUTIFS RÉUSSIS POUR DENBRIDGE CAPITAL

Denbridge, qui a vu son titre quadrupler à la suite de ses succès dans le gaz naturel, pense déménager de Toronto à Montréal **p. 19**

LE PROJET CAMINO DEL SOL, EN RÉPUBLIQUE DOMINICAINE, S'EST AVÉRÉ UN CAUCHEMAR

VOTRE ARGENT relate le cauchemar d'une centaine de Québécois qui ont investi dans des condos et villas **p. 32**

DIAMANTS AU LAC DE GRAS : LA MINE EST DE PLUS EN PLUS PROBABLE

Les derniers résultats de forage augmentent les chances que Diat Met Minerals et BHP Minerals exploitent leur mine de diamants **p. 23**

FUSION ESSROC/MIRON ET CIMENT QUÉBEC : DISPARITION DU DERNIER CIMENTIER À CAPITAUX QUÉBÉCOIS

Ciment Québec, de St-Basile-de-Portneuf, fait désormais maison commune avec Essroc Canada, le cimentier d'origine franco-italienne qui a acheté Miron, en mars 1989 **p. 11**



Photo : Paul Labelle Photographe

NORTHERN TELECOM : MÊME APRÈS UNE CHUTE DE 30 %, LE TITRE N'EST PAS UNE AUBAINE

La prévision d'une perte au deuxième trimestre a amputé 3,3 milliards à la valeur boursière de Nortel, la société dirigée par Jean Monty **p. 21**

VENTE DE LOCATION DESJARDINS : ON A PRÉFÉRÉ UN ACHETEUR AMÉRICAIN À UNE SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE



Les dirigeants de Desjardins auraient intérêt à relire la bande dessinée sur la vie et l'oeuvre d'Alphonse Desjardins, affirme René Bronsard **p. 5**

26
0 66713 00152 9

LE POINT

« Les réassureurs doivent s'engager envers les

« Les réassureurs devraient indemniser les assurés en cas de faillite de leur assureur. » C'est ce que soutient **Marius Lessard**, courtier d'assurance-vie de Sainte-Foy, en banlieue de Québec.

Depuis la déconfiture des **Coopérants**, de Montréal, et la liquidation de **La Souveraine**, de Calgary, Marius Lessard se dit « très inquiet » pour les assurés.

« Je suis inquiet parce qu'il n'y a plus rien de certain aujourd'hui dans le monde de l'assurance », a affirmé M. Lessard au cours d'une récente entrevue aux AFFAIRES.

Le courtier de Sainte-Foy, qui possède une importante clientèle et qui n'a jamais eu peur de ses opinions, a encore à la mémoire la faillite spectaculaire d'**Executive Life**, de Los Angeles, qui s'est écroulée après avoir été considérée comme la compagnie la plus dynamique des États-Unis. L'Executive Life, qui avait 19 milliards de dollars d'actif, avait, jusqu'en 1990, la cote AAA de **Standard & Poor's**.

Sauvetage in extremis

À peu près au même moment, la puissante **Equitable Life**, de New York, était démutualisée et sauvée in extremis par une injection de capital d'un milliard par le groupe français **AXA**.

En novembre 1992, soit un mois avant que le Surintendant fédéral des institutions financières du Canada n'ordonne sa saisie, La Souveraine écrivait à ses agents et courtiers que l'agence américaine **A.M. Best** lui avait décerné la cote A- (excellent); La Souveraine avait pourtant subi une perte de 8,3 M$ en 1991, ce qui avait réduit son capital et surplus de 19 %.

Marius Lessard ne veut pas effrayer les assurés, mais sensibiliser le public, les gouvernements et les dirigeants de compagnies d'assurance et de réassurance au besoin de sécuriser les assurés qui ont des polices de plus de 200 000 $ de capital décès.

On sait que la **Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes** (SIAP) garantit le capital décès des polices d'assurance-vie jusqu'à concurrence de 200 000 $.

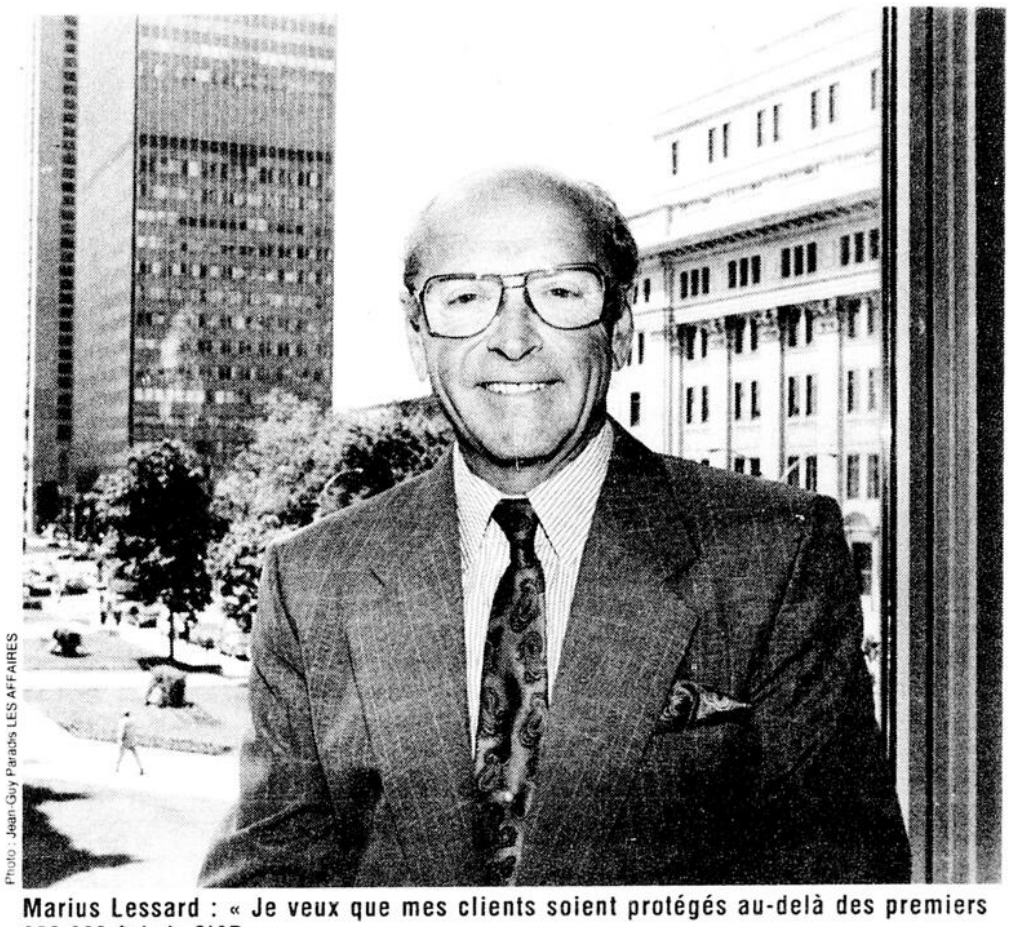


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Marius Lessard : « Je veux que mes clients soient protégés au-delà des premiers 200 000 $ de la SIAP. »

M. Lessard identifie deux avenues de solutions. La première concerne les réassureurs et la seconde, les filiales canadiennes des compagnies étrangères.

Livrer bataille pour gagner

En demandant aux réassureurs et aux compagnies d'assurance de trouver un moyen de protéger plus adéquatement les assurés, M. Lessard sait très bien qu'il s'engage sur un terrain réservé aux hauts dirigeants du monde de l'assurance et de la réassurance.

Il sait également qu'il va déranger les usages du monde de l'assurance-vie. « C'est le bien des assurés et de l'industrie que je veux. Si les assurés augmentent leur confiance dans l'industrie, elle va prospérer. Il faut absolument trouver une solution. J'y mettrai le temps qu'il faut. »

Marius Lessard n'en est pas à sa première bataille. Au début des années 1980, alors que les taux d'intérêt à long terme avoisinaient les 15 %, il avait alerté les assurés qui avaient des polices qui leur rapportaient de 1,5 à 2 % d'intérêt. L'affaire a fait beaucoup de bruit et les assureurs ont ajusté leurs taux, payé des dividendes ou bonifié les polices pour ne pas perdre leurs clients.

Il avait également dénoncé « le viol légal » des rentes viagères. En raison de la très faible concurrence qui existait alors dans l'industrie, les assureurs offraient des taux de rentes ridiculement bas

→

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

RUBRIQUES
Affaires et la loi....18
Bourses....26 à 31
Éditorial....6
Fonds mutuels....22
Gagnants/perdants....26
Immeuble....35 à 39
Monde du travail....16
Pouls de l'économie....10
Ressources naturelles....23
Résultats financiers....33
Revue des marchés....25
Taux d'intérêt....24
Votre argent....32

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

NOMINATION

EASTER SEALS
TIMBRES DE PÂQUES

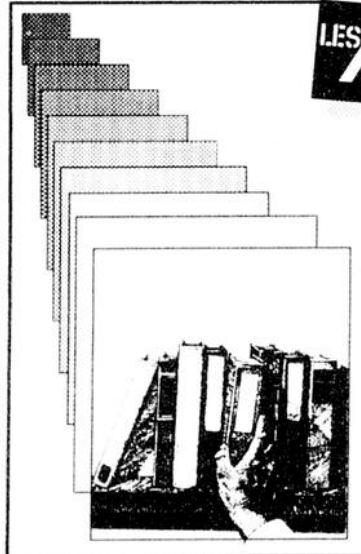


Michel Goulet et Alain M.Sekula

La Société des Timbres de Pâques du Québec a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Alain M. Sekula, premier vice-président de Century 21 Canada Ltée, au poste de premier vice-président de la Société. Le réseau Century 21 verse annuellement plus de 5 millions $ aux Timbres de Pâques par l'entremise de ses 6 000 bureaux franchisés.

Établie au Québec depuis 1949, la Société des Timbres de Pâques est un organisme sans but lucratif oeuvrant à l'échelle provinciale dont la mission est d'aider les enfants physiquement handicapés, comme Michel Goulet ci-haut, à devenir plus autonome et à vivre une vie aussi normale que possible.

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!
AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN CAHIER SPÉCIAL

FORMATION ET PERFECTIONNEMENT

DATE DE PARUTION: 7 AOÛT 1993
DATE DE TOMBÉE: 23 JUILLET 1993

• POUR INFORMATIONS •
MONTRÉAL: (514) 392-9000
TORONTO: (416) 324-2789
VANCOUVER: (604) 984-7176

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Agnico Eagle....26
AT&T Capital Corp....5
Avel-Tech....15
Barexor (Minerais) .23
BCE....26
Bell Mobilité....15
BHP Minerals....23
Camdev Corp....26
Carena Developments....26
Cascades Énergie ...8
CFCF....34
CGI (Gr.)....15
Ciment Québec....11
Cogeco....34
Comp. can. de réassurance....2-3
Crédit-Bail Clé....5
Demers & Fils (Paul)....15
Denbridge Capital..19
Dia Met Minerals....23
Dylex....26
Empire Co.....33
Entreprises Ornatus....35
Essroc Canada....11
Forces motrices Saint-François....8
Foresbec....20
Greyhound Canada14
Hydrea....8
Hydro-Québec....8
Intergraph....15
IST....15
Jannock....33
Jean Coutu (Gr.) 35
La Souveraine ...2-3-4
Les Coopérants 2-3
Location Desjardins .5
M3i....15
Mitel Corp. 26
National Sea Products....33
NN Services financiers 31
Northern Telecom 21-26
Northgate Exploration....26
Northwest Drug....33
Nova Bus 14
Novergaz 8
Pegasus Gold 26
Présud 35
Quebecor (Imprimeries)....26
Regional Cablesystems 34
Servier 14
Shirmax (Modes) ...26
Sidev....35
Sobeco Ernst & Young....2-3
Sobeys....33
Soc. de cogénération Kingsey....8
SSQ....8
Standard Life 4
Stelco....26
Systemhouse 15
Télé-Métropole....33
Transat A.T....33
Trizec Corp. 26
Trustco Desjardins...5
TVX Gold 26
Unibéton 11
United Bus 14
Univa....33
Urgences-Santé....15
Vêtements de sport RGR....8
Vidéotron (Groupe) 34
Wajax....33

assurés en cas de faillite d'un assureur »

- Marius Lessard, courtier d'assurance-vie

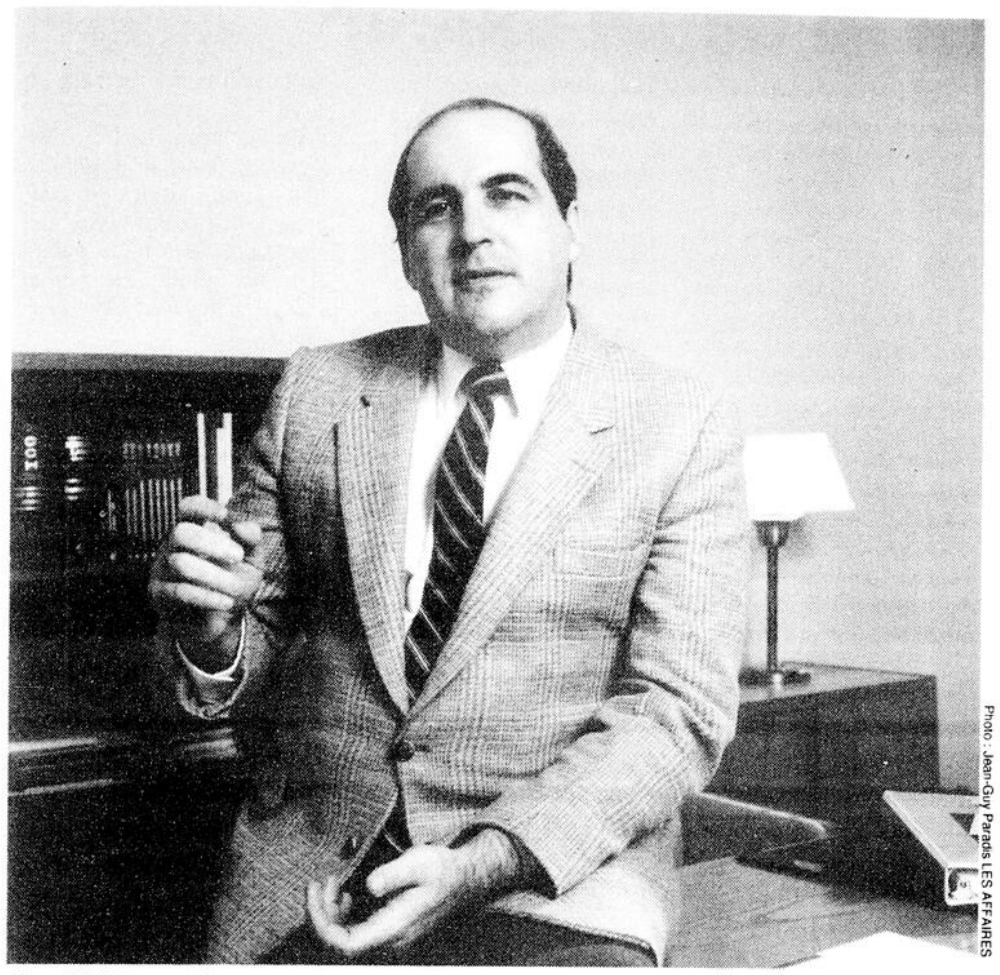


Photo : Jean-Guy Parada LES AFFAIRES

Yves Millette : « L'assureur demeure le seul responsable de la police auprès de l'assuré. Il n'y a pas de lien de droit entre un assuré et un réassureur. »

malgré les taux d'intérêt élevés. La situation a beaucoup changé. Les compagnies ont révisé leur tir grâce au fait que le public est mieux informé et que les courtiers font mieux leur travail.

Améliorer la réassurance

Marius Lessard veut que les réassureurs s'engagent à indemniser les assurés advenant l'insolvabilité d'un assureur. Actuellement, le contrat de réassurance liant un assureur et un réassureur prévoit que le réassureur indemnise l'assureur lorsqu'un assuré décède.

Pour comprendre comment fonctionne la réassurance, prenons l'exemple de la compagnie d'assurance ABC et du réassureur XYZ. En raison de sa taille moyenne, l'assureur ABC cède en réassurance l'excédent des premiers 400 000 $ de tout contrat d'assurance.

Ainsi, si un de ses agents vend une police de 1 M$ à un client, l'assureur ne conserve pour lui-même que 400 000 $ d'assurance et cède 600 000 $ à son réassureur XYZ. Dépendant de sa propre taille, XYZ peut garder les 600 000 $ pour lui ou, s'il juge ce montant trop élevé pour ses capacités, il peut en rétrocéder une partie à un autre réassureur ou même à un autre assureur.

Il est important de comprendre ici que l'assureur est l'unique responsable de la police de 1 M$, que le contrat de réassurance lie l'assureur et de réassureur (et non l'assuré) et que si l'assuré décède, ses héritiers recevront les 1 M$ de capital décès de l'assureur; ce dernier aura préalablement reçu une indemnité de 600 000 $ de son réassureur.

« Tout cela est bien beau aussi longtemps que l'assureur n'est pas en faillite, a ajouté Marius Lessard. Il n'en va pas ainsi si l'assureur est en faillite quand l'assuré décède. »

Faillite de l'assureur

Si un assureur est insolvable au moment du décès d'un assuré, le réassureur indemnise alors le liquidateur de l'assureur (pas l'assuré).

Cela veut dire que les héritiers d'un assuré possédant une police de plus de 200 000 $ (le plafond garanti par la SIAP) recevraient alors la proportion de la réassurance proportionnelle retenue sur la police par la SIAP, le liquidateur et l'assureur de relève. Dans le cas de La Souveraine, cette proportion s'élèvera à 85-90 %

(voir p. 4).

« Au décès d'un assuré, le réassureur indemnise l'assureur pour le montant cédé en réassurance parce que le contrat lie l'assureur et le réassureur, a affirmé **Yves Millette**, vice-président principal, Québec, de l'**Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes** (ACCAP). L'assureur demeure le seul responsable de la police auprès de l'assuré. Il n'y a pas de lien de droit entre un assuré et un réassureur. Cela irait contre les règles de réassurance de rendre les ayants droit d'un assuré bénéficiaires de l'indemnité du réassureur. »

Cette réponse ne satisfait pas Marius Lessard, qui maintient que « les vieux usages doivent être changés quand ils ne correspondent plus aux besoins d'aujourd'hui ».

C'est possible

André Bois, du bureau d'avocats **Tremblay, Bois, Mignault, Duperrey & Lemay**, de Sainte-Foy, apporte de l'eau au moulin de M. Lessard. « Si, en vertu du code civil, un contrat de réassurance n'a d'effet qu'entre un assureur et un réassureur, rien n'empêcherait un réassureur de prendre un engagement envers un assuré », a affirmé aux AFFAIRES Me Bois.

L'avocat, qui connaît le monde de l'assurance, dit n'être au courant d'aucune tentative sérieuse d'un assuré ou d'un courtier pour faire reconnaître un tel engagement d'un réassureur envers un assuré.

Pourquoi ? « Parce que les assurés se fient aux gouvernements pour leur protection et parce qu'il y a trop peu d'assurés qui achètent des polices de 1 M$ et plus et qui sont prêts à exiger une telle garantie d'un réassureur », a-t-il répondu.

Pourtant, il arrive de plus en plus fréquemment que des assurés demandent à leur assureur si leur police est réassurée. « Des assureurs nous demandent parfois de confirmer à un assuré que nous sommes réassureur pour leur contrat d'assurance, a admis **Alphonse Lepage**, président de la **Compagnie canadienne de réassurance**. Nous confirmons cet engagement dans une lettre. »

Marius Lessard a récemment fait la même demande à un assureur canadien pour un de ses clients qui a une police de 500 000 $. L'assureur lui a répondu que la police de son client avait été réassurée pour une somme de 400 000 $ auprès d'un réassureur et il a joint une copie de la lettre dudit réassureur confirmant qu'il se portait « garant de son obligation envers l'assureur ».

Interrogé sur la portée d'un tel engagement, Me Bois nous a dit que cette garantie n'avait aucune valeur juridique pour un assuré. « Elle ne permet pas à un assuré de réclamer auprès du réassureur advenant l'insolvabilité de l'assureur. »

JEAN-PAUL GAGNÉ

Obtenir l'engagement de la société mère étrangère d'un assureur canadien

Marius Lessard se bat aussi sur un autre front : obtenir l'engagement des sociétés mères étrangères envers les assurés de leur filiale canadienne.

Il y a quelques mois, M. Lessard a demandé à une compagnie canadienne d'assurance-vie de vérifier si sa compagnie mère (allemande) était disposée à s'engager à 100 % derrière la police d'un important assuré de sa filiale canadienne advenant que cette dernière devienne insolvable.

La réponse fut plutôt diplomatique : « Nous nous engageons à maintenir un capital et un surplus adéquat dans notre filiale canadienne », a écrit l'actuaire de la société allemande.

« Cela n'a aucune valeur pour l'assuré ou ses ayants droit advenant la faillite de l'assureur canadien », a affirmé Marius Lessard, qui ne se décourage pas pour autant.

Faillite du réassureur

« Et qu'advient-il maintenant s'il y a faillite du réassureur ?, se demande encore M. Lessard. Encore là, il n'y a pas de garantie de protection de l'assuré. »

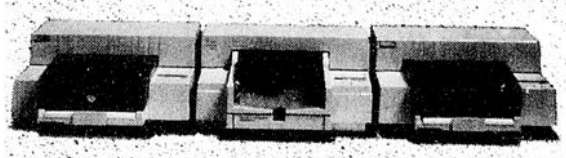
M. Lessard se dit convaincu que, si le public exerce la pression voulue, les réassureurs trouveront les moyens de modifier leurs contrats de réassurance de façon à se porter « garants de l'obligation de l'assureur envers l'assuré advenant l'insolvabilité de l'assureur ».

Jacques Cloutier, associé et actuaire au bureau de Québec de **Sobeco Ernst & Young**, estime que si un réassureur fait faillite, « ses affaires de réassurance pourraient être replacées auprès d'autres réassureurs ».

Ce point de vue ne fait pas l'unanimité. Selon un actuaire senior d'une importante compagnie de réassurance requérant l'anonymat, « cela est faisable techniquement, mais ce serait difficilement réalisable ».

IMPORT
EXPORT
TRANSPORT
starber
INTERNATIONAL INC.
Transitaires internationaux
et courtiers en douane
depuis plus de 65 ans!
285-1500
1-800-361-1867

À VENDRE
CENTRE
COMMERCIAL
250,000 pi.ca.
Région de Montréal
Forte Localisation
Rendement Attrayant
50 % Loué à des
Locataire
Nationaux & Régionaux
DS Marcil
(514) 499-1006

Point.
À la ligne. Avec
les imprimantes
DeskJet.

Les imprimantes DeskJet de HP. Fonctionnement facile. Prix étonnant. Résultat impressionnant. Le point final pour les imprimantes par points. Appelez le 1-800-387-3867, poste 173 pour obtenir des renseignements et le nom du distributeur HP autorisé le plus près.
Les imprimantes DeskJet.
Faites bonne impression.
HEWLETT
PACKARD

LE POINT

Les primes seront réduites dans la même proportion rétroactivement au 21 décembre 1992

Les assurés importants de La Souveraine verront leur police ramenée à 85-90 % de sa valeur

Les assurés de **La Souveraine** qui possèdent des polices de plus de 200 000 $ verront la valeur de leur police passer à environ 85-90 % de sa valeur originale. Les primes seront réduites dans la même proportion rétroactivement au 21 décembre 1992.

Selon une source proche de la **Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes** (SIAP), cette proportion découlera de l'entente de réassurance proportionnelle que négocient le Surintendant fédéral des institutions financières, qui agit comme liquidateur, et **Standard Life**, de Montréal, qui doit acquérir le portefeuille d'assurance individuelle de La Souveraine.

On cherche à conclure cette entente le 31 juillet. Elle devra être acceptée par un tribunal albertain.

Ce même tribunal avait ordonné la liquidation de La Souveraine le 25 janvier. Le Surintendant des institutions financières avait saisi La Souveraine le 21 décembre 1992 après avoir acquis la conviction que le passif de la compagnie d'assurance était supérieur à son actif.

Selon le Surintendant, La Souveraine avait, au 31 août 1992, un actif de 809 M$ et un passif de 833 M$, soit un déficit de capital de 25 M$; 25 % de son actif serait composé de prêts en défaut ou à la veille de l'être.

À cette date, La Souveraine comptait 160 000 assurés, dont environ 30 % au Québec, et 60 000 détenteurs de contrats de rentes. La société, qui a son siège à Calgary, en est à sa 99e année d'existence.

Cette baisse de la valeur des polices de La Souveraine touchera environ 6 % de ses assurés puisque 94 % d'entre eux ont des polices d'un capital assuré de 200 000 $ et moins.

La même proportion de couverture sera offerte aux clients de La Souveraine qui possèdent des contrats de rentes ou des contrats d'assurance invalidité dépassant les limites des garanties de la SIAP.

Rôle de la SIAP

En effet, en vertu de son programme de protection des assurés, la SIAP protège à 100 % le capital décès des polices d'assurance de 200 000 $ et moins; les valeurs de rachat sur les polices et les contrats de rentes sont protégées à 100 % jusqu'à 60 000 $; en outre, les rentes et les prestations d'assurance invalidité sont couvertes à 100 % jusqu'à 2 000 $ par mois.

À la suite de la saisie de La Souveraine, les assurés ont été invités à continuer de payer leur prime afin de ne pas perdre leur police.

Les assurés ayant des polices de 200 000 $ et plus recevront du liquidateur 10-15 % des primes payées en trop depuis le 21 décembre 1992 et l'intérêt sur cet excédent de prime.

Il est trop tôt pour savoir si la Standard Life se contentera de conserver ces polices à leur nouvelle valeur (85-90 % du montant original) ou si elle offrira aux assurés la possibilité de porter leur capital assuré à 100 % de sa valeur originale; elle exigerait alors une surprime qui tiendrait compte de l'âge et peut-être même de l'état de santé de l'assuré.

Dans le cas des polices de 200 000 $ et moins, la SIAP compensera Standard Life pour rétablir la police à sa valeur originale, conformément à sa garantie.

Différent des Coopérants

Le règlement de la SIAP pour La Souveraine est différent de celui des **Coopérants**. Dans le cas des Coopérants, la SIAP avait garanti 100 % des bénéfices, sans tenir compte de ses plafonds.

La SIAP, qui n'avait jamais expérimenté de faillite d'assureur, s'est montrée généreuse, ne s'imaginant pas qu'elle aurait à faire face à une autre faillite d'assureur un an plus tard.

La faillite des Coopérants lui coûtera entre 120 et 140 M$. Comme la SIAP n'avait pas de fonds de réserve (elle cotise ses membres après coup), elle cotise rétroactivement les assureurs pour la faillite des Coopérants.

Dans le cas de La Souveraine, le coût de la SIAP représentera la différence entre l'actif et le passif imputables aux polices d'assurance-vie et invalidité et aux contrats de rentes qui sont à l'intérieur des limites garanties.

Les polices de La Souveraine qu'acquerra Standard Life pourront rester en vigueur aussi longtemps que le voudront leurs titulaires.

La proportion élevée de l'actif de La Souveraine qui servira de contrepartie aux engagements envers ses assurés vient du fait que ceux-ci viennent avant les autres créanciers lors de la liquidation d'une compagnie d'assurance.

Parmi les créanciers de La Souveraine, on retrouve la **Royale Vie du Canada** (28,6 M$), la **Caisse centrale Desjardins** (12,7 M$), **Equitable Life** (8,6 M$), la **Banque Paribas du Canada** (8 M$), **La Laurentienne Financière** (3,1 M$) et la **Banque Laurentienne** (3,1 M$).

Leçon pour les assurés

Le manque à gagner que subiront les assurés de La Souveraine est une première au Canada. Aucune compagnie canadienne d'assurance de personnes n'avait fait faillite avant Les Coopérants. Les rares compagnies canadiennes qui étaient devenues insolvables avaient été fusionnées à d'autres.

La situation est bien différente aux États-Unis, où 68 compagnies sont devenues insolvables depuis la fin des années 1960. La plus importante faillite est survenue en avril 1991 lorsque **Executive Life** (19 milliards US) s'est écroulée sous le poids des *junk bonds*, dont elle avait rempli ses portefeuilles (un excellent livre a été publié sur cette faillite : *The Fall of First Executive Corporation*).

En dépit des pertes subies par 6 % des assurés de La Souveraine, ses créanciers et la SIAP, l'industrie espère que les assurés deviendront plus conscients de la solvabilité des assureurs et qu'ils seront incités à choisir les produits des compagnies les mieux capitalisées.

« L'agent d'assurance ne pourra plus se cacher derrière la petite phrase qu'*aucun assuré n'a perdu de l'argent au Canada* et ne pourra plus dire que le choix de l'assureur n'a pas d'importance », affirmait récemment **Donald Glover**, président de l'**Association canadienne des courtiers d'assurance-vie**.

Citant un dirigeant de **Munich Re**, selon qui le prix de plusieurs produits d'assurance est trop bas pour laisser un profit, M. Glover a invité les courtiers et les agents d'assurance à être plus sélectifs dans les produits offerts à leurs clients.

Ce conseil semble toutefois un voeu pieux puisque la garantie de la SIAP a pour effet d'amener le consommateur à acheter la police la moins chère lorsque celle-ci est inférieure à 200 000 $.

La SIAP est consciente de cet effet pervers. Selon **Yves Millette**, vice-président principal, Québec, de l'**Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes**, la SIAP cherche des moyens pour inciter les assureurs et les assurés à penser davantage à la solvabilité : 1. elle pourrait tenir compte du risque des assureurs dans le nouveau mode de tarification sur lequel elle travaille (elle songe à se doter de réserves);

2. elle réfléchit sur une formule qui pénaliserait les assurés dont l'assureur devient insolvable; ils pourraient alors exemple être à risque pour 5 % ou 10 % de leur police.

La SIAP s'inspirerait ainsi de la **Société canadienne d'assurance-dépôt** (SADC), qui a décidé, le 14 juin, de ne plus payer d'intérêts sur les dépôts d'épargne pendant les six premiers mois suivant une ordonnance de liquidation d'une institution sous sa compétence.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Ajoutez à votre Maîtrise DEVENEZ CGA!

LE PROGRAMME CGA POUR LES TITULAIRES DE MAÎTRISE

Pour réussir, les décideurs doivent souvent faire preuve d'inventivité et maximiser leurs ressources. Consciente de leurs besoins, la Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés (CGA) du Québec a conçu le **Programme CGA pour les titulaires de Maîtrise.**

Offert aux titulaires d'un MBA, d'une maîtrise en sciences comptables, en fiscalité ou d'un M.Sc. en administration ou en sciences admnistratives, le Programme reconnaît les connaissances et les compétences déjà acquises. De plus en plus populaire auprès des administrateurs et des dirigeants d'entreprises, le Programme est composé de quatre séminaires, élaborés à partir des Notes de cours du programme national de formation CGA. Chaque séminaire prépare directement les candidats à un examen CGA, et subséquemment à l'obtention du titre professionnel CGA.

Voici les séminaires que nous vous proposons pour la session d'automne 1993.

SÉMINAIRE DE FINANCE (45 heures - français)

28 août, 11 et 25 septembre, 9 et 23 octobre, 6 et 20 novembre 1993.
Examen final: le lundi 6 décembre 1993 de 19 h 00 à 22 h 00.
COÛT DU SÉMINAIRE : 460,00 $ (incluant TPS et TVQ)

SÉMINAIRE DE FISCALITÉ (90 heures - français et anglais)

1ère partie : 11 et 25 septembre, 9 et 23 octobre, 6 et 20 novembre 1993.
2e partie : 15 et 29 janvier, 12 et 26 février, 12 et 26 mars, 9 et 23 avril 1994.
Examen final: le lundi 13 juin 1994 de 19 h 00 à 22 h 00.
COÛT DU SÉMINAIRE : 920,00 $ (incluant TPS et TVQ)

SÉMINAIRE DE VÉRIFICATION (45 heures - français et anglais)

28 août, 11 et 25 septembre, 9 et 23 octobre, 6 et 20 novembre 1993.
Examen final: le mercredi 8 décembre 1993 de 19 h 00 à 22 h 00.
COÛT DU SÉMINAIRE : 460,00 $ (incluant TPS et TVQ)

Les cours se donnent à Montréal, le samedi, aux deux semaines, de 8 h 30 à 16 h 30.

La date limite d'inscription pour la prochaine session est le **13 août 1993.**

LA CORPORATION PROFESSIONNELLE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS DU QUÉBEC

À défaut d'un minimum de participants, les frais d'inscription versés seront remboursés.

Pour plus de renseignements ou pour obtenir la demande d'admission à la Corporation ainsi que le formulaire d'inscription aux séminaires, veuillez communiquer avec nous au (514) 861-1823 ou 1 800 463-0163.

Trustco Desjardins ouvre le marché québécois à AT&T Capital

Trustco Desjardins (Mtl, 1,35 $) vient de donner un bon coup de main au géant américain du crédit bail **AT&T Capital Corporation**.

En vendant 5 000 contrats de crédit-bail de sa filiale, **Location Desjardins**, à AT&T Capital pour 40 M$ (la valeur comptable de ces portefeuilles), la fiducie renfloue en partie ses coffres.



« Avec cette transaction, les dirigeants de Desjardins s'éloignent de la mission de leur mouvement. Ils auraient intérêt à relire la bande dessinée publiée sur la vie et l'oeuvre d'Alphonse Desjardins », affirme René Bronsard.

Geste qui laisse un goût amer à René Bronsard

Cependant, elle ouvre aussi la porte du marché québécois à une financière américaine, un geste qui laisse un goût amer dans la bouche du président de **Crédit-Bail Clé**, **René Bronsard**, qui a tenté à deux reprises de mettre la main sur ces contrats de crédit-bail.

« Je ne me suis pas encore remis du coup. C'est difficile à accepter, d'autant plus qu'**Assurance-vie Desjardins** et les **Investissements Desjardins** détiennent respectivement 10 % et 15 % des actions de Clé, a affirmé aux AFFAIRES l'entrepreneur trifluvien.

« Avec cette vente, Trustco Desjardins installe solidement AT&T Capital dans le marché québécois. Il nous a fallu près de sept ans pour développer un portefeuille de 5 000 clients. Pour la société américaine, cela n'aura pris que le temps de la signature du contrat. »

Rétablir la crédibilité

Selon M. Bronsard, une des conséquences de la transaction sera le rétablissement de sa crédibilité auprès des prêteurs.

« Certains de nos partenaires croient que notre santé financière n'est pas bonne puisque Desjardins ne nous a pas vendu ces contrats, déplore le président de Crédit-Bail Clé.

« Pourtant, ce n'est pas le cas. Or, des dirigeants d'institutions financières nous demandent pourquoi nos deux offres n'ont pas été considérées. C'est une bonne question, à laquelle nous n'avons pas de bonne réponse. »

La première offre déposée par Clé prévoyait que les fédérations régionales de Desjardins financeraient chacune la portion des contrats de crédit-bail qui se trouvaient dans leur région.

« Par exemple, la Fédération de Chicoutimi aurait financé les 1 000 contrats de Location Desjardins en vigueur dans leur région. Cependant, les dirigeants de Trustco ont jugé que c'était une scénario complexe, qui aurait pris trop de temps à se réaliser. »

Crédit-Bail Clé est revenue à la charge, cette fois avec l'appui financier de **GE Capital**. Cette offre a toutefois été déposée après les délais prescrits et a été jugée irrecevable par Trustco Desjardins.

Arriver au bon moment

De l'avis de René Bronsard, AT&T Capital arrive dans le marché québécois juste au bon moment.

« Depuis les deux dernières années, une épuration du marché a été faite. Il y a moins de concurrents et la base de clients est beaucoup plus solide, surtout dans le secteur de la location de petits équipements.

« C'est un marché annuel de 150 M$ au Québec. Avec son achat, AT&T Capital occupera environ 10 % de ce créneau et la société a les ressources pour aller en chercher encore plus. »

Avec 11 000 contrats de crédit-bail, Clé occupe la tête du palmarès des sociétés de crédit-bail contrôlées par des Québécois, en avant de Trustco Desjardins, qui se concentrera dans le créneau original de la location à long terme d'automobiles et de camions.

Autres sociétés québécoises

Les autres sociétés québécoises d'importance dans le crédit-bail se consacrent à un secteur bien défini. **Télétech** se spécialise dans les équipements de télécommunication; **Findec**, dans l'outillage industriel, et **Concorp**, dans le mobilier de bureau.

Il y a quelques mois, la **Banque Nationale** a vendu sa filiale de crédit-bail à GE Capital, filiale de **General Electric**.

DR TAX
LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA
Conçu pour les spécialistes en fiscalité
SANS FRAIS
1•800•663•7829

GILLES DES ROBERTS

BCE

Avis de dividende

Le 30 juin le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

- payable le 31 août 1993 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 30 juillet 1993:

- dividende N° 16 de neuf mille quatre cent trente-sept dollars et cinquante cents (9 437,50 $) par action privilégiée de premier rang, à dividende cumulatif, rachetable, Série N.

Guy Houle
Vice-président et
secrétaire de la Société

BCE Inc.

Immersion d'anglais
Boston ou Toronto
Centre International Linguistique
Bouchereau Inc.
Tél. : (514) 842-3847 Fax : (514) 842-3840
FORMATION - TRADUCTION

SORTEZ DES SENTIERS! DÉCOUVREZ LES RÉGIONS.



Dans les régions, choisissez une activité différente pour vous évader du quotidien ou étancher votre soif d'aventures. Les régions du Québec offrent une infrastructure récréative élaborée dans un cadre organisé, en toute sécurité, et dans le respect du milieu naturel.

10 régions à découvrir :
- Îles-de-la-Madeleine
- Gaspésie
- Bas-Saint-Laurent
- Duplessis
- Manicouagan
- Charlevoix
- Saguenay – Lac-Saint-Jean
- Hautes-Laurentides – Mont-Laurier
- Outaouais
- Abitibi-Témiscamingue

Les régions du Québec : la vraie nature des choses.
Pour en savoir davantage sur l'une de ces dix régions, composez :
Montréal et les environs,
(514) 873-2015, code 827
ou, sans frais,
1 800 363-7777, code 827
Cette campagne a été réalisée en collaboration avec le Bureau fédéral de développement régional (Québec).

PHOTOGRAPHE SYLVAIN MAJEAU

ÉDITORIAL

Arnaque inacceptable



JEAN-PAUL GAGNÉ

Il n'y a que deux choses de sûres dans la vie, a écrit le grand économiste anglais **John Maynard Keynes** : la mort et les taxes. Il y a toutefois une grande différence entre ces deux fatalités : alors que la mort n'arrive qu'une fois, les taxes nous tombent dessus à répétition.

Elles se multiplient tellement que le mot taxe ne suffit plus pour décrire les ponctions que les gouvernements font dans nos poches.

Elles s'appellent parfois loterie et se nommeront bientôt casino. On les appelle marge sur les bouteilles de vin et d'alcool, mais impôts quand elles sont perçues sur le revenu ou encore cotisations quand on les prélève sur la masse salariale. On les nomme droits quand elles sont la contrepartie d'un permis ou d'une licence.

Le dernier euphémisme du gouvernement du Québec pour arnaquer les automobilistes est récupération d'excédent. L'excédent dont on parle ici est celui de la réserve de stabilisation de 1,55 milliard que possède la **Société de l'assurance-automobile du Québec** (SAAQ). Celle-ci a aussi une réserve actuarielle de 2,8 milliards pour faire face à ses obligations éventuelles.

La réserve de stabilisation a été constituée au fil des ans à même les primes d'assurance perçues lors du paiement des droits sur les permis de conduire et l'immatriculation des véhicules. Cette réserve, dont la SAAQ est fiduciaire, appartient en réalité aux assurés de la SAAQ. Reconnaissant que cette réserve est trop élevée, la SAAQ avait promis d'en remettre les deux tiers aux automobilistes en gelant les primes d'assurance payées par les automobilistes.

Cette solution était parfaitement indiquée puisque la SAAQ n'a pas à constituer des surplus inutiles. De fait, la SAAQ a eu tort d'accumuler cet excédent pour trois raisons : 1. celui-ci est une taxe déguisée puisque la SAAQ n'en a pas besoin; 2. en permettant à la SAAQ de réaliser des revenus de placement élevés, cet excédent dissimule les vrais coûts du régime d'assurance; 3. celui-ci ne pouvait que susciter la convoitise du gouvernement, dont l'appétit fiscal est devenu insatiable.

Ainsi que l'a annoncé le ministre des **Finances, Gérard D. Levesque**, le 20 mai, le gouvernement entend soutirer un milliard de dollars de la réserve de stabilisation de la SAAQ en 1994 et en 1995.

De 1986 au 31 mars 1993, Québec a puisé, selon le **CAA-Québec**, 650 M$ dans l'excédent de la SAAQ pour réparer le réseau routier; il ira encore chercher 175 M$ en 1994-1995 et 1995-1996 pour cette même raison.

La dernière ponction du gouvernement a semé la colère à la direction de la SAAQ. Son conseil d'administration a même qualifié « d'indécente et d'immorale » la décision du gouvernement.

Ce raid sur l'excédent de la SAAQ révèle que les automobilistes se sont fait avoir deux fois. D'une part, la SAAQ a trop demandé aux automobilistes. En effet, selon le vérificateur général du gouvernement, « la Société a l'obligation légale de ne percevoir des contributions auprès de sa clientèle que pour ses besoins » (rapport du 31 mars 1990). D'autre part, le gouvernement tente de s'emparer d'un surplus qui appartient aux automobilistes.

Voilà une autre décision qui, si elle est maintenue, ajoutera à l'exaspération et au cynisme des contribuables à l'endroit des politiciens.

Certes, le gouvernement a le droit de légiférer pour modifier ses lois fiscales, même rétroactivement, et siphonner les réserves de toutes les institutions publiques. Il devrait toutefois avoir la décence de ne pas procéder à des détournements de fonds comme celui qu'il veut faire dans la réserve de stabilisation de la SAAQ.

Désobéissance civile

Alors qu'ils sont payés pour faire respecter la loi, les policiers de la moitié des municipalités font la grève du zèle. Ils n'émettent pas de contraventions aux automobilistes pris en défaut, privant les municipalités d'importants revenus. Naturellement, ce manque à gagner sera payé tôt ou tard par les contribuables.

Cette désobéissance ne doit pas être tolérée par les autorités municipales. Un employé qui ne fait pas son travail n'a pas à être payé. L'offense est encore pire quand elle est commise par les gardiens de l'ordre, qui coûtent chacun environ 80 000 $ par année aux contribuables.

Les autres municipalités devraient imiter la ville de Grand-Mère, qui a réduit de 30 % le salaire de ses policiers récalcitrants.



LES AFFAIRES©

Fondé en 1928

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

Publicité: Directeur des ventes: **Yvon Tremblay**
Adjoint, développement des ventes: **Joanne Proulx** Adjoint administratif: **Normand Bergeron**
Montréal: (514) 392-9000 - Toronto: (416) 324-2789 - Vancouver: (604) 984-7176
New York: 599-5057 - Chicago: 201-9393 - Los Angeles: 340-5058 - Londres: 287-2728

Tirage: Directeur **François Blondin** **Marketing:** Directeur **Gilles Robichaud**
Abonnement: (514) 392-0297
Les Affaires publié 46 fois l'an. **1 an: 34,96 $* 2 ans: 55,20 $***
Les Affaires Trimestriel publié 4 fois l'an **1 an 6,00* $ 2 ans 12,00 $***
Au numéro: 1,50 $* - * Les taxes applicables s'ajoutent à ces prix.

The Audit Bureau
Administration Division des publications économiques
Président: **Michel Lord**
Directeur, service de l'administration: **Ginette Roy**
PMB

Imprimé par l'Imprimerie Transmag inc., une division de l'Imprimerie Trans-Continentale inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923
Dépôt légal - bibliothèque du Québec ISSN 0705-1859 Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Publié par Publications TRANSCONTINENTAL inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9 Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586
Président du conseil d'administration: **Rémi Marcoux**

Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. ltée**

QUAND ON PARLE D'<<ACCROISSEMENT>> ON EST SÉRIEUX!



32,1 % 1 an
18,1 % 2 ans
14,1 % 3 ans
9,4 % 5 ans
6,0 % 10 ans

Fonds d'Accroissement Bullock

Les taux indiqués correspondent au rendement annuel composé pour les périodes indiquées prenant fin le 31 mai 1993. Toutes les données sur le rendement sont calculées en tenant compte des fluctuations de la valeur liquidative des parts, ainsi que du réinvestissement de toutes les sommes distribuées; les frais accessoires payables par tout porteur de parts et qui auraient eu pour effet de réduire les rendements ne sont pas pris en compte. Ces statistiques de rendement ne constituent nullement une indication des rendements ultérieurs. Les fonds Bullock sont gérés par la société Calvin Bullock, Ltée, filiale en propriété exclusive de la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc. Les fonds de placement Spectrum sont gérés par la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc., filiale en propriété exclusive de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie.
Des renseignements importants sur le Fonds d'Accroissement Bullock sont contenus dans le prospectus simplifié de ce fonds, que vous pouvez vous procurer auprès d'un représentant inscrit. Lisez-le attentivement avant de faire des placements. La valeur liquidative de la part et le rendement des placements sont appelés à fluctuer.

SPECTRUM 1 800 363-0414

La Société canadienne des postes défend l'acquisition de Purolator Courrier

Monsieur,

La **Société canadienne des postes** s'est donnée pour mission de devenir l'entreprise de choix des Canadiens dans le domaine des communications, de la publicité et de la distribution physique.

N'en déplaise à **Jean-Paul Gagné** (voir l'éditorial intitulé *Vente de Purolator aux postes : c'est insensé*, dans l'édition du 12 juin), la Société a la ferme intention de promouvoir ses produits et services existants, en plus d'établir toutes les alliances stratégiques qui seront nécessaires pour assurer son progrès et sa survie dans un contexte mondial fortement concurrentiel.

Son extraordinaire transformation en entreprise autosuffisante (d'un déficit de 600 M$, il y a une douzaine d'années, à des profits totalisant 285 M$, en quatre des cinq dernières années) lui accorde toute l'expérience nécessaire pour se lancer dans des aventures qui accroîtront sa viabilité financière et sa réussite comme entreprise.

Notre investissement, l'an dernier, dans la société **GD Express Worldwide**, en coentreprise avec **TNT Ltd**, d'Australie, et les administrations postales de la France, de l'Allemagne, des Pays-Bas et de la Suède, s'inscrit dans le même type d'alliances. La Société canadienne des postes a décidé de participer à cette coentreprise afin d'améliorer son service des messageries internationales et de le faire le plus efficacement possible.

L'alliance avec **Onex Corporation** pour le contrôle de **Purolator Courrier** est un partenariat dans la même veine. Elle permettra à la Société de profiter des avantages technologiques et de l'expertise du service à la clientèle de Purolator pour assurer à la fois la progression de Purolator et de ses propres **Messageries prioritaires**. La concurrence est toujours bonne pour le client. Elle oblige tous les concurrents à se surpasser les uns les autres. Les autres entreprises de messageries - y compris toutes les grandes multinationales américaines en affaires au pays - ne dormiront pas sur leurs lauriers non plus.

M. Gagné répète également une accusation sans fondement des concurrents de la Société, soit que nous utilisons nos bénéfices de la poste-aux-lettres pour subventionner un monopole de messageries. Nous avons dit et répété publiquement à maintes reprises, y compris devant des comités parlementaires, que la Société n'avait pas recours à de telles tactiques. Ces affirmations ont été confirmées par des vérifications internes, de même que par nos vérificateurs annuels et le Vérificateur général du Canada lui-même. Pourtant, les concurrents continuent de propager cette accusation et LES AFFAIRES se font coaccusatrices, sans preuve aucune.

Le texte répète la même méprise en ce qui a trait à l'absence de réglementation. Une partie de nos prix est toujours réglementée par le gouvernement lui-même, tandis que les prix de nos autres produits sont assujettis aux conditions du marché. Nous travaillons pour que notre service et l'étendue de notre réseau incitent les clients à nous préférer.

Jean-Paul Gagné brouille les cartes en intégrant à la question la situation du courrier publicitaire. La Société canadienne des postes est dans le marché du courrier publicitaire depuis toujours. Aujourd'hui, la Société ne détient que 25 % du marché du courrier publicitaire ; les journaux en ont 50 %.

Quant au respect des pictogrammes, il nous est aussi difficile d'y acquiescer que pour les grands journaux qui refusent de livrer à leurs abonnés des journaux sans encarts publicitaires. Nos clients paient pour un service et nous rendons ce service. (En passant, ne trouvez-vous pas drôle qu'une circulaire par la poste devienne du *courrier-poubelle*, mais que la même circulaire entre les pages d'un journal redevienne de la *publicité*).

Le marché de la publicité est très important et fortement concurrentiel. Il est normal de constater que chacun aimerait bien obtenir tout le gâteau. La Société des postes n'a pas l'intention d'abandonner ce marché. Au contraire.

LES AFFAIRES ont mentionné, dans une récente édition, que la Société canadienne des postes était le troisième employeur au Québec. Si nous devons assurer le maintien de nos emplois et de notre viabilité financière, nous nous devons de continuer à progresser, de développer de nouveaux produits et services. En somme, nous nous devons d'offrir à nos clients le meilleur des services au meilleur prix.

Qu'on se le tienne pour dit, la Société canadienne des postes ne dormira pas sur ses lauriers.

Jean-Maurice Filion
Gestionnaire
Relations avec les médias
Société canadienne des postes

L'objectivité de l'I.R.I.R. est irréfutable

Monsieur,

J'ai pris connaissance de la lettre de **Jean C. Lapierre** parue dans LES AFFAIRES du 26 juin 1993. Je crois que les précisions qui suivent éclaireront vos lecteurs sur les travaux et l'utilité de l'**Institut de recherche et d'information sur la rémunération** (I.R.I.R.)

L'Institut compare la rémunération des salariés du secteur public avec celle des autres salariés oeuvrant dans les principaux secteurs de l'économie québécoise. Il utilise, à ma connaissance, la seule enquête sur la rémunération globale qui soit basée sur un échantillon scientifique. Cette enquête englobe tous les secteurs de l'économie québécoise et toutes les régions du Québec et permet de mesurer la rémunération avec précision. Elle couvre les établissements de 200 employés et plus et ces entreprises regroupent 52 % des salariés québécois.

Avant que l'Institut ne change les termes de sa comparaison, les parties patronales et syndicales du secteur public devront indiquer s'il y a lieu de comparer une entreprise de la taille du gouvernement à des petites et moyennes entreprises. Il pourrait être difficile d'y trouver des emplois comparables et d'y recueillir des données fiables.

Il est important de noter que le législateur a pris beaucoup de précautions pour favoriser l'autonomie de l'Institut, au même titre qu'il l'a fait, par exemple, dans le cas du Vérificateur général et du Directeur général des élections. Sa présidente et ses vice-présidents sont nommés par résolution de l'Assemblée nationale adoptée par au moins les deux tiers des députés, après consultation très large des parties patronales et syndicales du secteur public.

La loi prévoit aussi que l'Institut est une corporation, donc autonome, et ses employés n'ont pas le statut de fonctionnaires et ne sont pas syndicables. De plus, l'Institut a pris de nombreuses mesures pour assurer la transparence de ses travaux.

En outre, à la fine pointe de la recherche, il a entrepris des travaux sur des sujets controversés. Par exemple, il a amorcé un projet sur la sécurité d'emploi ainsi que sur les emplois qui n'ont pas de contrepartie sur le marché du travail, comme ceux des enseignants et des infirmières.

Les travaux de l'I.R.I.R. amènent une plus grande rationalité dans les discussions sur la rémunération en donnant aux parties patronales et syndicales une base de données commune. Un apport envié ailleurs au Canada.

François Charbonneau
Ex-membre du comité consultatif de l'I.R.I.R.
Directeur général de l'Association des optométristes du Québec.

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

«Pour la première fois mon comptable aime ma voiture autant que moi !»

La nouvelle BMW 740i. Une offre exceptionnelle pour la meilleure voiture de sa catégorie.

Pour un temps limité, BMW a le plaisir d'annoncer une extraordinaire réduction du taux d'intérêt de la toute nouvelle BMW 740i. Un taux si intéressant, que nous vous invitons à rencontrer un concessionnaire BMW avant le 16 juillet. Quelles que soient vos demandes, il saura vous offrir le bail qui vous convient. Voilà une occasion unique de vous offrir une voiture tout aussi unique.



995,00 $*
par mois.
Cette offre se termine le 16 juillet 1993.

LE PLAISIR DE CONDUIRE.

*Cette offre s'applique au modèle BMW 740i 1993. Taux de location offert chez les concessionnaires participants, sujet à l'approbation du crédit. Le prix indiqué ici est d'après un accompte de 17 500$ (incluant frais de préparation et transport) et un bail de 42 mois avec option d'achat. Un dépot de garantie d'un montant approximatif d'un mois de location est exigé. Taxes en sus. Le consommateur sera assujetti à un coût de 0,16 $ au-delà de 84 000 kilomètres et, si l'option d'achat n'est pas utilisée, à des frais administratifs de 200$ à la fin du bail. Le concessionnaire peut louer pour moins. Modèle présenté : BMW 740iL (empattement allongé), frais mensuels de location plus élevés. Renseignez-vous chez un concessionnaire participant.

L'ACTUALITÉ

Jeans : le décret du vêtement favorise les importations plutôt que la fabrication québécoise

Le décret du vêtement pour hommes favorise les importations de jeans aux dépens de la fabrication québécoise.

C'est ce que soutient **Roland Veilleux**, président des **Vêtements de sport RGR**, de Saint-Georges-de-Beauce. Son entreprise est le plus important fabricant de jeans au Canada. Elle doit sa grande efficacité au fait qu'elle utilise les dernières technologies en matière de confection de vêtements.

Or, M. Veilleux a récemment perdu des contrats en raison du décret de convention collective dans le vêtement pour hommes, section jeans. Pourquoi ? parce que ses coûts de lavage des jeans sont plus élevés que ceux d'un concurrent, qui, lui, n'est pas prisonnier du décret de convention collective.

La chose semble bizarre, à prime abord. Voici comment cela peut se produire.

Les jeans doivent être lavés avant d'être vendus en magasin, pour les assouplir et empêcher qu'ils rétrécissent après leur achat.

Les Vêtements de sport RGR, qui fabriquent des jeans à contrat pour les propriétaires des grandes marques, offrent à leurs clients non seulement de les fabriquer, mais aussi de les laver et de les préparer pour la vente en magasin.

Puisque l'entreprise beauceronne est assujettie au décret, ses employés sont rémunérés aux conditions du décret.

Or, il existe des entreprises de lavage non assujetties au décret qui lavent non seulement des jeans importés non lavés, mais aussi des jeans que des fabricants d'ici ont cousus.

M. Veilleux en déduit qu'il s'agit là d'une concurrence déloyale causée par le décret du vêtement pour hommes auquel sont assujettis les fabricants de vêtements, mais pas les entreprises qui font du lavage de vêtements.

Pour l'abolition du décret

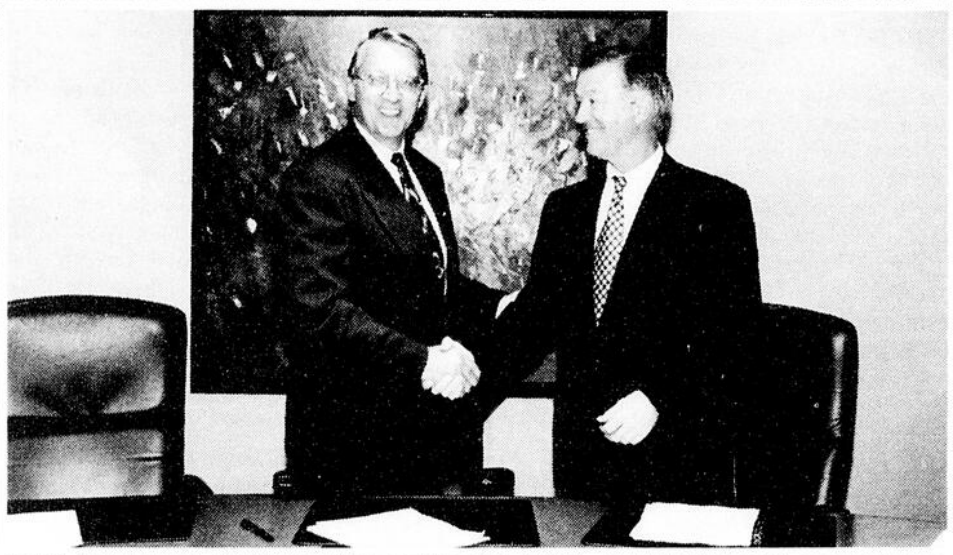
M. Veilleux n'en a pas contre les entreprises non assujetties au décret. Cependant, il en a gros sur le coeur contre « le gouvernement, qui, avec ses lois arbitraires, créent de la concurrence déloyale entre les entreprises ».

M. Veilleux, qui est président de l'**Association des entrepreneurs en couture du Québec**, est un farouche opposant des décrets de convention collective dans le vêtement. « Tout ce qu'on veut, c'est l'abolition des décrets. On veut les mêmes règles du jeu pour tout le monde. »

M. Veilleux connaît déjà la solution imaginée par les bureaucrates et les syndicats, à savoir l'assujettissement au décret des laveurs de jeans. Il considère cette solution « inacceptable car elle agrandirait encore le champ d'application des décrets de convention collective dont il faut au contraire débarrasser l'industrie du vêtement. »

M. Veilleux est désabusé du climat d'affaires au Québec. « C'est comme ça qu'on traite les entrepreneurs au Québec. Ce n'est pas sans raison que ça va aussi mal », dit-il, totalement désillusionné à l'endroit des politiciens.

JEAN-PAUL GAGNÉ



Le 30 juin dernier, le Groupe Transcontinental G.T.C., de Saint-Laurent, a conclu l'acquisition des Technologies BABN, de Montréal. BABN est le plus important fabricant de billets de loterie au monde. L'entreprise vend ses produits à des clients situés sur quatre continents. BABN possède des usines à Montréal, à Sault-Ste-Marie (Ontario) et à Fort Washington (Pennsylvanie); elle détient aussi un intérêt de 40 % dans une société de billets de loterie de Sydney, Australie, et possède des bureaux de ventes à Atlanta et à Vienne.
De gauche à droite : Rémi Marcoux, président du conseil et chef de la direction de GTC, et Tom Bourke, président du conseil et chef de la direction de Télé-Direct International, filiale de BCE, qui détenait BABN.

Le Fonds de solidarité vient d'acquérir 56,6 % de la SSQ Vie

La **SSQ Vie** est maintenant détenue majoritairement par le **Fonds de solidarité** de la **FTQ**.

Le Fonds de solidarité a en effet investi 33 M$ dans le capital de la SSQ, le 30 juin. Puisque l'avoir propre de la SSQ Vie est de 58,5 M$, le Fonds de solidarité se retrouve avec une participation de 56,6 %. Les cadres ont également investi 500 000 $.

De leur côté, différentes caisses de retraite de la **CSN** ont investi 5 M$ dans le **Groupe SSQ**, la société de gestion détenant SSQ Vie, **SSQ assurances générales** et **La Mutualité**, une petite compagnie d'assurance-vie individuelle.

Préalablement à ces investissements, soit le 18 juin, l'Assemblée nationale avait voté une loi modifiant la loi qui avait permis la démutualisation de la SSQ à la fin de 1990; cette loi obligeait les assurés de la compagnie d'assurance à détenir plus de 50 % des droits de vote de la société.

Les employés de la SSQ Vie doivent investir 2,5 M$ dans le capital de leur société.

Cet investissement n'est pas encore fait, puisque l'argent proviendra de leur caisse de retraite et que **Revenu Canada** n'a pas encore donné son aval à cet investissement.

Pierre Genest, président et chef de l'exploitation du Groupe SSQ et de SSQ Vie, affirme qu'une deuxième phase de financement devrait survenir à l'automne. La CSN, qui avait promis d'investir 10 M$, accroîtrait alors de 5 M$ son placement dans le Groupe ou dans SSQ Vie.

M. Genest reconnaît que la SSQ Vie n'a pas de capital excédentaire, compte tenu de son actif de 982 M$ au 31 décembre 1992.

Il se pourrait, par conséquent, qu'elle ait éventuellement à recourir davantage à la réassurance.

SSQ Vie a retrouvé la rentabilité, ayant réalisé environ 2,5 M$ de profit depuis le début de 1993.



C'est l'été et les économies coulent à flots. De Régina à St-Jean. De New York à Los Angeles. De Londres à Cancun. Appelez l'hôtel Radisson ou votre agent de voyages afin de profiter des tarifs *«À l'ombre de l'été»*. À compter de 69$ par chambre, par nuit, jusqu'au 6 septembre. Pourquoi brûler votre été, quand une mer d'économies vous invite à plonger?

Radisson
HOTELS INTERNATIONAL
1-800-333-3333
POUR RÉSERVER DANS LE MONDE ENTIER

LES TARIFS À L'OMBRE DE L'ÉTÉ REFONT SURFACE À L'HÔTEL RADISSON.

- Régina (75$)
- Winnipeg (79$)
- London, Ont. (69$)
- Ottawa (79$)
- Toronto Est (69$)
- Harbourfront (109$)
- Aéroport (79$)
- Montréal (99$)
- Québec (99$)
- St-Jean, T.-N. (89$)
- Vancouver (Ouverture Mai '94)

À partir de $69*

Les tarifs varient selon le jour de la semaine et selon les différents établissements participants. La disponibilité des chambres est limitée et des réservations à l'avance sont requises. Certaines restrictions s'appliquent.

Cascades Énergie : plus de 25 M$ et 30 mégawatts en projets d'ici deux ans

La production d'électricité privée est devenue la nouvelle passion de l'ex-président de **Cascades**, **Bernard Lemaire**. Il est toutefois demeuré président du conseil de la papetière québécoise, maintenant dirigée par son frère **Laurent**.

« J'y retrouve l'état d'esprit entrepreneurial des débuts de Cascades », a-t-il déclaré en entrevue aux AFFAIRES à propos de **Cascades Énergie**.

Après avoir réalisé à Kingsey Falls la première usine québécoise de cogénération d'énergie, Cascades Énergie a déjà des projets plein ses bureaux, au Québec et même aux États-Unis.

D'ici deux ans, elle aura ajouté à son actif une puissance d'une trentaine de mégawatts provenant de mini-centrales hydroélectriques. Ces projets représentent pour un peu plus de 25 M$ en investissements, réalisés en solo ou avec des partenaires.

« Nous voulons avoir des partenaires pour éviter de consolider le bilan de Cascades Énergie à celui de Cascades, a dit M. Lemaire. Les ratios financiers sont trop différents de l'une à l'autre. La production d'énergie implique beaucoup de dettes et peu d'avoir. Le financement et l'amortissement s'effectuent à plus long terme. »

M. Lemaire estime que Cascades Énergie disposera, dans deux ans, d'une puissance d'environ 50 mégawatts (MW) en cogénération et en hydraulique. Il envisage une puissance de 100 à 120 MW à plus long terme. Pour le moment, Cascades Énergie exploite trois installations privées de production d'électricité, qui est vendue à **Hydro-Québec**.

À Kingsey Falls, la **Société de cogénération Kingsey**, détenue à 50 % par **Novergaz**, filiale de **Noverco**, produit 32 MW d'énergie. Quelque 30 M$ y ont été investis depuis cinq ans.

En janvier 1993, Cascades Énergie a acquis 50 % des **Forces motrices Saint-François**, qui exploitent une mini-centrale hydraulique de 1,7 M$ sur la rivière du même nom, à East Angus.

Ce projet de 3 M$ a été réalisé avec **Hydrea**, société qui regroupe cinq petits producteurs privés d'électricité de la région de Rhône-Alpes, en France, où Cascades a fait ses premiers pas en Europe.

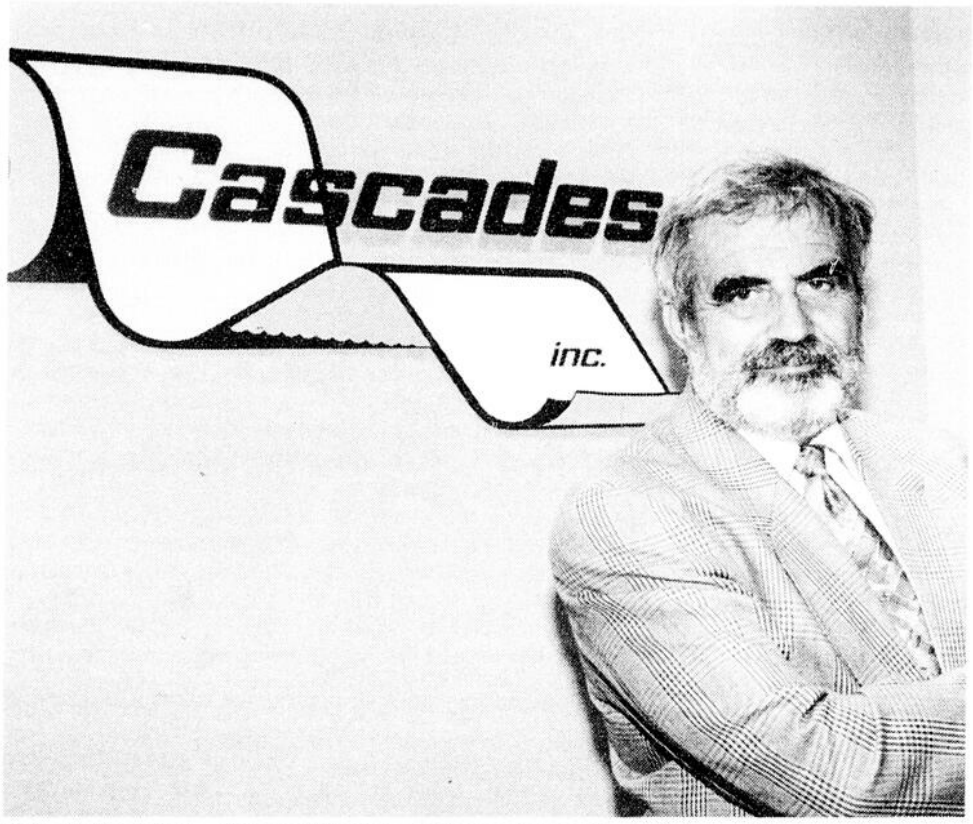


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Bernard Lemaire : « Hydro-Québec exagère son risque vis- à-vis les petits producteurs privés d'électricité. Ses exigences contractuelles sont trop rigides. »

Portneuf, Courville

En mars dernier, Cascades Énergie a mis la main sur deux mini- centrales hydroélectriques de **Domtar** sur la rivière Jacques-Cartier, dans la région de Portneuf, près de Québec.

Seulement une de ces deux centrales, baptisée *Baird*, est actuellement en état de produire 1,8 MW d'électricité. La seconde, la *MacDougall*, située à quelques centaines de mètres de la première, fait l'objet d'une réfection de 2,5 M$.

Cascades Énergie prévoit investir environ 12 M$ dans ces deux mini-centrales d'ici deux ans, afin d'augmenter leur puissance respective à six et neuf mégawatts. Cascades Énergie tente d'y intéresser des partenaires.

Par ailleurs, les partenaires français de Cascades Énergie participeront au projet de réhabilitation de la mini-centrale *Marches naturelles*, sur la rivière Montmorency, à Courville, près de Québec. Cascades Énergie prévoit y investir 4 M$ d'ici deux ans, pour une puissance installée de 3,2 MW.

Projet personnel

Bernard Lemaire a aussi déniché son propre projet de mini-centrale hydraulique.

RSP Hydro, société qu'il détient personnellement, a acquis de la papetière **Daishowa** une petite installation hydroélectrique de 1 MW sur la rivière Sault-au-Mouton, à Forestville, sur la Côte-Nord. RSP prévoit investir de 9 à 10 M$ d'ici deux ans afin d'en augmenter la puissance à 12 MW.

L'installation comprend deux mini-centrales. La première, située à Forestville, aura une puissance de 4 MW. La seconde, située à une dizaine de kilomètres en amont, aura une puissance de 8 MW.

Cascades Énergie convoite aussi un projet hors du Québec : une mini-centrale hydraulique de 0,5 MW dans l'État du Massachusetts. « Le prix payé pour l'électricité aux petits producteurs privés est presque deux fois plus élevé aux États-Unis, mais l'*hydraulicité* (débit d'eau) est habituellement moins favorable qu'au Québec », a souligné M. Lemaire.

Coûts minimums

« Pour rentabiliser un projet de mini-centrale hydroélectrique privée au Québec, il faut réduire ses coûts au minimum, en raison du bas prix payé par Hydro-Québec », a poursuivi M. Lemaire.

Le président de Cascades Énergie applique d'ailleurs, dans sa nouvelle entreprise, l'une des recettes qui ont lancé le groupe papetier Cascades : l'achat d'équipement usagé.

« Un mégawatt de puissance peut rapporter de 300 000 à 400 000 $ de revenus bruts par année. Ce n'est pas beaucoup. On s'efforce d'acheter des équipements et des turbines usagés, aux États-Unis notamment. Mon fils **Richard** (32 ans, apprenti ingénieur) vient d'en acheter. Il faut que j'aille voir ça !

« Ce n'est peut-être pas aussi efficace que du neuf, mais ça coûte beaucoup moins cher pour accroître la puissance d'une mini-centrale. Ça réduit le risque et accroît la rentabilité. »

Par ailleurs, bien qu'elle ait été lancée par un projet de cogénération, Cascades Énergie hésitera avant de répéter cette expérience. « Il y a trop de risque à cause du prix payé par Hydro-Québec. Ses exigences de contrat à long terme sont trop rigides, a dit M. Lemaire. La production privée d'électricité ne comptera que pour 2 à 3 % de sa production totale. Au moins 80 % de cette puissance sera toujours disponible. Hydro-Québec exagère son risque. »

Il déplore notamment qu'en cogénération, Hydro-Québec exige un contrat d'approvisionnement de gaz à long terme comme condition d'un contrat d'achat d'électricité à long terme.

Bernard Lemaire a constaté que le financement externe d'un projet de production privée est très difficile sans un contrat à long terme avec Hydro-Québec. Il s'agit d'un cercle vicieux dont la Société de cogénération Kingsey tente encore de s'extirper, à sa troisième année d'exploitation !

Une récente entente avec Hydro-Québec a relevé l'optimisme de Bernard Lemaire quant à la signature prochaine d'un contrat d'achat d'électricité à long terme. L'usine de cogénération pourra aussi être refinancée, soulageant d'autant le bilan à court terme de Cascades Énergie.

« Si la centrale de Kingsey Falls était à refaire avec ce qu'on sait maintenant, je ne suis même pas sûr que le projet se réaliserait, a-t-il dit. Je ne comprend pas comment les grands projets de cogénération proposés depuis deux ans au Québec pourront être rentables, même avec les taux d'intérêt très bas.

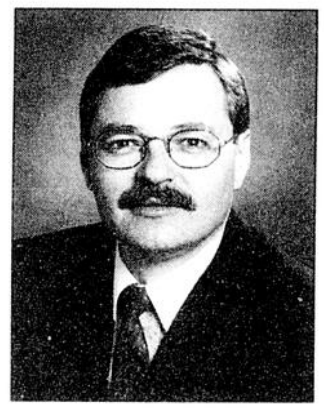
« Contrairement à l'hydraulique, il y a beaucoup de variables de risque en cogénération, soit le risque du prix du gaz, les revenus de la vente de vapeur et les risques techniques. C'est trop risqué à cause des exigences d'Hydro-Québec envers les petits producteurs. »

MARTIN VALLIÈRES

GROUPE CONSOLTEX INC.



M. PAUL J. BAMATTER, c.a.



M. JEAN TALBOT, c.g.a.

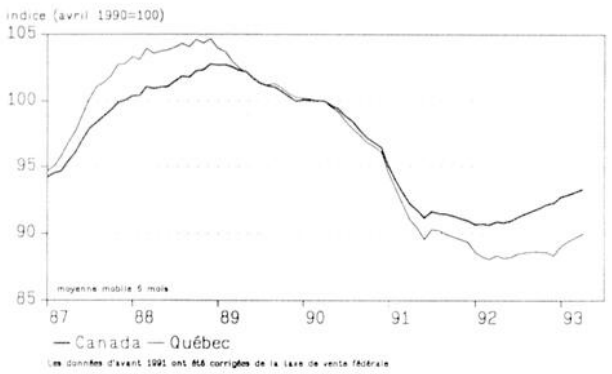
Le Conseil d'administration de Groupe Consoltex Inc. est heureux d'annoncer la nomination de Paul Bamatter au poste nouvellement créé de vice-président, planification financière et contrôle du Groupe Consoltex Inc. M. Bamatter occupait précédemment le poste de contrôleur de Consoltex Inc., l'une des filiales en exploitation de Groupe Consoltex Inc. Dans ses nouvelles fonctions, M. Bamatter supervisera la communication financière, les projets d'acquisitions et les questions financières en général. Avant de se joindre à Consoltex, M. Bamatter occupait un poste de directeur senior au sein d'un cabinet international de comptables agréés et de vérificateur principal d'une importante société de fiducie.

Le Conseil d'administration de Groupe Consoltex Inc. est également heureux d'annoncer la nomination de Jean Talbot au poste de vice-président, contrôleur et trésorier de Consoltex Inc. À ce titre, il se rapportera directement à M. John Trickett, président de Consoltex Inc. M. Talbot vient de se joindre à Consoltex Inc., et a connu une carrière diversifiée dans les secteurs manufacturier et commercial. Il était auparavant à l'emploi d'une multinationale de premier plan active dans la production de magnesium. M. Talbot est diplômé de l'École des hautes études commerciales de Montréal.

Consoltex est le plus grand fabricant canadien de tissus tissés synthétiques; elle est en opération depuis plus de 70 ans. Le Groupe approvisionne une grande variété de marchés nord-américains du vêtement, des articles d'ameublement, des tissus industriels et d'autres tissus techniques; il réalise approximativement 60 % de ses ventes aux États-Unis. Consoltex est intégrée verticalement, puisqu'elle accomplit toutes les étapes de la fabrication du tissu, du tissage à la teinture, l'impression, l'apprêt et l'enduction, à ses cinq usines de fabrication du Québec et de l'Ontario, avec un effectif de 1 200 employés. Consoltex est cotée à la bourse de Montréal et de Toronto sous le symbole CTX.

COMMERCE DE DÉTAIL EN TERMES RÉELS CANADA - QUÉBEC

BANQUE NATIONALE



Les ventes au détail continuent leur lente remontée. En avril, elles ont connu une croissance réelle de 0,8 %, au Canada, et de 2,2 %, au Québec; elles ont donc atteint respectivement 93 % et 90 % de leur niveau pré-récession (avril 1990).

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en % Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
Ventes au détail	avr.	- 1,2		- 0,8	5,9
Nouv. commandes	avr.	- 0,1		- 1,6	5,3
Commandes en carnet	avr.	- 1,2		0,2	- 5,4
Mises en chantier (000)	mai	1,244		1,215	1,196
Production industrielle	mai	0,2		0,1	3,5
Balance commerciale (M$)	avr.	- 10,487		- 10,453	- 7,006
Prix à la consommation	mai	0,1		0,4	3,2
Prix à la production	avr.	0,6		0,4	2,4
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	mai	6,8		6,9	7,4
Revenu personnel	mar.	0,6		0,1	5,0
Indicateur avancé US	mar.	- 1,0		0,5	2,4

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	mar.	0,8	1,7	4,3
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mai	0,8	0,7	6,0
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	avr.	1,0	- 0,1	4,9
Ventes de voitures (000)	avr.	3,8	0,5	7,5
2. Livraisons manufacturières	avr.	- 0,4	2,4	8,8
Nouvelles commandes	avr.	- 0,4	2,4	8,8
dont : biens durables	avr.	- 6,6	- 1,9	15,2
3. Inventaires manuf. (M$)	avr.	0,0	- 0,0	- 1,6
Ratio stocks/expéditions	avr.	1,34	1,33	1,48
4. Mises en chantier (000)	mai	148	171	162
- Québec	mai	27,9	35,6	43,0
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	mar.	0,7	0,4	2,7
Production industrielle	mar.	1,5	1,0	6,2
dont : manufacturière	mar.	1,9	0,5	6,8
Construction	mar.	0,3	- 0,3	- 8,8
Services	mar.	0,5	0,2	2,5
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	avr.	2,3	2,8	17,4
Importations de marchandises	avr.	- 0,1	3,1	14,2
Balance commerciale (M$)	avr.	1158,4	811,6	656,6
INFLATION				
Prix à la consommation[4]	mai	- 0,2	0,2	1,8
Prix industriels[4]	mai	0,0	- 0,2	3,2

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)				
- Canada	mai	11,4	11,4	11,2
- Québec	mai	13,1	13,4	12,4
Rémunération hebdomadaire	avr.	0,6	0,0	2,3

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1992
PIB CANADA †	I-93	3,8	2,6	0,9
Investissements †	I-93	6,0	- 2,3	- 3,4
Revenu personnel disponible †	I-93	3,7	- 2,5	1,2
Profits des entreprises ‡	I-93	35,0	27,2	- 4,2
% d'utilisation des capacités industri.	I-93	n.d.	78,0	77,5
PNB ÉTATS-UNIS ‡	I-93	0,9	4,7	2,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

La décote du gouvernement du Québec : signe de temps plus difficiles

À la fin de juin, une grande agence de cotation américaine abaissait une fois de plus la cote de crédit du gouvernement du Québec. Elle ne croyait tout simplement plus à une amélioration de la situation financière du gouvernement.

Cette décote est inquiétante. Certes, les intervenants des marchés financiers l'avaient anticipée puisque l'impact sur les taux de rendement des obligations émises par le gouvernement du Québec fut minime.

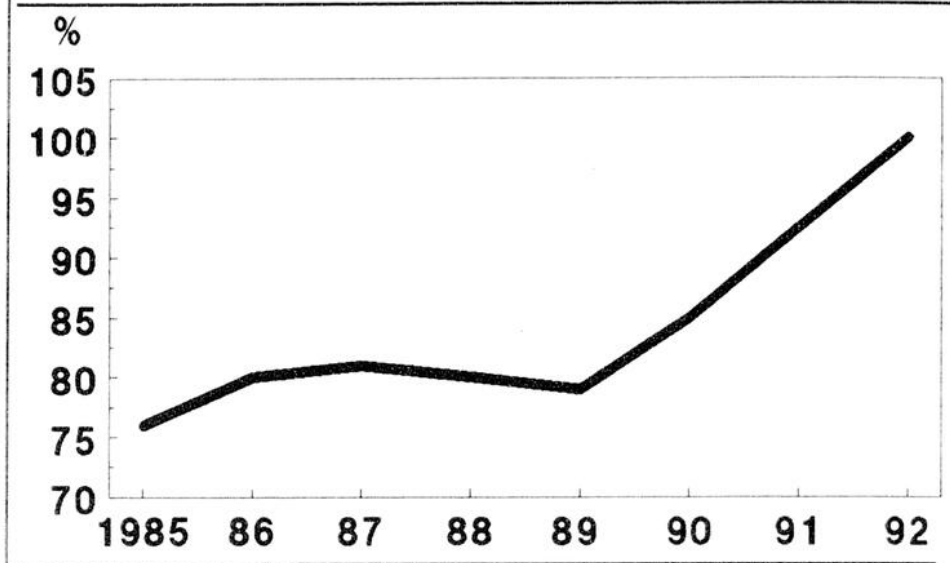
Il reste que de telles décotes sont coûteuses pour un gouvernement. Une décote de l'ordre de celle du Québec peut se traduire par une hausse *permanente* de son coût d'emprunt de l'ordre de 1/8 % à 1/4 %.

Sur une dette publique québécoise d'environ 50 milliards de dollars, cela peut représenter une hausse de la facture des intérêts à payer pouvant aller jusqu'à 125 M$, soit plus de 20 $ par habitant. Et l'on ne tient pas compte ici de l'impact de cette décote sur les coûts d'emprunt des particuliers et des entreprises du Québec.

Au-delà de cette simple décote, c'est toute la question de l'endettement des administrations publiques canadiennes qui est mise en cause.

La politique monétaire de la **Banque du Canada** en est en partie responsable. En augmentant les taux d'intérêt pour réduire l'inflation, elle a contribué au gonflement du service de la dette et au tarissement de la croissance des recettes fiscales.

DETTE DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL EN % DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (PIB)



Source : Statistique Canada

Pourquoi un gouvernement est-il décoté ?

Le gouvernement d'un pays est, à priori, son emprunteur le plus solvable. En effet, si un gouvernement ne peut plus rembourser sa dette, un pays est, à toutes fins pratiques, en faillite.

Certes, un gouvernement ne rembourse jamais sa dette. Il doit cependant avoir la capacité d'en assumer les paiements d'intérêt qui lui sont associés. Cette capacité est reliée à la croissance économique du pays qu'il administre.

On peut établir ici un parallèle avec un particulier. En effet, une institution financière sera plus disposée à prêter à un individu si elle prévoit que la croissance des revenus de ce dernier sera importante dans le futur. Dans le cas contraire, elle se montrera très réticente à lui ouvrir les cordons de sa bourse.

La même situation tient pour le gouvernement du Québec. Les agences de cotation estiment que la croissance économique prévue pour le Québec est trop faible pour supporter une dette de l'ordre de celle de son gouvernement. En tant qu'emprunteur, le gouvernement du Québec présente donc plus de risque, d'où la révision à la baisse de sa cote de crédit.

De plus, parce qu'elle voulait réduire rapidement le taux d'inflation, la Banque du Canada a favorisé, de 1987 à 1990, un renchérissement très important du loyer de l'argent au pays. Cela s'est traduit, dans un premier temps, par une hausse de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain. Or, cette hausse des taux a fait augmenter le service de la dette des administrations publiques canadiennes.

Par ailleurs, la hausse des taux d'intérêt et l'escalade du taux de change du dollar canadien ont provoqué un fort ralentissement de l'économie canadienne.

Dans cette foulée, les rentrées fiscales se sont taries. Résultat : un gonflement des déficits budgétaires des administrations publiques et de leurs dettes. La dette du gouvernement canadien avoisine même présentement les 100 % du produit intérieur brut (PIB) canadien.

La baisse de la cote du gouvernement du Québec s'apparente à un vote de non-confiance à l'endroit du récent budget du gouvernement du Québec. Ce budget renfermait, entre autres, des hausses d'impôts substantielles.

Toutefois, ce n'est pas tant en augmentant les impôts qu'en sabrant ses dépenses qu'un gouvernement peut parvenir à réduire son déficit. D'abord, en augmentant ses recettes, un gouvernement refait ses vivres. Et il est fort probable qu'il utilise ces rentrées de fonds pour réactiver ses dépenses.

Ensuite, on remet de plus en plus en question la capacité des hausses d'impôts à réduire un déficit budgétaire. Les hausses d'impôts donnent lieu à toutes sortes d'échappatoires. L'économie au noir gagne des forces. De plus, elles finissent par déprimer la croissance économique.

Elles produisent alors un effet pervers sur le déficit budgétaire. Dans un premier temps, elles le diminuent, mais le ralentissement économique qui résulte des nouveaux impôts donne lieu à une diminution des rentrées fiscales. Assez paradoxalement, le déficit budgétaire augmente de nouveau et on revient à la case de départ.

La réduction du déficit budgétaire passe donc par une baisse des dépenses publiques. On doit d'abord s'attaquer à celles-ci avant d'envisager d'autres voies.

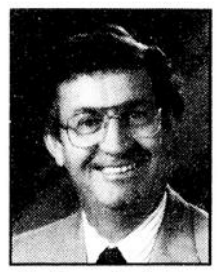
RAYMOND THÉORET



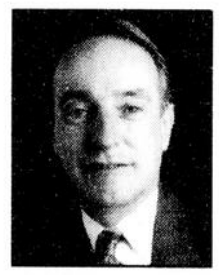
Raymond Théoret, Ph.D., est professeur d'administration à l'UQAM.

BOURSE DE MONTRÉAL


Mme Manon Vennat


M. Roary A. Butler


M. Pierre Gloutney


M. Gérard J. Taillon

La Bourse de Montréal a le plaisir d'annoncer l'élection de madame Manon Vennat, présidente du conseil et directrice générale, SpencerStuart, et de messieurs Roary A. Butler, directeur de l'information, Alcan Aluminium ltée, Pierre Gloutney, président, chef de la direction et administrateur, Refco, valeurs mobilières (Canada) ltée et Gérard J. Taillon, secrétaire adjoint et administrateur, Burns Fry ltée à titre de gouverneurs de la Bourse de Montréal.

ENTREPRISE

JEAN DE BRABANT EN CROISADE CONTRE LES CONTRATS
Le conseiller en gestion légale lutte contre les contrats et les avocats qui exigent des honoraires déraisonnables pour les rédiger **p. 13**


Jean de Brabant

NOVA BUS CONCLUE L'ACHAT DE L'USINE MCI, DE GREYHOUND CANADA, À SAINT-EUSTACHE
Le consortium, formé de Nova-Quintech et du Fonds FTQ, a pris possession de l'usine le 6 juin pour la somme de 20 M$ **p. 14**

LES AFFAIRES

Consolidation du troisième cimentier au Québec

Les pertes d'exploitation ont provoqué la fusion de Ciment Québec et d'Essroc/Miron

Le marasme de l'industrie de la construction a eu raison de l'indépendance du dernier cimentier à capitaux québécois.

Ciment Québec, de Saint-Basile-de-Portneuf, fait désormais maison commune avec **Essroc Canada**, le cimentier d'origine franco-italienne qui avait acheté **Miron**, en mars 1989.

Quatre ans plus tard, cette acquisition demeure marquée à l'encre rouge, confirme-t-on chez Essroc, qui est entrée au Canada par le biais de **Lake Ontario Cement**, en 1986.

La situation était encore plus délicate chez Ciment Québec, fondée il y a 42 ans par le Portneuvois **Gustave Papillon**, aujourd'hui président du conseil d'administration à 69 ans.

« Les trois derniers exercices ont été déficitaires, confirme son fils, **Luc Papillon**, p.d.g. de Ciment Québec. Nous n'étions pas encore dans une situation de devoir tout donner, mais, sans espoir de reprise économique à court terme, il fallait poser un geste. »

La fusion de Ciment Québec et des éléments d'actif québécois d'Essroc crée un groupe d'environ 110 M$ de revenus.

Il emploiera jusqu'à 1 000 personnes en période de pointe, répartis dans 57 différents sites d'activités. La fusion a été autorisée à la mi-juin par le *Bureau de la politique de concurrence*.

Essroc Canada appartient au troisième cimentier mondial, le duo **Ciments français** et **Italcementi**, multimilliardaire et présent dans 15 pays.

La nouvelle entreprise s'assure ainsi une meilleure chance de relance dans son propre marché face à **Ciment Saint-Laurent** et à **Lafarge**, filiales respectives du numéro un, **Holderbank**, de Suisse, et du numéro deux, Lafarge, de France.

Fusion

Ciment Québec a intégré les activités québécoises d'Essroc, constituée essentiellement de l'ex-Miron. En contrepartie, Essroc Canada a obtenu une participation de 50 % au capital de Ciment Québec, à parts égales avec la famille Papillon.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

La fusion d'Essroc/Miron et de Ciment Québec crée une nouvelle bannière de béton prêt-à-l'emploi : Unibéton. Les principales marques de produits de béton sont préservées.

Ciment Québec a une cimenterie à Saint-Basile-de-Portneuf, 16 usines régionales de béton prêt à utiliser, deux carrières d'agrégats, une usine de tuyaux, les **Tuyaux Vibrés**, et un transporteur routier, **St-Basile Transport**.

La cimenterie de Saint-Basile, pourvue d'un seul four d'une capacité de 734 000 tonnes métriques par année, est la troisième en importance au Québec, derrière celles de Joliette (Ciment Saint-Laurent, 1,03 M t.m., quatre fours) et de Saint-Constant (Lafarge, 950 000 t.m., deux fours). Elle devance la cimenterie de Beauport (St-Laurent, 625 000 t.m., deux fours).

Pour sa part, l'actif québécois d'Essroc comprend trois terminaux de transbordement de ciment, au Port de Montréal et à Gros-Cacouna notamment, ainsi que 16 usines bétonnières régionales.

Essroc fabrique aussi des briques et des blocs de béton (*Primeau-Miron*) et des tuyaux (*Vibrapipe*); elle détient un petit constructeur (*St-Romuald Construction*).

Ciment Québec demeure la principale société exploitant la cimenterie de Saint-Basile-de-Portneuf et les usines de produits de béton. Les usines de béton prêt-à-l'emploi des deux entreprises fusionnées sont regroupées sous une nouvelle dénomination commerciale : **Unibéton**.

Les principales marques des produits de béton sont conservées. Ciment Québec avait d'ailleurs tenté, l'an dernier, une fusion avec le premier producteur québécois de produits de béton, **Permacon**, d'Anjou.

Deux à trois ans pour retrouver la rentabilité

Désormais collègues plutôt que concurrents, les dirigeants d'Essroc au Québec et ceux de Ciment Québec se donnent « au moins deux ans, sinon trois » pour retrouver la rentabilité.

La cimenterie de Saint-Basile bénéficiera le plus rapidement des effets de la fusion. Elle fonctionnait à la moitié de sa capacité de production depuis trois ans, victime du marasme de l'industrie.

Or, depuis la fermeture de la cimenterie de Miron à Montréal, Essroc approvisionnait son marché au Québec à partir de sa cimenterie de Picton, en Ontario, ainsi que par des importations de Grèce et d'Espagne.

Ce volume, d'un peu plus de 200 000 t.m. de ciment par année, est maintenant confié à la cimenterie de Saint-Basile. Cet apport devrait faire passer le taux d'utilisation de sa capacité de 50 à 75 %.

« La cimenterie a fonctionné pendant cinq mois et demi l'an dernier. Pour 1994, la production devrait durer de neuf à 11 mois, même avec un marché stagnant », indique Luc Papillon, qui demeure p.d.g. de Ciment Québec, nouvelle version.

La rationalisation guette plusieurs éléments d'actif

En contrepartie, la rationalisation guette plusieurs éléments d'actif des deux entreprises fusionnées.

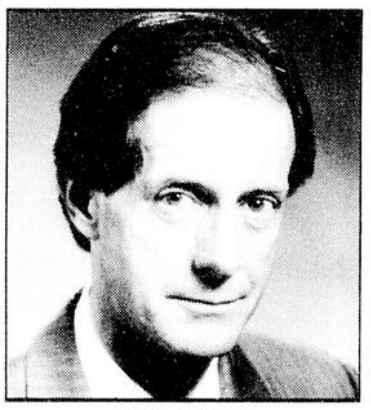
« Trente-deux usines de béton prêt à l'emploi, c'est trop. Quelques-unes seront fermées, principalement dans la région de Montréal. Nous prévoyons des mises à pied et des transferts d'employés. »

MARTIN VALLIÈRES

CIMENT QUÉBEC/UNIBÉTON EN UN COUP D'OEIL

Activités	fabrication de ciment, de béton et de produits de béton
Chiffre d'affaires	env. 110 M$
Siège social	St-Basile-de-Portneuf (Québec)
Effectif	près de 1 000 (saisonnier)
Marché	Est du Canada
Actionnaires	Gustave Papillon et sa famille (50 %), Essroc Canada (50 %) (depuis juin 1993)
Année d'implantation	Ciment Québec : 1941; Essroc Canada : 1986

LE GROUPE DE COMPAGNIES CONFÉDÉRATION VIE


J. Chris Davis

La Confédération Vie annonce la nomination de monsieur J. Chris Davis au poste de vice-président, immobilier. Monsieur Davis est également nommé président du conseil et chef de la direction des Services immobiliers Confed Limitée. Il entre à la Confédération Vie après 24 années de service à la division de l'immobilier d'entreprise de la société Royal Lepage Limitée, division qu'il a dirigée de 1981 à 1987. Monsieur Davis sera responsable de la gestion stratégique et opérationnelle des Placements immobiliers de la Confédération Vie. Il s'occupera en outre de la gestion des locaux du siège social de la Compagnie.

Le Groupe de compagnies Confédération Vie exerce ses activités principalement au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Ses sociétés membres offrent des produits et services d'assurance individuelle et d'assurance collective, des services de gestion de caisses de retraite, de gestion de placements collectifs, de financement d'entreprise, des services bancaires, ainsi que des services de fiducie et de trésorerie. La Confédération Vie est un important investisseur dans les pays où elle exerce ses activités. Son actif est de 18 milliards de dollars, l'actif géré se chiffrant à 11,6 milliards.

Le designer industriel devrait être l'allié naturel des manufacturiers

Développement de produits : les entreprises n'ont plus de seconde chance dans le marché

Dans un marché où les entreprises doivent atteindre leur cible au premier essai lorsqu'elles développent un produit, le designer industriel devrait être l'allié naturel des manufacturiers.

« La concurrence est tellement vive que les sociétés n'ont plus de deuxième chance pour modifier le concept d'un produit, a expliqué aux AFFAIRES **Claude Mauffette**, le récipiendaire de l'édition 1993 de la bourse *Designer montréalais*, qu'accorde annuellement la Ville de Montréal.

« Il faut arriver du premier coup avec un bon produit. Les manufacturiers qui réussissent au Québec, **Bombardier** (matériel de transport), **Précision** (meubles de bureau) et **Pirotec** (systèmes d'alarme résidentiels), par exemple, suivent cette recette.

« Leurs produits incorporent trois éléments de distinction : l'innovation technologique, le design et une solide stratégie de commercialisation. Or, le designer industriel intervient dans ces trois champs de pratique.

« Il crée et incorpore l'innovation technique et fait le design. De plus, il contribue au marketing : il rend le produit unique et il s'assure qu'il le restera en créant des barrières qui rendent le plagiat difficile. »

Le prix d'une idée

Les entreprises nord-américaines partent toutefois avec un handicap dans cette course commerciale, a souligné Claude Mauffette.

« Que ce soit au Québec ou ailleurs au Canada et aux États-Unis, la majorité des manufacturiers ont le même réflexe. Lorsqu'ils développent un produit, ils dépensent d'importantes sommes dans le *hardware* : les équipements de production et les moules d'injection.

« Cependant, ils hésitent à investir dans le *software*, comme les services d'un designer qui peut leur apporter de nouvelles idées ou qui peut améliorer celles qui sont déjà sur la table. »

Pour illustrer son point, M. Mauffette cite l'histoire d'une entrepreneure qui a investi 350 000 $ dans le développement d'un système de suspension de plantes de maison; le produit reste sur les tablettes parce qu'il n'a pas la faveur des consommateurs. « Ce n'est pas une question de prix ou de demande : c'est une question de conception. Le support est difficile à installer et à régler. Pourtant, ce sont des problèmes qu'un designer aurait pu corriger. L'entrepreneure aurait pu protéger son investissement de 350 000 $ en consacrant 10 000 ou 15 000 $ à des honoraires de designer. »

Serrer la ceinture

Le designer industriel de 42 ans, qui se dit « autant inventeur que designer », compte éviter ces erreurs de parcours dans le cas du dernier produit qu'il a développé : une ceinture de plastique.

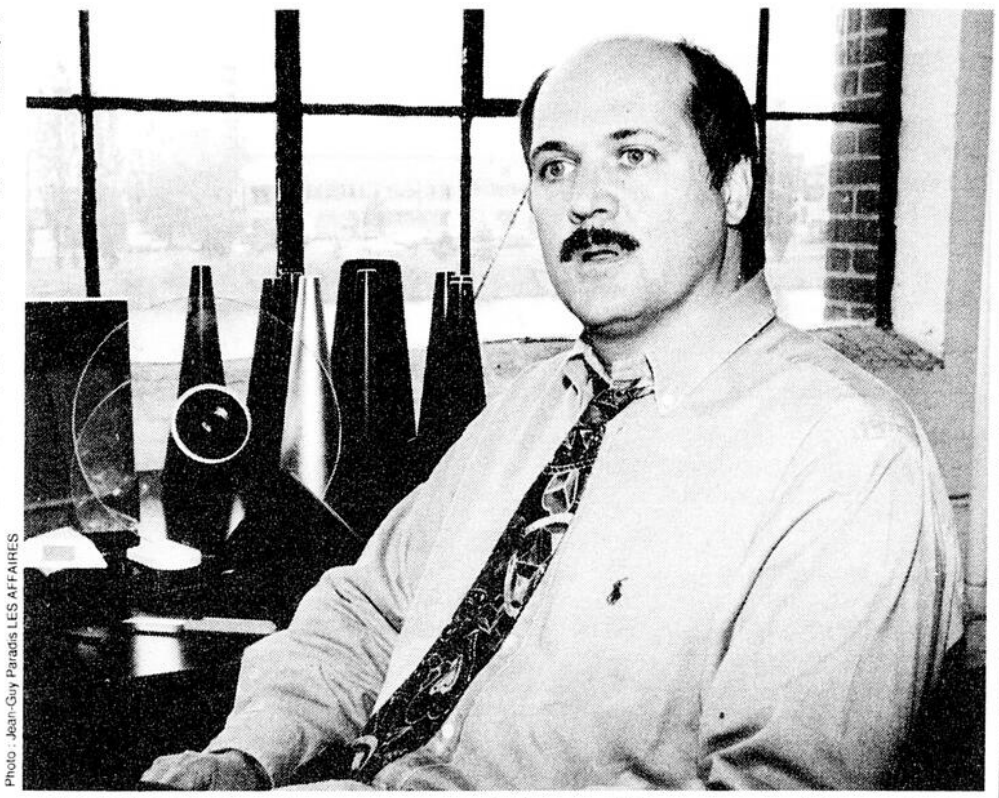


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Une entreprise commet une grave erreur si elle ne protège pas ses produits par des brevets ou n'enregistre pas ses dessins industriels. Pour économiser quelques milliers de dollars, elle permet à n'importe qui de copier ses produits », a indiqué Claude Mauffette.

« J'ai développé cet article après avoir acheté une ceinture de cuir **Ralph Lauren**. Elle était lourde et épaisse et les oeillets de réglage étaient trop espacés pour donner un bon ajustement. J'ai commencé à jouer avec des attaches de nylon, puis je suis passé au plastique. »

Après avoir développé un prototype de ceinture et d'attache, Claude Mauffette a rencontré **Maurice Pinsonnault**, qui avait déjà connu le succès avec la commercialisation du *Sportrack*.

« Je suis bien tombé. Il cherchait un nouveau produit et il avait pensé à une ceinture en plastique. Il s'est associé au projet et a investi 500 000 $ dans le développement de la ceinture, dont 200 000 $ uniquement pour le moule d'injection et 12 000 $ pour les brevets.

« Il a aussi raffiné le concept et ouvert les marchés. C'est lui qui a approché le manufacturier autrichien qui fabrique les bracelets de plastique des montres **Swatch** et qui l'a convaincu de fabriquer les ceintures. Elles seront sur le marché au printemps prochain. »

La fleur et le pot

En attendant de recevoir les redevances sur ses ceintures (0,18 $ par ceinture vendue), Claude Mauffette consacre son temps au développement d'un pot à fleurs démontable.

Ce sculpteur, qui est venu au design après une formation en arts plastiques, sept années d'ébénisterie et un séjour dans le bureau de design de **Michel Dallaire**, a pensé à cette idée à la suite d'une autre expérience personnelle.

« J'ai été invité à une soirée par une amie. Pour la remercier, je lui ai acheté un beau bouquet de 28 $. Le problème, c'est qu'elle n'avait pas de vase. Elle a mis mes fleurs dans un pot à café, ce qui était loin de leur rendre justice.

« Je me suis dit que les fleuristes devraient offrir un pot pour moins de deux dollars. Je me suis attaqué à cette tâche et j'ai développé un pot démontable, qu'un groupe d'investisseurs est intéressé à distribuer. »

Le grand loft de Saint-Henri avec vue sur le canal Lachine qui lui sert de bureau est aussi parsemé d'autres produits qu'il a réalisés : un système d'exposition (**Polystand**), un couteau de poche (**Coldsteel**), des lampes halogènes (**Bazz**) et deux systèmes de pattes de table (**Smack** et **Klip**).

GILLES DES ROBERTS

OBJECTIFS · CIBLES · STRATÉGIES · TACTIQUES · DISTRIBUTION
GROSSISTES · MAGASINS DE DÉTAIL · MARKETING DIRECT
MARCHANDISAGE · PUBLICITÉ · PROMOTION DES VENTES
Tout ce qu'il vous faut pour rédiger un plan marketing.
ENTREPRISES
PRODUITS
SERVICES
MARCHÉS


33 SUJETS DÉJÀ ÉCRIT
12 000 MOTS
FACILE ET RAPIDE
Y compris les mots.
Conçue par des conseillers, cette disquette vous offre les mots et l'expertise pour rédiger votre plan marketing sur n'importe quel traitement de texte PC ou Mac. Le texte préalablement écrit, grâce à son format multi-choix incluant des conseils d'experts, vous permet de réaliser en un rien de temps un plan marketing digne d'un spécialiste. Un plan marketing à la portée de vos doigts pour seulement 99$.
COMMANDEZ AU (514) 762-3212 ou 1-800-363-9939
RELATIONS PUBLIQUES · ÉVÉNEMENTS · TÉLÉMARKETING

Le bloc-notes

NoteMaster Samsung 386SX, 25 MHz avec unité de disque dur amovible de 80 Mo
La prime

2 Mo additionnels de mémoire vive (total de 4 Mo), carte modem de 2400 bauds et Ms-Windows - une valeur de plus de 500 $.
La bonne affaire
pour un temps limité.
1699 $*
SAMSUNG
En vente chez les marchands Super Micro suivants:
SIÈGE SOCIAL (514) 368-0414
Alma (418) 668-3378 • **Amos** (819) 732-8263 • **Baie-Comeau** (418) 589-4276 • **Beloeil** (514) 464-6809 • **Chambly** (514) 658-7823 • **Chicoutimi** (418) 696-2959 (418) 696-0201 • **Drummondville** (819) 478-0994 • **Îles-de-la-Madeleine** (418) 986-4090 • **Joliette** (514) 755-1904 • **La Tuque** (819) 523-6115 • **Matane** (418) 566-2160 • **Mont-Laurier** (819) 623-5832 • **Montmagny** (418) 248-3150 • **Montréal** (514) 365-4111 • **Rouyn-Noranda** (819) 764-9415 • **Sept-Îles** (418) 962-0855 • **St-Bruno** (514) 653-7858 • **St-Georges-de-Beauce** (418) 228-2013 • **St-Jérôme** (514) 438-3543 • **Ste-Thérèse** (514) 430-7930 • **Terrebonne** (514) 471-3544 • **Trois-Rivières** (819) 378-1799 • **Val D'Or** (819) 874-3873 • **Valleyfield** (514) 371-7310 • **Victoriaville** (819) 758-1800
*Prix de vente conseillé, le marchand peut vendre à un prix inférieur.

Jean de Brabant, avocat, en croisade contre les contrats

Jean de Brabant est probablement l'avocat le moins populaire parmi les disciples de Thémis du Québec. La raison : il est en croisade contre les contrats. Le conseiller en gestion légale lutte aussi contre les avocats qui exigent des honoraires déraisonnables.

L'ex-promoteur immobilier et auteur du livre *Rédigez vos contrats* veut simplifier les contrats en vue de faire épargner des milliers de dollars aux dirigeants d'entreprise et à la population en général. Son guide conseille également sur la façon de faire affaire avec un avocat sans qu'il en coûte une fortune.

Cependant, ce sont surtout les contrats qui préoccupent M. de Brabant. Il croit que la rédaction d'un contrat n'a rien de sorcier. Il suffit de suivre trois principes de base :

- établir clairement les objectifs de chaque partie;
- identifier, dans la mesure du possible, les choses qui pourraient aller mal et les façons de se protéger;
- s'assurer que les conditions générales essentielles, énumérées dans son livre, soient à l'intérieur du contrat afin d'en assurer la validité.

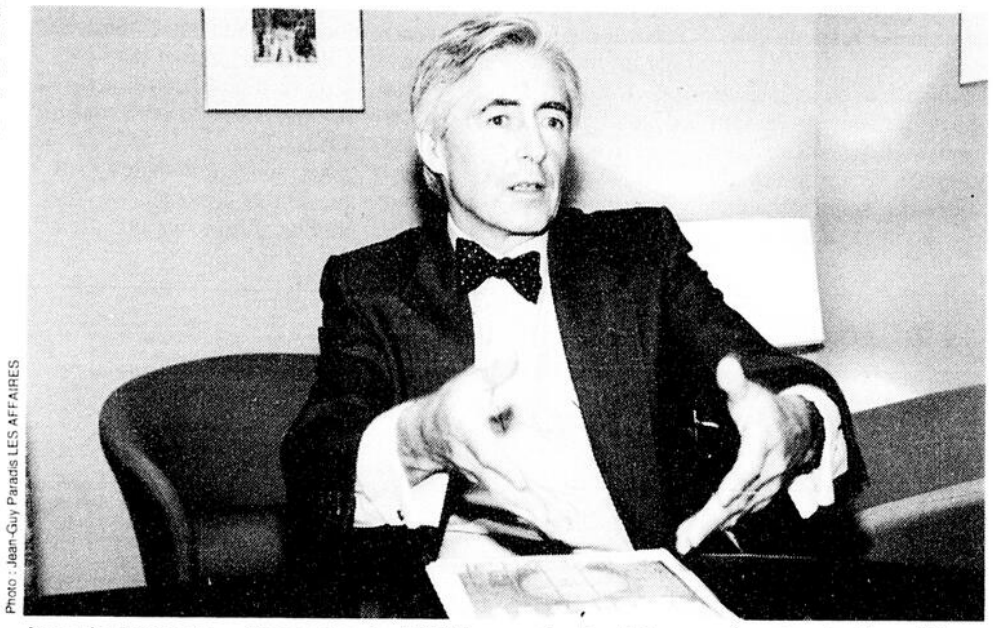


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Jean de Brabant : « Il y a plus de 40 000 avocats et notaires au Canada, tandis qu'il en existe seulement 14 000 au Japon. Pourtant, la population du Canada représente le cinquième de la population japonaise. »

Deux pages pour 30 M de marks

M. de Brabant en est venu à la conclusion qu'il y a moyen de simplifier les contrats à la suite d'une série d'expériences.

Il s'est déjà rendu à Francfort, à la fin des années 1960, pour négocier un emprunt de 30 M de marks. Le document juridique ne comprenait que deux pages.

En 1990, il a négocié une première hypothèque de 10 M$ pour l'un de ses immeubles. Le contrat consistait en une série de 24 documents.

De l'avis de M. de Brabant, cette *juridite* mine notre économie et la compétitivité de nos entreprises. « De nos jours, un contrat trop lourd peut compromettre un financement. Les taux fluctuent si rapidement.

« Je connais un homme d'affaires dont l'entreprise a réalisé une transaction récemment. La rédaction de son contrat lui a coûté ses profits pour l'année. Un autre a abandonné la location d'avions parce que ses honoraires juridiques lui grugeaient tous ses profits.

« Il y a plus de 40 000 avocats et notaires au Canada, tandis qu'il en existe seulement 14 000 au Japon. Pourtant, la population du Canada représente le cinquième de la population japonaise. »

M. de Brabant connaît le milieu. L'homme d'affaires de 54 ans compte plus de 15 années d'expérience comme avocat. Il conseille actuellement de grandes entreprises, comme le **Canadien Pacifique**, le **Groupe La Laurentienne**, **Pratt & Whitney** et **Air Liquide**.

De plus, il a déjà été promoteur immobilier. Le luxueux immeuble de condominiums *Tropique Nord* lui a appartenu. Cependant, il a perdu son investissement à la suite de l'effondrement du marché immobilier.

Un exercice profitable

Dans l'introduction de son livre, M. de Brabant précise qu'il s'adresse à des « adultes avertis ».

« Je crois que tout le monde devrait faire l'exercice de rédiger ses propres contrats, si ce n'est pour s'assurer qu'on ne tire pas profit d'eux. Je connais des dizaines de chefs d'entreprise qui ont signé des contrats sans les lire pour se rendre compte, plus tard, qu'en vertu dudit contrat, une institution financière pouvait saisir leurs biens en un rien de temps », affirme-t-il.

L'auteur pense qu'il n'est pas difficile de faire accepter son contrat. « L'autre partie sait que vous pouvez avoir recours à des avenants pour le modifier. Et si elle refuse votre contrat, allez ailleurs. Vous serez surpris de voir comment les entreprises vont tout faire pour vous satisfaire, surtout dans la conjoncture actuelle. »

Les champs à éviter

Une mise en garde : l'auteur conseille toutefois aux gens de ne pas s'aventurer dans les secteurs où leurs connaissances sont limitées, « particulièrement lorsqu'il peut y avoir une réglementation gouvernementale ».

M. de Brabant donne l'exemple, entre autres, des actes de fiducie, des documents reliés à l'achat ou à la vente d'une affaire ou à la planification successorale.

« Toutefois, vous n'aurez jamais rien à perdre, quel que soit le domaine, en rédigeant vos propres contrats, avant de demander conseil », souligne-t-il dans son livre.

GILLES LAJOIE

Économies d'énergie

Nouvel appareil pour déshumidifier les piscines intérieures

La compagnie NILAN, reconnue mondialement pour ses échangeurs d'air commerciaux et résidentiels, a développé un système de déshumidification très performant pour les piscines intérieures.

Construit selon le même principe que ses fameux échangeurs d'air, ce déshumidificateur pour piscines incorpore une thermopompe haute efficacité installée à l'intérieur de la maison.

Le système peut travailler en circuit fermé, sans échange d'air avec l'extérieur, ce qui, dans certains cas, permet des économies de chauffage de plusieurs milliers de dollars par année.

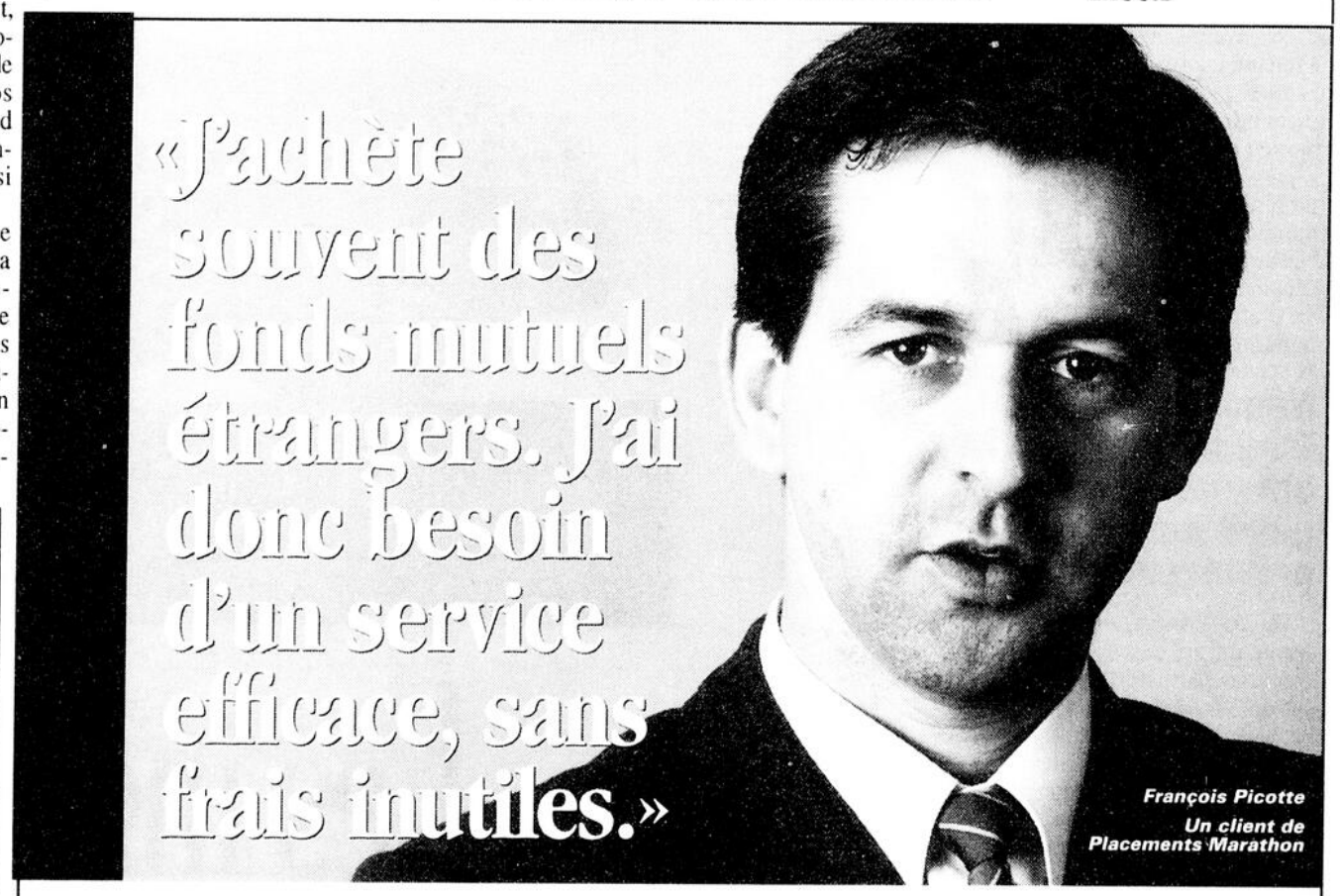
L'appareil déshumidifie en faisant condenser la vapeur d'eau contenue dans l'air humide. La chaleur libérée est utilisée en priorité pour chauffer l'eau de la piscine.

Lorsque l'eau de la piscine est assez chaude, le surplus de chaleur chauffe la pièce.

Pour en savoir plus sur ce produit unique contactez les spécialistes en déshumidification de :

ÉNERGIE SOLUTION INC.
5237, boul. Hamel ouest,
Local 140, Québec, QC
G2E 2H2 Tél. : (418) 872-8234

Copyright © 1993 par Énergie Solution Inc.



Pour tout renseignement ou achat, appelez un spécialiste en fonds mutuels:

1-800-361-8600

TRANSFÉREZ VOTRE REER CHEZ PLACEMENTS MARATHON

PLACEMENTS MARATHON
Service de courtier exécutant

Le seul courtier exécutant indépendant au pays vous en donne plus votre pour argent.

MONTRÉAL TERRE-NEUVE HALIFAX NOUVEAU-BRUNSWICK TORONTO OTTAWA HAMILTON LONDON WINNIPEG REGINA CALGARY VANCOUVER VICTORIA

ENTREPRISE

Nova-Quintech et le Fonds ont acheté l'usine d'autobus MCI

Après plus d'un an de négociations, **Nova Bus** a finalement acheté l'usine d'autobus MCI, de **Greyhound Canada**, à Saint-Eustache.

Nova Bus, un consortium formé du manufacturier de camions à incendie **Nova-Quintech** et du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, a pris possession de l'usine le 6 juin pour une contrepartie de 20 M$ payée à **Dial Corporation**, la compagnie mère de Greyhound.

Déficitaire depuis plusieurs années, l'usine est le seul fournisseur des sociétés de transport en commun du Québec. Ce statut découlait d'une politique d'achat préférentiel du gouvernement. Ce dernier a récemment baissé à 20 % du coût des véhicules son exigence de contenu québécois.

Nova Bus part avec un carnet de commandes bien garni. L'achat des éléments d'actif s'accompagne de l'octroi d'un contrat de 100 M$ par le ministère des **Transports** du Québec pour l'achat de 390 autobus destinés aux commissions de transport.

L'entente prévoit la construction de 330 autobus de modèle *Classic* et de 60 véhicules à plancher abaissé. Ces derniers seront fabriqués à partir d'une licence accordée par la société hollandaise **United Bus**.

Au moment de mettre sous presse, les dirigeants de Nova Bus négociaient une prise de participation dans le capital-actions de leur entreprise par United Bus. La transaction permet le maintien de 175 emplois spécialisés. Un programme de formation des employés sera mis en place par la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre**.

GILLES DES ROBERTS

Servier : l'investissement de 20 M$ à Laval en péril ?

La compagnie pharmaceutique française **Servier** menace le gouvernement québécois de ne pas aller de l'avant avec un investissement de 20 M$ s'il n'autorise pas le remboursement d'un de ses médicaments.

Actuellement, la **Régie de l'assurance maladie du Québec** ne rembourse pas les personnes qui utilisent le médicament antidiabétique *Diamicron*, de Servier. La compagnie s'est engagée à investir 20 M$ dans un centre de fabrication et de recherche à Laval.

Or, la direction du groupe pharmaceutique a envoyé une lettre au gouvernement du Québec indiquant que « cet investissement pourrait être remis en question devant l'attitude des pouvoirs publics, qui persistent à ne pas rembourser le *Diamicron* ».

Dans sa lettre, Servier note que « la raison des coûts invoqués est difficile à retenir, car un autre médicament antidiabétique plus dispendieux que celui de Servier est remboursé ».

Servier compte 6 500 employés partout dans le monde. À sa dernière année financière, l'entreprise d'Orléans affichait un chiffre d'affaires de plus de 1,5 milliard de dollars.

Nouveau forum : les entrepreneurs généraux se préparent

Les principaux constructeurs québécois espèrent tous participer au projet du nouveau *Forum de Montréal*.

Même si les responsables de ce projet n'ont pas encore lancé le processus de sélection de l'entrepreneur qui sera responsable de la construction de l'ouvrage de 180 M$, le journal LES AFFAIRES a appris que les grands constructeurs québécois ont déjà établi des équipes pour arracher ce contrat. **Pomerleau** (Saint-Georges-de-Beauce), **Donolo**, **Magil** et **Construction MRC** (tous les trois de Montréal) ont déjà fait part de leur intérêt pour la construction de l'aréna et de la galerie marchande qui constituent la première phase du projet.

Ces constructeurs devront toutefois être patients. Le consortium responsable de ce projet ne lancera l'appel d'offres pour leurs services qu'au cours de l'automne.



Les ingénieurs Lexus autant pour décourager voleurs que pour les

ENTREPRISE

IST mettra en place le système de répartition assistée par ordinateur d'Urgences-Santé

La société **Urgences-Santé**, qui gère les services ambulanciers de l'île de Montréal et de Laval, a confié à **IST**, de Montréal, la conception de son nouveau système informatique de répartition des ambulances.

Le contrat, évalué à 6,5 M$, doit être paraphé incessamment après la négociation des derniers détails, ont indiqué au journal LES AFFAIRES divers intervenants dans ce dossier.

Le projet vise la mise en place, d'ici deux ans, d'un système informatisé de localisation et de répartition des véhicules d'Urgences-Santé. Ce système vise à optimiser la répartition des véhicules afin de réduire le temps de réponse aux appels d'urgence et de mieux prévoir les situations à risque.

Le système sera installé au siège social d'Urgences-Santé, rue Bélanger à Montréal. Cet édifice est en voie d'agrandissement; la superficie de 40 000 pi² sera agrandie de 25 % d'ici l'automne par l'ajout d'un 5e étage. Le coût s'établit à 1 M$.

4 soumissionnaires

La proposition d'IST a été retenue à la suite d'un appel d'offres auquel ont répondu quatre soumissionnaires.

Les trois autres propositions provenaient du **Groupe CGI**, de Montréal, de **Systemhouse/Intergraph**, d'Ottawa, et de **M3i**, de Longueuil, un société spécialisée dans les grands tableaux d'affichage par mosaïque électronique.

Selon le directeur financier d'Urgences-Santé, **Pierre Vanier**, « la proposition d'IST était la deuxième moins chère. Elle a toutefois été retenue par le conseil d'administration parce qu'elle offre un système déjà installé et éprouvé ailleurs.

« Les autres propositions faisaient appel à de nouveaux systèmes qui auraient requis au moins 12 mois de délai additionnel de mise au point et d'implantation. »

Selon la direction d'Urgences-Santé, la maximisation du contenu québécois du système constitue l'un des principaux éléments de la négociation finale du contrat avec IST. Le ministère québécois de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie** participe à ces discussions.

Principaux partenaires et fournisseurs

IST sera le maître d'oeuvre et l'intégrateur des systèmes pour le contrat d'Urgences-Santé.

Ses principaux partenaires et fournisseurs seront **IBM** (ordinateurs), **Bell Mobilité** (radio et terminaux véhiculaires) et **Avel-Tech**, une jeune firme québécoise de logiciels de localisation géographique par le nouveau système satellisé *GPS*. M3i fournira aussi les grands afficheurs électroniques.

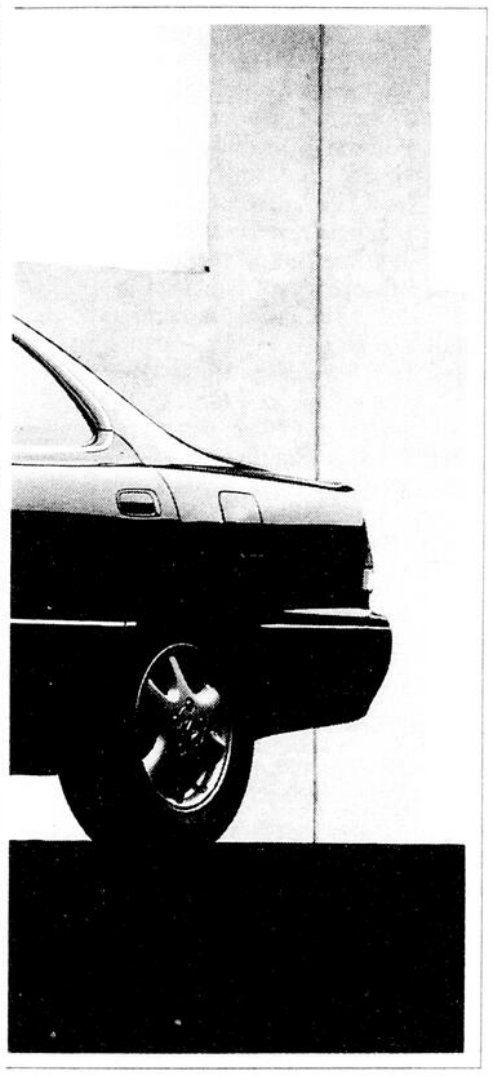
L'installation d'un système est le plus important des trois investissements majeurs amorcés par Urgences-Santé en 1993.

En plus de l'agrandissement de son siège social, Urgences-Santé a donné en avril un contrat de 1,6 M$ pour 30 ambulances neuves à l'entreprise **Paul Demers & Fils**, de Beloeil.

La société prépare pour le printemps 1994 les appels d'offres relatifs à la deuxième phase de l'informatisation de la gestion de son parc de véhicules d'urgence.

Urgences-Santé souhaite se doter de systèmes de gestion et de facturation de services qui se grefferont à sa future centrale de répartition assistée par ordinateur.

MARTIN VALLIÈRES

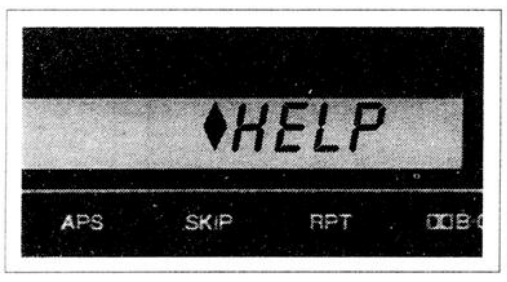


La marque Lexus comprend certaines des voitures les plus convoitées au monde, cela ne fait aucun doute. Et parfois, elles attirent certains individus disons, moins respectueux des lois que vous. Mais qu'à cela ne tienne. Les ingénieurs Lexus ont encore une fois fait preuve de perspicacité.



Ils ont d'abord soigné tout particulièrement les serrures des portières en les dotant de goupils séquentiels, ce qui les rend très difficiles à crocheter. (On raconte que l'équipe d'une dépanneuse à New York a passé plus de quatre heures à essayer d'ouvrir la portière d'une Lexus mal stationnée.)

Bien sûr, la clé que l'on vous remettra a été conçue de façon tout aussi ingénieuse. En jetant un coup d'oeil sur l'illustration, vous remarquerez ses bords lisses et ses rainures centrales. De plus, elle incorpore un petit émetteur qui permet de verrouiller et déverrouiller les portières à distance. Et pour ajouter encore à la sécurité, toutes les portières se verrouillent automatiquement si l'une d'entre elles n'est pas ouverte 30 secondes après avoir été déverrouillée.



Et pour ne plus risquer de vous retrouver avec une voiture verrouillée tandis que votre clé est à l'intérieur, un dispositif empêche de verrouiller la portière côté conducteur tant que la clé demeure dans le contact. Songez aux frustrations que ce seul avantage pourrait vous épargner.

Toutes ces caractéristiques sont peut-être rassurantes, mais qu'est-ce qui peut empêcher les voleurs de trouver une façon d'entrer ? Rien, mais si les portières, le capot ou le coffre devaient être forcés, le système antivol Lexus se déclenche aussitôt: les feux clignotent, le klaxon retentit et le circuit de démarrage est automatiquement désactivé.

Jusqu'au système sonore de 180 watts qui peut appeler à l'aide. Afin d'activer le dispositif antivol, le propriétaire doit entrer son code personnel. Puis en cas d'interruption de courant au système sonore, la chaîne stéréo cesse de fonctionner jusqu'à ce que le code soit entré de nouveau. L'entrée du mauvais code fera apparaître le message «HELP» à l'écran. De toute évidence, les ingénieurs Lexus ont paré à presque toutes les éventualités.

C'est cette attention portée aux détails qui distingue notre quête incessante de la perfection. Si vous désirez en savoir plus ou venir examiner la voiture et faire un essai routier, appelez au 1 800 26-LEXUS pour connaître le nom du concessionnaire le plus près de chez vous et... laissez-vous tenter.

ont fait les attirer.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Lexus vous recommande de boucler votre ceinture et de conduire prudemment.

Les décisions arbitrales doivent être cohérentes entre elles

Une décision arbitrale ne peut en contredire une autre rendue auparavant en regard des mêmes articles d'un décret tenant lieu de convention collective. Cela constituerait un appel déguisé de la première décision, ce qui est interdit.

Ainsi en a décidé de façon unanime, il y a quelques semaines, la Cour d'appel dans la cause opposant le **Syndicat professionnel des infirmières et infirmiers de Montréal** au **Centre local de services communautaires Montréal-Nord**[1].

Poste limité aux tâches au moment du déplacement

Dans cette affaire, un conseil d'arbitrage avait décidé, de façon majoritaire, que le déplacement de trois infirmières avait été fait en contravention des dispositions du décret en place.

Le conseil avait alors statué que le poste d'une infirmière était limité aux tâches qu'elle exerce concrètement au moment du déplacement, même si, lorsque le poste était affiché, l'employeur avait indiqué que le titulaire serait appelé à exercer toutes les fonctions rattachées au titre d'emploi.

Dès lors, toute modification de la structure opérationnelle de l'employeur ayant pour effet de déplacer une infirmière à l'intérieur du même centre d'activités et de lui attribuer de nouvelles tâches spécifiques comprises dans son titre d'emploi devenait prohibée par les dispositions du décret.

Annulation

Insatisfait de cette décision, le CLSC de Montréal-Nord demanda à la Cour supérieure son annulation et l'obtint[2]. Ainsi, selon le **Juge Alphonse Barbeau**, de la Cour supérieure, les conclusions du conseil d'arbitrage étaient difficilement conciliables avec certaines dispositions de la *Loi sur les services de santé et les services sociaux*. De plus, elles s'appuyaient sur une interprétation littérale des termes du décret plutôt que sur une interprétation logique et raisonnable compatible avec la portée de la Loi et du décret.

Insatisfait à son tour, le Syndicat contesta le jugement de la Cour supérieure devant la Cour d'appel. Le **Juge Gendreau** analysa la décision rendue par le conseil d'arbitrage. Il émit l'opinion que les conclusions du conseil non seulement ne sont pas supportées par les dispositions du décret, mais contredisent une décision antérieure rendue par l'arbitre **Emile Moalli**.

En effet, quelques années auparavant, soit en février 1985, M. Moalli, dans le cadre d'un litige impliquant les mêmes parties et mettant en cause les mêmes dispositions, avait décidé que la restructuration du CLSC de Montréal-Nord avait été faite dans le respect des dispositions du décret.

Dans ce contexte, selon le juge Gendreau, la décision attaquée a « pour effet de rendre inutile la notion de centre d'activités et de vider de tout sens l'interprétation qu'en donne l'arbitre Moalli ». Ce faisant, il constate que les deux sentences ne peuvent coexister.

Syndicat insatisfait

Par ailleurs, après avoir analysé les documents à l'origine de la mésentente ayant donné lieu à la décision rendue par le conseil d'arbitrage, le juge Gendreau en vint à la conclusion que le syndicat, lorsqu'il a soumis cette mésentente à l'arbitrage, connaissait l'importance et les conséquences de la décision de l'arbitre Moalli, mais ne les acceptait tout simplement pas.

Or, selon le juge, on ne peut pas permettre qu'une décision arbitrale vienne en contredire une autre rendue auparavant; la deuxième décision constituerait ni plus ni moins qu'un appel déguisé de la première, ce qui mettrait en cause la stabilité des relations de travail. Pour ces motifs, le juge Gendreau s'est dit d'avis que la décision est déraisonnable.

Rejetant l'appel, le juge Gendreau ajouta que la voie suivie par le syndicat n'est pas celle que les parties doivent suivre pour modifier une situation qui peut déplaire à l'une d'elles. Seule la négociation, en temps opportun, peut remédier à la situation.

Favoriser l'application

Cette intéressante décision de la Cour d'appel applique aux tribunaux d'arbitrage le principe de la cohérence des décisions des tribunaux administratifs. Or, en 1990, le **juge Gonthier**, de la Cour suprême du Canada, écrivait, au sujet de ce principe, dans l'affaire **Consolidated-Bathurst Packaging Ltd.**[3], qu'il fallait favoriser son application. Il reconnaissait cependant que le respect de l'indépendance judiciaire de ces tribunaux empêchait d'obtenir la cohérence parfaite des décisions.

Jusqu'à ce que la Cour suprême du Canada soit saisie d'une question semblable, il sera intéressant de voir comment évoluera le droit en cette matière.

---

1 : Syndicat professionnel des infirmières et infirmiers de Montréal. c. Centre local de services communautaires Montréal-Nord, C.A. (juges Chouinard, Gendreau et Proulx) 500-09-000547-877

2 : Centre local de services communautaires Montréal-Nord c. Trudeau, C.S. (juge Alphonse Barbeau) 500-05-010250-866, 6 avril 1987, D.T.E. 87T-471

3 : Consolidated-Bathurst Packaging Ltd. c. Syndicat international des travailleurs du bois d'Amérique, section locale 2-69 et la Commission des relations de travail de l'Ontario, (1990) 1 R.C.S. 282

JEAN HOULE



Me Jean Houle fait partie de l'étude Desjardins Ducharme Stein Monast.

Vous voyez là l'une des plus fortes monnaies au monde!

Le Club Med, grâce à ses idées nouvelles et à sa formule unique "tout compris", attire une clientèle internationale dans ses 110 villages répartis dans 36 pays. Après tout, c'est le Club Med qui a inventé, il y a plus de 40 ans, le concept du "forfait vacances". Et maintenant, le Club Med est plus que jamais celui qui vous offre "les plus belles vacances pour votre argent". La diversité de ce qui est offert aux familles, aux couples comme aux célibataires, promet le maximum de plaisir pour chacun. Tout ce qui est organisé ou prévu à l'intention des enfants, programmes de sports complets, menus spéciaux et ambiance internationale sont certains des ingrédients qui rendent le Club Med si spécial.

Cet été, le Club Med offre, dans certains villages des Caraïbes, du Mexique, des Antilles Françaises et des Bahamas, des séjours à partir de 1 399 $ et des séjours absolument gratuits pour les enfants* dans les villages pour familles. Le Club Med a aussi des villages spécialement sélectionnés pour personnes de 60 ans et plus, avec une offre de 150 $ par personne.

Le temps est venu de vous offrir la riche expérience de vacances hors de l'ordinaire et sans souci—au Club Med.

*L'offre gratuite ne s'applique qu'à la portion séjour. Certaines restrictions en vigueur. Vérifiez dates de départ et villages. Le Club Med offre une formule unique "tout compris": aller et retour en avion, logement au village, 3 repas de gourmet par jour avec vin et bière à volonté au lunch et au dîner, un programme de sport complet avec tout l'équipement voulu et des moniteurs professionnels et, en soirée, une variété de distractions comprenant cabaret, théâtre et discothèque. Le collier-bar: monnaie en cours au Club Med.

Pour plus de renseignements et pour réserver, appelez votre agent de voyage ou le Club Med au **(514) 935-2582** ou, sans frais, au **1 800 363-6033**.



Club Med

Et si le vrai monde ressemblait à celui-ci.

◆ Carrières

JEUNE DYNAMIQUE RECHERCHE EMPLOYEUR

EXPÉRIENCE : *Crédit, services bancaires, compagnie de fiducie, valeurs mobilières, entrepreneurship, assurance.*

QUALITÉS ET APTITUDES : *Dynamisme, sens de l'organisation, entregent, responsable, esprit d'équipe.*

Recherche activement un poste avec une entreprise de services financiers ou toute PME où les critères ci-haut pourraient être profitables.

Pour informations supplémentaires :
André Dallaire, tél. : (514) 682-4176

LA PRÉVENTION EN MILIEU DE TRAVAIL

UN MOYEN EFFICACE POUR RÉDUIRE LES COÛTS DE LA SANTÉ SELON LA FONDATION DES MALADIES DU COEUR DU QUÉBEC

Cette année, le système de santé canadien coûtera plus de 62 milliards de dollars. Pourtant, la santé accessible à tous est un objectif loin d'être acquis! Rien que les maladies cardiovasculaires et cérébrovasculaires coûtent à la société 26 milliards de dollars en perte de salaires et de productivité ainsi qu'en frais d'hospitalisation.

Ces maladies cardiovasculaires et cérébrovasculaires sont de loin la principale cause de décès au pays (39 %). Presque une personne sur deux en meurt et sept Québécois sur dix présentent l'un des quatre facteurs de risque associés à ce type de maladies, soit : un taux de cholestérol trop élevé, l'hypertension, le manque d'exercice et le tabagisme.

Conscientes de ce problème, plusieurs entreprises offrent désormais à leurs travailleurs la possibilité de faire de l'exercice physique dans leur milieu de travail. D'autres comme le CN, Kruger et Reynolds offrent un choix de menus santé **Coeur atout** dans leurs cafétérias. Enfin, de nombreuses entreprises se déclarent **Espace sans fumée**.

D'après M. Guy Jasmin, bénévole de la Fondation des maladies du coeur du Québec, «Les organismes et les entreprises accordent de plus en plus d'importance à la santé de leurs employés en mettant sur pied des activités saines ou en adhérant à des programmes de prévention existants. En effet, il est maintenant reconnu que des employés en santé contribuent à la vitalité de leur entreprise.»

En réponse à ces besoins accrus en matière de prévention, la Fondation des maladies du coeur du Québec multiplie les différents programmes.

Chez Bolton Tremblay et la Corporation du Groupe La Laurentienne, on encourage les employés à suivre la formation en réanimation cardiorespiratoire (RCR) reconnue par la Fondation. M. André J. Bourque, vice-président, Administration, de la Corporation du Groupe La Laurentienne, déclare : «Nous devons, en tant qu'individus, entreprises et communautés, accepter une plus grande responsabilité de notre santé et soutenir les initiatives qui la favorisent. Les employés de la Corporation du Groupe La Laurentienne ont reçu une formation en réanimation cardiorespiratoire de sorte qu'ils puissent réagir rapidement en présence d'un arrêt cardiorespiratoire.»

On retrouve la même préoccupation dans les centres sportifs Nautilus Plus où tous les conseillers et animateurs sont accrédités en RCR.

Selon le directeur général de la Ville Saint-Laurent, M. Pierre Lebeau, «C'est valorisant pour une organisation de s'impliquer dans des activités de prévention et de promotion de la santé. Ville Saint-Laurent tient depuis quelques années, en collaboration avec la Fondation des maladies du coeur du Québec, des cliniques de dépistage d'hypertension artérielle pour ses 500 employés, une activité simple à organiser et fort appréciée.»

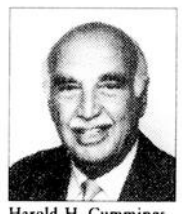
Pour en savoir plus sur les programmes de prévention de la Fondation des maladies du coeur du Québec disponibles en milieu de travail, composez le 1-800-567-8563 ou le (514) 871-0133.

FONDATION DES MALADIES DU COEUR DU QUÉBEC

Au coeur de la solution

LES CONSULTANTS DU COEUR


Normand R. Bourque
Vice-président
Northern Telecom


Harold H. Cummings
Premier vice-président
Securmark


Jean-Claude Cyr
Premier vice-président,
Planification stratégique
Ivanhoé Inc.


Pierre Delorme
Avocat
Lapointe, Rosenstein


Guy Desmarais
Président et chef de direction
Devcom Ltée


Claude Garcia
Vice-président exécutif
et chef de direction
Standard Life


Bérengère Gaudet
Secrétaire générale
Université Concordia


Yves Guérard
Président
Sobeco, Ernst & Young


Jean-Luc Landry
Président
Bolton Tremblay Inc.


Pierre Lebeau
Directeur général
Ville Saint-Laurent


Michel Lespérance
Secrétaire général
Université de Montréal


Yvon Marcoux
Premier vice-président
Administration
Univa


Pasquale Minicucci
Vice-président
Montréal Centre
Banque Nationale du Canada


Martin Patterson
Vice-président
Montenay Inc.

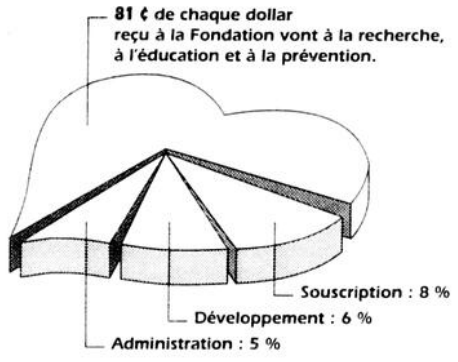

Louise Roy
Vice-présidente principale
Groupe La Laurentienne


Serge Saucier
Président et chef de direction
Raymond, Chabot,
Martin, Paré


Thérèse Paquet-Sévigny
Professeure au
Département des communications
Université du Québec à Montréal



Nous sommes fiers de porter le flambeau et de soutenir le Fondation des maladies du coeur du Québec dans sa mission : subventionner la recherche et promouvoir la santé du coeur.
On peut prévenir et réduire l'incidence des maladies du coeur grâce à l'éducation et à la prévention.



Informez-vous des services offerts en milieu de travail. Pour renseignements sur les consultants du coeur :

Fondation des maladies du coeur du Québec
Région Île de Montréal
440, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 1202
Montréal (Québec) H2Z 1V7
Tél. : (514) 871-0133

Siège social
465, boul. René-Lévesque Ouest, 3e étage
Montréal (Québec) H2Z 1A8
1-800-567-8563

Bolton Tremblay Inc. | IVANHOE | RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ LA FORCE DU CONSEIL | STANDARD LIFE

Nouvel amendement au *Code Civil* du Québec

La rédaction d'un mandat pour cause d'inaptitude doit suivre certaines règles impératives

Depuis plusieurs mois maintenant, notre *Code Civil* du Québec a été amendé pour permettre à toute personne de rédiger un mandat en cas d'inaptitude.

Grâce à ce mandat, une personne peut accorder à une autre personne le pouvoir d'administrer ses biens dans l'éventualité où elle deviendrait inapte (par exemple, pour cause de maladie) à les administrer elle-même.

Cette modification vise à éviter à la famille de la personne inapte la tâche de lui désigner un curateur.

Devant notaire ou deux témoins

Cependant, le Code civil édicte un certain nombre de conditions de forme qu'il est important de respecter dans la rédaction et la signature d'un mandat en cas d'inaptitude.

L'une de ces conditions est que le document soit signé devant notaire ou devant deux témoins.

Cependant, comme nous le montre le jugement rendu par le Protonotaire **Paul Brodeur**, le 30 octobre 1992, dans une requête formulée par **Jean-René Nadeau** concernant le mandat qui lui avait été accordé par **Yvonne Bérubé**, le respect des critères de qualification des témoins est extrêmement important.

Ainsi, l'article 1731.2 du Code civil prévoit que « Le mandat devant témoins est écrit par le mandant ou par un tiers, en présence de deux témoins qui n'ont pas d'intérêt à l'acte et qui sont en mesure de constater l'aptitude du mandant à agir... ».

Or, dans cette affaire, l'un des deux témoins à la signature du mandat signé par Mme Bérubé en faveur de M. Nadeau était **Francis Nadeau**, qui était aussi désigné au mandat comme mandataire remplaçant.

Lorsque Mme Bérubé devint inapte à administrer elle-même ses biens, Jean-René Nadeau s'adressa à la Cour supérieure pour demander à ce que le tribunal homologue le mandat en cas d'inaptitude qui le désignait comme mandataire.

Au cours de l'examen de la requête en homologation du mandat, le Protonotaire a constaté que le témoin, Francis Nadeau, était également mandataire remplaçant. Il s'est alors penché sur la question à savoir si le simple fait d'être mandataire remplaçant établissait chez Francis Nadeau un intérêt suffisant pour qu'il ne puisse agir comme témoin en vertu de l'article 1731.2 sus-mentionné.

Intérêt dans l'acte

Dans sa décision, le Protonotaire a jugé que « La nomination de Francis Nadeau comme mandataire remplaçant et l'obligation faite au mandataire principal de faire un rapport annuel de son administration financière à Francis Nadeau font naître chez lui un intérêt dans l'acte.

Plus encore, les pouvoirs de vérificateur ou de contrôleur, dont est investi le témoin Francis Nadeau, sont de nature à affecter sa faculté ou sa capacité objective d'apprécier l'aptitude de la mandante à agir ».

Pour cette raison, le Protonotaire en est venu à la conclusion que ce mandat ne respectait pas les règles de forme prévues au Code civil et a refusé de le valider.

Ce jugement démontre qu'il est important d'accorder une attention particulière aux conditions de forme qui sont stipulées au Code civil pour certains contrats et autres documents.

Le défaut de satisfaire ces conditions de forme peut parfois avoir un effet déterminant sur la valeur du document.

Cette affaire souligne également l'utilité et l'importance du mandat en cas d'inaptitude. Il peut éviter plusieurs tracas et problèmes lorsqu'une personne, en raison d'un accident ou d'un problème de santé physique ou psychologique, devient inhabile à administrer ses biens.

JEAN H. GAGNON



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

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information seulement.

Nouvelle émission

VILLE DE LAVAL

70 000 000 $

6 186 000 $ – d'obligations 5.25% échéant le 8 juillet 1994
6 165 000 $ – d'obligations 6.25% échéant le 8 juillet 1995
6 165 000 $ – d'obligations 6.50% échéant le 8 juillet 1996
6 723 000 $ – d'obligations 7.00% échéant le 8 juillet 1997
22 433 000 $ – d'obligations 7.25% échéant le 8 juillet 1998
13 612 000 $ – d'obligations 8.25% échéant le 8 juillet 2005
8 716 000 $ – d'obligations 9.10% échéant le 8 juillet 2013

(non rachetables)

Datées du 8 juillet 1993

Lévesque Beaubien Geoffrion Inc

RBC Dominion valeurs mobilières Inc. — **Wood Gundy Inc.**

Tassé & Associés, Limitée — **Valeurs Mobilières Desjardins Inc.** — **ScotiaMcLeod Inc.**

Nesbitt Thomson Ltée — **Richardson Greenshields du Canada Limitée** — **Valeurs Mobilières Roy, Bertrand, Lemay, Tessier Inc.**

Juillet 1993

◆ Carrières

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

Le journal LES AFFAIRES, une publication des Publications TRANSCONTINENTAL inc. est à la recherche d'un(e)

REPRÉSENTANT(E) EN PUBLICITÉ
Ventes internes

Vous avez le désir de faire carrière dans la vente et de relever un défi ?

Qualifications :
• Bilinguisme essentiel • très bon français écrit et connaissance d'un logiciel • Formation universitaire un atout.

Nous offrons un salaire de base accompagné d'un plan de commissions ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

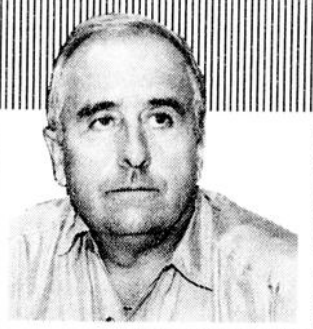
Si vous êtes intéressé(e), faites parvenir votre curriculum vitae le plus tôt possible au **Service des ressources humaines, Publications TRANSCONTINENTAL inc., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9**

Membre du GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE

FINANCE

NORTHERN TELECOM : UNE PRÉVISION QUI A L'EFFET D'UNE BOMBE

La prévision d'une perte d'exploitation au deuxième trimestre a eu l'effet d'une bombe. Les investisseurs ont retranché 30 % ou plus de trois milliards de dollars de la valeur boursière de l'entreprise **p. 21**



Richard Loiselle

PROJET CAMINO DEL SOL EN RÉPUBLIQUE DOMINICAINE : UN CAUCHEMAR POUR UNE CENTAINE DE QUÉBÉCOIS

Investir loin de chez soi présente d'énormes risques. Richard Loiselle en est un cas pathétique **p. 32**

LES AFFAIRES

22 forages de gaz naturel consécutifs réussis font de Denbridge Capital une vedette boursière

Appelez cela de la chance ou du génie, peu importe. **Denbridge Capital** (Mtl, *DNB*, 69,125 $) a vu son titre passer de 16 à 70 $ en six mois, à la suite d'une série de forages de gaz naturel réussis sur des terrains dans le sud de l'Ontario.

« Nous sommes heureux de vous annoncer que nous venons de terminer notre 22e forage consécutif avec succès », a lancé fièrement à ses actionnaires **James Anthony**, président du conseil de Denbridge, au cours de l'assemblée annuelle tenue à Montréal il y a quelques jours.

Denbridge Gas Corporation (DGC), la filiale gazière à 85 % de Denbridge, possède 80 000 acres de terrain dans la région d'Innerkip, à l'est de Woodstock, en Ontario. Elle prévoit augmenter sa position dans la région à 150 000 acres d'ici novembre (12 000 en 1992).

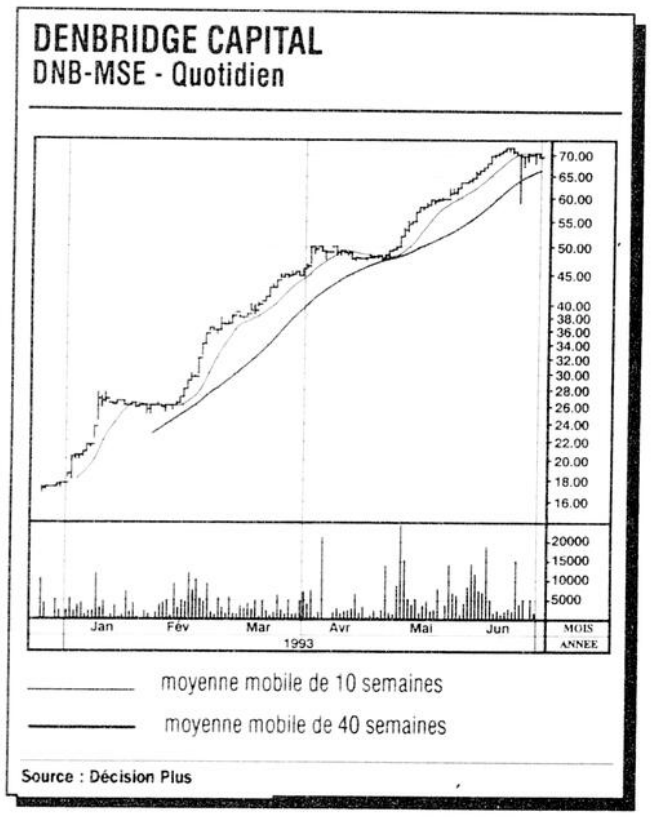
« Nous avons commencé à investir dans le gaz naturel en 1990, parce que nous croyions que cette industrie était près d'un important creux à long terme », a expliqué M. Anthony.

Denbridge se définit comme une banque d'affaires (*merchant bank*). Elle a deux dimensions. D'abord, elle exploite des filiales actives dans le gaz naturel et l'électronique industrielle ; deuxièmement, elle a des placements importants mais minoritaires dans des sociétés de croissance, principalement dans les logiciels et la biotechnologie.

Par exemple, la société torontoise possède 800 000 actions de **Softkey Software Products** (Tor., *SSK*, 6,325 $), à qui elle a fourni une partie du capital de départ. « Nous avons vendu un peu d'actions, a répondu le dirigeant à une question d'un actionnaire. Nous conservons le reste car nous croyons que Softkey vaut plus que son cours actuel. »

Denbridge possède également 800 000 actions (9 %) d'**Agritek Bio Ingredients** (Mtl, *AGK*, 7,50 $), société qui désire appliquer la biotechnologie à l'agriculture. Agritek a acquis un large éventail de technologies déjà développées pour son domaine. « Il faut ajouter à cela des compagnies pour mettre en marché ces technologies, le capital et le management », a expliqué M. Anthony.

Avec ces ingrédients, il croit qu'Agritek pourra devenir une importante société dans l'industrie agricole d'ici trois à cinq ans.



150 puits d'ici trois ans

Ce sont toutefois les succès dans le gaz naturel qui ont fait bondir le titre, inscrit à la **Bourse de Montréal** depuis décembre 1992.

DGC a maintenant 18 puits en exploitation, qui produisent, au rythme quotidien, 6,5 M de pieds cubes de gaz. Le président a affirmé que la production devrait atteindre 9 à 10 M de pieds cubes en août prochain. « D'ici trois ans, nous visons 150 puits en exploitation à une cadence de 50 M de pieds cubes par jour. »

La production actuelle apporte 10 000 $ par jour de fonds autogénérés nets à la compagnie. La société pourrait ainsi réaliser des profits nets de 2,5 M$ en 1993 dans le gaz, par rapport à 122 000 $ en 1992. Le gaz est vendu et acheminé directement au pipeline d'**Union Gas**.

Denbridge n'a pas encore de chiffres exacts pour ses réserves de gaz, en raison, explique-t-on, de difficultés techniques. Le président a toutefois précisé que les réserves seraient connues avant la fin de 1993. À titre estimatif, il a parlé de réserves pouvant atteindre 500 M de pieds cubes.

Denbridge est une société originale à bien des égards. D'abord, c'est une entreprise torontoise, inscrite seulement à Montréal, qui exploite des filiales aux États-Unis et au Royaume-Uni. James Anthony a déclaré à ses actionnaires que l'entreprise avait l'intention de déménager son siège social à Montréal.

Par ailleurs, sa stratégie est de prendre des positions importantes dans de petites compagnies en croissance. « L'ère des grandes entreprises est révolue », a lancé M. Anthony. Le dirigeant a comparé les grandes compagnies aux dinosaures.

Dans le secteur de l'électronique industrielle, Denbridge exploite des filiales intrigantes, dont le potentiel est difficile à estimer.

Par le biais de **RMSL Traffic Systems**, Denbridge conçoit, fabrique et installe des systèmes pour superviser et gérer en temps réel le trafic dans les aéroports, les ports de mer et les routes maritimes. « RSML s'adresse à un créneau de marché où il n'y a pas de sociétés dominantes », a expliqué James Anthony.

RSML évalue le marché à plus d'un milliard de dollars US et il serait en forte croissance. L'objectif est de bâtir une entreprise qui réaliserait des revenus de 50 M$, « avec des marges en haut de la moyenne en raison d'une technologie unique ».

RMSL exploite des filiales au Royaume-Uni, en Virginie et en Californie. Elle se spécialise, entre autres, dans les systèmes clé en main, utilisant les radars, les réseaux de communication et les convertisseurs numériques. On prévoit que RMSL sera rentable cette année.

U.S. Commlink est une filiale de RMSL qui fabrique des boîtes d'appel cellulaire pour les téléphones installés sur le bord des autoroutes. Sa *Smart Box 2000* serait la première technologie au monde pour l'*IVHS* (*Intelligent Vehicle Highway Systems*). Cette boîte permet aux automobilistes d'entrer en contact, par téléphone cellulaire, avec un centre d'urgence.

La boîte *intelligente* utilise la même technologie pour évaluer les conditions des routes, le climat, la vitesse et le nombre de véhicules.

Selon le président de Denbridge, 3 000 de ces boîtes sont à l'essai dans la région de la baie de San Francisco. De plus, M. Anthony a parlé d'un contrat possible de 1 M de boîtes, si sa filiale réussit à en modifier le design pour la rendre plus attrayante. Il prévoit le lancement de la nouvelle génération de boîtes d'appel à l'automne prochain.

De plus, en avril, Denbridge a acheté 100 % de **dB Electronics** et de **dBE Design**, deux sociétés reliées de Liverpool (Angleterre). Elles ajoutent une autre dimension technologique à RMSL. Par exemple, elles seraient les leaders des technologies de compression de données pour transmission par radar d'images vidéos en temps réel en utilisant des bandes étroites.

Plus simplement, cette percée technologique permettrait de réaliser des gains substantiels au moment de la construction et de l'utilisation de radars.

Uniquement en Europe, RMSL a réalisé des revenus de 750 000 livres sterlings en trois mois seulement en vendant les produits de dBE. La société estime que le potentiel aux États-Unis est « explosif ».

Ouverture et actionnariat

James Anthony a fasciné les actionnaires présents à l'assemblée. La performance boursière du titre a de quoi surprendre. De plus, le président a mis l'accent sur la philosophie adoptée par Denbridge : « Notre compagnie est gérée pour et par les actionnaires ».

M. Anthony possède 233 440 des 2,2 M d'actions en circulation. **Neil Raymond**, président de **Feejay** et membre du conseil, en a 268 132 ; **James D. Raymond**, président du conseil de **James-Barry**, en a 212 382 et **Harry L. Hopmeyer**, président de **Continental Salvage**, 166 835.

Pour démontrer son ouverture, M. Anthony a précisé que Denbridge avait déboursé 34 000 $ en frais de vérification et que les dépenses du siège social avaient atteint 300 000 $, en 1992.

Au 31 décembre 1992, le bilan de Denbridge montrait un avoir de 11,9 M$, sans aucune dette. L'encaisse était de 4,2 M$ et le ratio du fonds de roulement, de 8,36. Les placements de Denbridge, à 4,3 M$ au livre, valaient 14,4 M$ au 31 décembre 1992.

BERNARD MOONEY

SICO inc.



Pierre Dupuis

M. Jean-Paul Lortie, président du Conseil et chef de la direction, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Pierre Dupuis au poste de président et chef de l'exploitation de Sico Inc. Dans l'exercice de ses nouvelles fonctions, M. Dupuis assume la direction des affaires générales de Sico Inc. et de l'ensemble de ses filiales. Il a également été élu au Conseil d'administration de la compagnie.

M. Dupuis, qui occupait jusqu'à sa nomination le poste de président, matériaux de construction et emballages, chez Domtar Inc., apporte à Sico une vaste expérience de gestion au sein de l'industrie manufacturière nord-américaine, particulièrement dans les domaines des produits pétroliers, de la construction et des emballages. De plus, M. Dupuis est administrateur du Groupe Trancontinental GTC et du Groupe CGI, ainsi que membre du Comité exécutif national de l'Association des manufacturiers canadiens.

Sico Inc. fabrique et commercialise des peintures et revêtements destinés à la protection, la décoration, la rénovation et l'entretien des biens des consommateurs et des produits et équipements des clients industriels.

Les résultats de l'exercice précédent n'ont pas encore été divulgués

Foresbec prévoit une hausse de 15 % de ses ventes, à 35 M$, pour l'exercice 1993-94

Les dirigeants de **Foresbec** (Mtl, *FBC.A*, 0,98 $) visent un taux de croissance des ventes de 15 % pour l'exercice 1993-94.

Cette firme, spécialisée dans le séchage et la commercialisation du bois d'œuvre, devrait ainsi réaliser des ventes de près de 35 M$ pour l'exercice en cours.

Doubler les ventes en cinq ans

Les résultats de l'exercice précédent n'ont pas encore été divulgués. Selon **Guy Boissé**, président de Foresbec, les ventes devraient s'élever à un peu plus de 30 M$. Quant au profit, il devrait se chiffrer à près de 1,5 M$ ou 0,15 $ l'action.

Ces résultats financiers se compareront à ceux des meilleures années réalisées par la compagnie avant la période noire de 1990-92.

Au sujet de la croissance future de la compagnie, Guy Boissé a dit pouvoir doubler les ventes sur une période de cinq ans. La croissance interne et des acquisitions potentielles permettront d'atteindre cet objectif.

Après sa tentative ratée de diversification dans les matériaux de construction, M. Boissé entend bien limiter ses acquisitions aux seules entreprises traitant le bois d'oeuvre.

« La capacité de notre division des ventes excède celle de notre production. Présentement, près de 30 % de notre production est confiée à des sous- traitants », a précisé M. Boissé.

Il appréhende le moment où il devra investir plusieurs millions de dollars dans la nouvelle machinerie. « Nous allons attendre quelques années avant de le faire, question de renflouer nos coffres. »

En 1990 et en 1991, la compagnie a essuyé des pertes nettes annuelles de plus de 4 M$. Heureusement, le vent a tourné : actuellement, les fonds autogénérés s'élèvent à plus de 2 M$ par année.

Ventes en Europe

Cette rentabilité peut même s'accroître au fil des ans. Même s'ils ont diminué, les frais d'intérêt restent encore élevés. À la suite de sa coûteuse aventure dans la distribution des matériaux de construction, Foresbec a dû conserver certains immeubles. Le produit de leur vente permettra à la compagnie de rembourser plus de 4 M$ de sa dette à long terme.

Près de 84 % du bois d'oeuvre traité par Foresbec est vendu en Europe. Or, l'activité économique du vieux continent a ralenti considérablement.

Guy Boissé est particulièrement fier de la performance de son entreprise, étant donné ce contexte économique difficile. « Nous avons un atout sur nos concurrents : la qualité des produits et le service après vente. Ce souci de la qualité est bien ancré dans les habitudes des employés. Nos clients l'apprécient et restent fidèles », a constaté M. Boissé.

Même si le volume global des exportations de bois d'oeuvre a baissé en Europe au cours des 12 derniers mois, les ventes de Foresbec ont augmenté. La compagnie a grugé dans la part de marché de ses concurrents.

Le pire est passé en Europe

Selon M. Boissé, la récession a atteint son paroxysme en Europe. Le pire est maintenant passé. Un regain de l'activité économique européenne devrait accélérer la croissance de Foresbec au cours des prochains mois.

La plupart des achats et des ventes de l'entreprise sont réalisés en dollars américains. Ses coûts de production sont en dollars canadiens. La baisse sensible du dollar canadien a pour effet d'accroître la compétitivité de l'entreprise, favorisant une hausse des ventes et du profit.

CLAUDE CHIASSON

FORESBEC (*FBC.A*)

Activités : se spécialise dans le séchage et la commercialisation de bois de première qualité au Canada et ailleurs dans le monde.

Cours récent : 0,98 $ — Bas : 0,15 $ — Haut : 1,30 $ — Dividende : 0,00 $ — Rendement : nil

Quatre derniers trimestres (au 28-02-93)		Multiple
Bénéfice net	0,12 $	8,2 X
Fonds auto./ action (est.)	0,17 $	5,8 X
Valeur comptable par action (est.)	0,40 $	2,4 X
Ventes	30,0 M$	

Fin d'exercice, 31 mai	1992	1991	1990	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	34,9	42,3	52,0	(18,1) %
Bénéfice net/action ($)	(0,04)	(0,48)	(0,21)	n.d.
Fonds aut./action ($)	0,01	(0,25)	(0,07)	n.d.
Avoir act./action ($)	0,28	0,32	0,87	(43,3) %
Rend. moyen/avoir (%)	nég.	nég.	nég.	Rendement moy. (3 ans)
Dette totale/avoir act.	6,62	6,44	3,29	nég.
Ratio fonds de roulement	1,0	0,9	1,0	
Encaisse (M$)	0,0	0,0	0,0	

Tableau : Cote 100 inc.

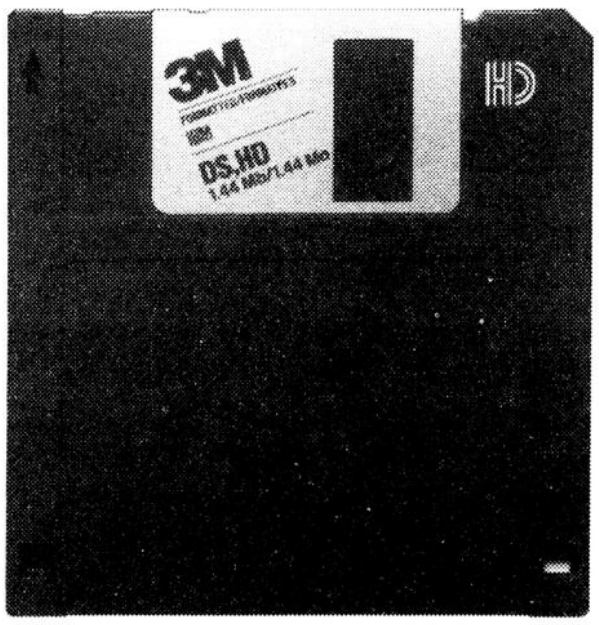
FORESBEC
FBC.A-MSE - Hebdomadaire



Source : Décision Plus

La seule disquette approuvée à l'échelle nationale par l'Office des normes générales du Canada.

Service de renseignements téléphoniques: 1-800-565-6858



3M *Fiabilité*

Valeur boursière amputée de 3,3 milliards de dollars

Northern Telecom : la prévision d'une perte d'exploitation au deuxième trimestre a eu l'effet d'une bombe

Les investisseurs ont retranché 30 % ou plus de trois milliards de dollars de la valeur boursière de **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*, 34 $). Toutefois, la dégringolade n'est pas suffisante pour inciter tous les analystes à qualifier le titre d'aubaine.

La prévision par Northern Telecom d'une perte d'exploitation au deuxième trimestre a eu l'effet d'une bombe dans le milieu financier. Comme plusieurs gestionnaires de fonds et de caisses de retraite profitent de la fin du deuxième trimestre pour faire le ménage dans leur portefeuille avant l'évaluation de leur rendement, la chute de l'action de NorTel a été amplifiée, a soulevé **Robert Wilkes**, de **Brown Brothers Harriman**, de New York.

Le marché n'aime pas l'incertitude. Les résultats du deuxième trimestre seront publiés le 27 juillet.

La prévision d'une première perte trimestrielle en cinq ans s'accompagne d'une série de nominations à la haute direction de NorTel. **Jean Monty**, président depuis le mois de mars, a promu plusieurs vétérans de NorTel qui s'étaient sentis laissés de côté par son prédécesseur, **Paul Stern**. M. Monty resserre les liens entre NorTel, **Bell Canada** et **Bell-Northern Research** et redonne à l'ingénierie ses lettres de noblesse.

« Ce remue-ménage à la haute direction n'aide pas à clarifier la confusion semée dans le marché », a affirmé **Cheryl Nesbitt**, de **ScotiaMcLeod**.

La confusion est accentuée par le fait que d'autres fournisseurs d'équipements de télécommunications annoncent des résultats à la hausse. **AT&T** (New York, *T*, 62,75 $ US), **DSC Communications** (Nasdaq, *DIGI*, 50,50 $ US), **Telabs** (Nasdaq, *TLAB*, 38,25 $ US) et **Newbridge Networks** (Tor., *NNC*, 61,50 $) en sont quatre exemples. Leurs actions sont fortement à la hausse.

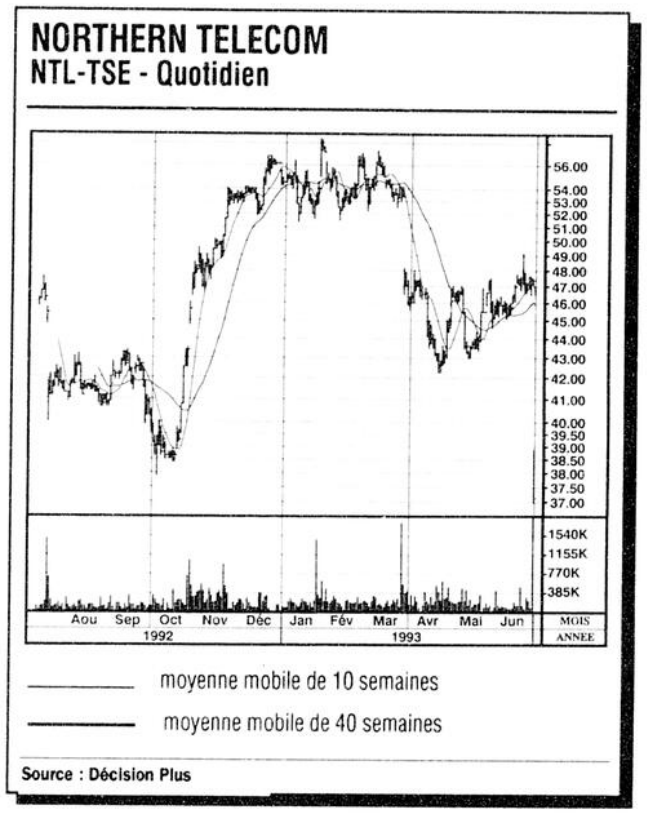
Cette dichotomie et le fait que plusieurs sociétés de téléphonie régionales américaines maintiennent des programmes de dépenses milliardaires portent les analystes à croire que NorTel connaît des problèmes internes.

« Au cours des 18 prochains mois, NorTel aura plusieurs brèches à colmater. Elle doit remédier à un sous-investissement en R&D, terminer la modernisation de ses logiciels de commutation et trouver des façons de réduire ses coûts de fabrication », a souligné **Brian Chesnut**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

La croissance est plus vigoureuse dans les communications sans fil. Or, ces produits ne représentent que 5 % des ventes de NorTel, a précisé **Tony Langham**, de **Natwest Securities**, de New York.

Les analystes forcés de deviner

Pressés par leurs clients institutionnels de présenter des projections, tous les analystes consultés ont révisé substantiellement à la baisse leurs prévisions de bénéfice pour 1993 et 1994.



Ils admettent cependant qu'ils ne font que deviner. Les prévisions varient entre 1 $ US et 1,75 $ US, en 1993, et de 1,80 $ US à 2,50 $ US, pour 1994.

« Tant que nous ne saurons pas à quel point les marges bénéficiaires se sont effritées, les prévisions ne sont que des conjectures », a déclaré **Frederick Larkin**, de **Bunting Warburg**. En 1992, la marge brute s'est établie à 40,5 %.

M. Larkin prévoit une perte de 0,10 $ l'action au deuxième trimestre. Un tel déficit entraîne une diminution de sa prévision de bénéfice : elle passe de 2,20 $ US à 1 $ US, pour 1993. En 1992, NorTel a dégagé un bénéfice de 2,17 $ US l'action.

La perte trimestrielle attendue est attribuable à des ventes plus faibles que prévu en Amérique du Nord et en Europe et à des pressions sur les prix entraînées par la concurrence. De plus, NorTel est affectée par la chute de la livre sterling par rapport au dollar américain. Elle a acquis **STC Plc**, en 1991.

Au Canada, sa société sœur, Bell Canada, a annoncé une réduction de 190 M$ de son programme de dépenses en capital de 1993 parce qu'elle s'est vue refuser, par le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC), la permission d'augmenter ses tarifs. Les autres sociétés membres du consortium **Stentor** font face aux mêmes contraintes. En 1992, 27 % des ventes de NorTel étaient canadiennes.

« NorTel baisse ses prix afin de décrocher de gros contrats. Une fois que ses équipements sont entrés chez le client, NorTel espère obtenir les autres commandes plus lucratives de logiciels et d'applications plus sophistiquées », a expliqué **John Drolet**, de **Credifinance Securities**, de Toronto.

Les prix des produits de commutation ont baissé de 20 % en Amérique du Nord depuis deux ans, estime **Michel Guite**, de **Dillon Read & Co.**, de New York. En 1992, NorTel a réalisé 54 % de ses revenus en Amérique du Nord. Si elle devait en plus annoncer une restructuration de ses activités de fabrication de commutateurs, les prochains trimestres pourraient être aussi mauvais. Certains analystes entrevoient des frais de rationalisation non récurrents.

Un achat à 32 $

L'action pourrait s'échanger dans une fourchette de 34 à 40 $, au cours des prochains mois. Si les nouvelles s'avèrent décevantes, l'action chuterait à 32-33 $. Elle a atteint un cours-plancher de 33,50 $, le 29 juin. MM. Guite et Drolet recommandent chaudement son achat à ce cours.

Les analystes canadiens avaient en partie escompté la détérioration des résultats. Cheryl Nesbitt, de ScotiaMcLeod, et Brian Chesnut, de Lévesque Beaubien Geoffrion, recommandaient tous deux la vente du titre de NorTel, dans un article publié dans LES AFFAIRES, le 15 mai.

En revanche, les analystes américains semblent avoir été pris de court par la détérioration rapide de la rentabilité de NorTel. Plusieurs d'entre eux prévoyaient un meilleur deuxième semestre pour le fabricant d'équipements de télécommunications. Plusieurs firmes de courtage ont émis une recommandation de vente au lendemain de la mise en garde de NorTel. Plus d'actions se négocient à New York qu'à Toronto et à Montréal.

« Une chose est certaine, plusieurs analystes réévaluent la société et rappellent leurs contacts dans les sociétés de téléphonie, les clients de NorTel. NorTel a des choses à prouver au milieu financier », a indiqué **Thomas Astle**, de **Richardson Greenshields**.

Cet analyste recommande de conserver l'action de NorTel. À court terme, la société souffre de la maturité du marché des commutateurs centraux, qui représentent 50 % de ses ventes. À moyen terme, ses produits de transmission optique alimenteront sa croissance.

La perte inattendue a incité un groupe d'actionnaires américains à intenter deux poursuites contre NorTel, pour ne pas avoir présenté le véritable portrait financier de la société. Des actionnaires de **Laidlaw** (Mtl, *LDM.B*, 9,88 $) ont eu gain de cause dans une poursuite similaire intentée en 1992.

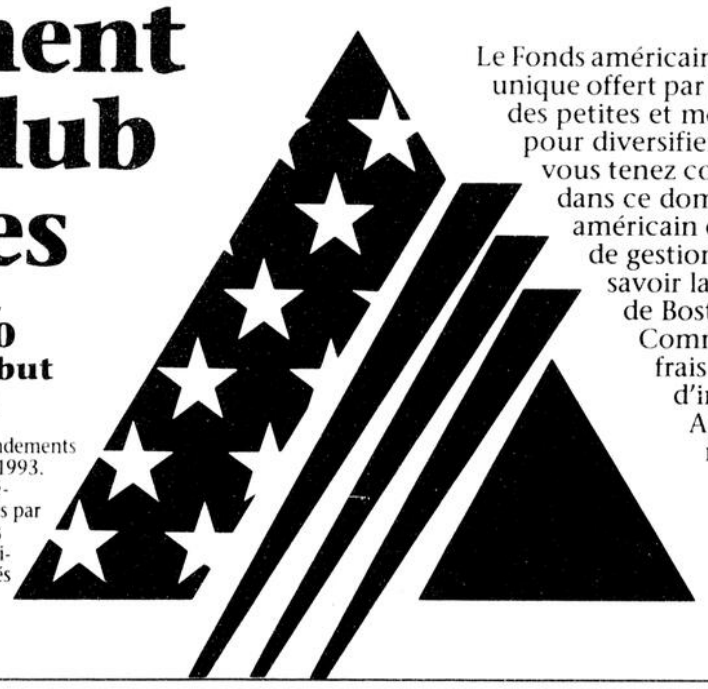
DOMINIQUE BEAUCHAMP

Un investissement digne du club des étoiles

***36,4%**
1 an

33,6%
Depuis le début
Juin 1991

*Les taux de rendement reproduits ici représentent le total des rendements composés annuels pour les périodes indiquées finissant le 31 mai 1993. Ils tiennent compte des changements des valeurs à l'unité et du réinvestissement des profits. Ils excluent les frais optionnels payables par tout détenteur et qui auraient des rendements réduits. Les chiffres indiqués ci-dessus représentent des performances passées et n'indiquent en aucune façon les performances futures. La valeur des unités ainsi que les rendements sur le Fonds américain Select Altamira sont appelés à varier.



Le Fonds américain Select Altamira permet de tirer parti de l'avantage unique offert par les États-Unis dans le domaine du développement des petites et moyennes entreprises. Le moment est aussi idéal pour diversifier votre portefeuille de placements. Surtout si vous tenez compte du rebondissement économique précédent dans ce domaine particulièrement prometteur. Notre fonds américain de choix bénéficie des conseils de l'une des firmes de gestion les plus expérimentées d'Amérique du Nord, à savoir la très respectée compagnie de gestion Wellington de Boston.

Comme tous les autres Fonds Altamira, il n'y a pas de frais d'entrée ni de sortie—simplement des frais d'inscription uniques de quarante dollars.

Appelez-nous pour recevoir notre dossier d'information GRATUIT. Le prospectus simplifié ci-joint contient d'importants renseignements que nous vous conseillons de lire attentivement avant d'investir.

À Montréal, composez le **499-1836**.
Ailleurs au Québec, le **1 800 361-2354**.

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 2 juillet 1993

Fonds	VANPA	Chg. %
A.P.M.(n)		
Equilibre(yir)	**10.26**	**+.25**
A.P.P.Q.(n)		
Equilibre(yir)	**11.81**	**+.13**
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmerPerf C$(i)	**4.76**	**+1.00**
A.AmerPerf US(i)	**3.70**	**+.55**
A.Asset All(yir)	11.22	—
A.Cdn Income(irx)	**5.14**	**+.30**
A.Cdn Perf(ir)	**5.82**	**+.24**
A.GloHlth C$(i)	**4.52**	**+.96**
A.GloHlth US(i)	**3.51**	**+.51**
A.Poly Perf(ir)	5.11	-.14
A.US Poly C$(i)	**5.29**	**+1.36**
A.US Poly US(i)	**4.11**	**+.92**
R.Europa(yi)	9.74	—
R.Intl(yi)	**5.50**	**+.89**
R.Korea(yi)	10.41	-2.21
R.Nippon(yi)	**11.78**	**+.74**
R.Tiger(yi)	10.97	-.13
R.World Inc(yir)	12.33	-.30
AGF GROUP		
AGF Asian(i)	**9.86**	**+.61**
Amer Grth(i)	**9.16**	**+.99**
Cdn Bond(irx)	**5.24**	**+.41**
Cdn Equ(ir)	**10.42**	**+.39**
Cdn Res(ir)	**16.65**	**+1.15**
Conv Inc(irx)	9.70	-.50
Corp Inv(lirx)	**12.90**	**+.31**
Crp Inv Stk(lir)	**9.12**	**+.44**
Global(ix)	**10.46**	**+.84**
Grth Equ(ir)	**18.25**	**+1.96**
Hilncome(irx)	**9.74**	**+.58**
Japan(i)	5.37	-1.29
Special(i)	**8.58**	**+1.54**
US Income(i)	**10.73**	**+.85**
ALTAMIRA		
AltaFund(ir)	**17.17**	**+.23**
Asia Pacific(yd)	**12.47**	**+1.38**
Balanced(dr)	**13.52**	**+.22**
Bond(drx)	**12.54**	**+.48**
Capital Gwth(drx)	**12.08**	**+.42**
Diversifd(d)	**9.82**	**+.72**
Equity(dr)	**33.95**	**+1.53**
Gth & Inc(dr)	7.02	-.14
Income(drx)	**7.59**	**+.39**
Resource(dr)	**16.96**	**+1.01**
ST Global Inc(ir)	**11.79**	**+.34**
Select Amer(i)	**17.63**	**+3.34**
Special Gro(dr)	**17.29**	**+1.29**
BANK OF MONTREAL		
FC Allocation(dr)	11.32	-.32
FC Bond(dr)	11.48	-1.45
FC Equ Index(dr)	**11.61**	**+.15**
FC Intl Gth(d)	**11.68**	**+1.63**
FC Mortgage(dr)	12.14	-.45
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibree(ydr)	10.92	—
Obligations(ydr)	10.51	—
BEUTEL GOODMAN		
Amer Equity(yi)	6.72	-.76
Balanced(yir)	**11.30**	**+.41**
Cdn Equity(yir)	**10.56**	**+.90**
Income(yir)	11.11	-.02
Intl Equity(yd)	5.95	-2.13
BNP (CDA) FUNDS		
Actions(ydr)	**29.38**	**+2.26**
Obligations(ydr)	**10.61**	**+.43**
BOLTON TREMBLAY		
Bond(lir)	**5.61**	**+.54**
Cda Cum(lir)	**18.03**	**+.50**
Income(lir)	**9.07**	**+.22**
Internt'l(li)	**8.26**	**+.98**
Ldmk Ame(i)	**6.21**	**+.98**
Ldmk Bal(ir)	**5.41**	**+.56**
Ldmk Bond(lr)	**5.71**	**+.53**
Ldmk Cdn(ir)	**6.97**	**+.58**
Ldmk Intl(i)	**6.91**	**+1.17**
Ldmk NTAA(ir)	5.24	-.57
Ldmk Resource(ir)	**25.24**	**+3.74**
Ldmk SmCp(ir)	**7.69**	**+.65**
Ldmk WTAA(i)	**5.35**	**+.56**
Taurus(li)	**5.82**	**+.34**
BULLOCK GROUP		
American C$(yi)	**20.59**	**+3.21**
American U$(yli)	**16.06**	**+3.08**
Asset Strat(yir)	11.19	-.18
CIF(yir)	6.72	-.74
Growth(yir)	**3.40**	**+1.19**
C.S.F.P.Q.(n)		
Equilibre(yir)	**10.15**	**+.42**
CALPA(n)		
Gyro Bond(dr)	**10.79**	**+.47**
Gyro Equity(dr)	**13.35**	**+.60**
CAMAF(n)		
Camal(ydr)	**10.43**	**+1.66**
CANADA TRUST		
CTIF Equity(ydr)	**70.93**	**+2.22**
CTIF Income(ydr)	**10.51**	**+.48**
Ev Amerigth(dr)	10.22	-.49
Ev RSP Mtg(ydr)	59.73	—
RSP Equity(ydr)	152.36	—
CANADIAN BAR MANAGEMENT(n)		
CB Global(ydr)	**12.68**	**+.08**
CANADIAN INTERNATIONAL		
Cdn Balanced(ir)	**5.98**	**+1.53**
Cdn Bond(irx)	**5.12**	**+.45**
Cdn Growth(ir)	**6.07**	**+1.51**

Fonds	VANPA	Chg. %
Emrg Mkt(i)	**6.60**	**+3.61**
European(i)	**5.00**	**+1.42**
Global(i)	**8.07**	**+1.38**
North Amer(i)	**6.55**	**+1.87**
Pacific(i)	**12.60**	**+.88**
World Bond(ix)	**5.26**	**+.57**
sect Amer(yi)	**8.47**	**+1.19**
sect Cdn(yi)	**4.70**	**+1.95**
sect Em Mkts(i)	**5.61**	**+3.51**
sect European(i)	**5.17**	**+1.37**
sect Global(i)	**8.28**	**+1.35**
sect Nth Amer(i)	**5.80**	**+1.75**
sect Pacific(i)	**8.69**	**+.81**
sect Resource(yi)	**9.35**	**+1.96**
sect Sht-Term(i)	6.60	—
CHURCH STREET		
Balanced(dr)	**11.90**	**+.55**
Equity(dr)	**11.65**	**+.14**
Income(drx)	**10.52**	**+.34**
CIBC FUNDS		
Balanced(drx)	**12.12**	**+.11**
CIBC Cap App(dr)	16.79	-.10
CIBC Equ Inc(drx)	11.06	-.06
Cdn Bond(drx)	**11.56**	**+.40**
Cdn Equity(dr)	**11.41**	**+.75**
Global(d)	**12.97**	**+.73**
Mortgage(ydrx)	**12.00**	**+.13**
US Equity(d)	11.87	-.58
CONCORDE(n)		
Croissance(ydr)	**5.47**	**+1.47**
Hypotheques(ylir)	10.68	-.03
Revenu(ydr)	**10.74**	**+.56**
CUNDILL GROUP		
Security(lir)	**12.93**	**+.08**
Value(ii)	**13.61**	**+.52**
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(ydr)	**20.56**	**+2.41**
Enviro(ydr)	**10.98**	**+.49**
Equilibre(ydr)	**11.61**	**+1.19**
Hypotheques(ydr)	4.57	—
Obligations(ydr)	**5.01**	**+.40**
DOMINION EQUITY(n)		
Domequity(ydr)	**13.94**	**+6.25**
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$(i)	**8.93**	**+.22**
Dyn Amer US(i)	6.93	-.29
Dyn Cdn Gro(ir)	**9.62**	**+.10**
Dyn Div Gro(irx)	**4.34**	**+1.04**
Dyn Dividend(irx)	**5.36**	**+.84**
Dyn Fd Cda(ir)	19.46	-.41
Dyn Glo Bond(irx)	**5.50**	**+1.27**
Dyn Green(i)	**5.80**	**+.69**
Dyn Income(irx)	**5.32**	**+.78**
Dyn Intl(i)	**6.21**	**+3.67**
Dyn Mgd Ptfl(ir)	**8.78**	**+.80**
Dyn Partners(ir)	**7.43**	**+1.50**
Dyn Prec Met(ir)	**1.91**	**+9.14**
Dyn Str Bon(ir)	**10.85**	**+.09**
Europe(i)	**9.04**	**+2.15**
ELLIOTT & PAGE		
EP Bal(drx)	**10.90**	**+.28**
EP Bond(drx)	**8.95**	**+.54**
EP Equ(dr)	**12.64**	**+1.44**
FICADRE (FONDS)		
Actions(ydr)	11.86	-.27
Equilibre(ydr)	**11.17**	**+.03**
Obligations(ydr)	**11.09**	**+.35**
FIDELITY INVESTMENTS		
Asset Mgr C$(i)	**10.68**	**+.66**
Asset Mgr US(i)	**8.29**	**+.24**
Cap Buildr(lir)	**17.19**	**+.12**
EuropGth C$(i)	**10.74**	**+2.38**
EuropGth US(i)	**8.34**	**+1.83**
FarEast C$(i)	**17.48**	**+1.92**
FarEast US(i)	**13.58**	**+1.42**
Gov't Bond(irx)	**11.37**	**+.43**
Gr & Inc(irx)	**13.38**	**+.30**
GthAmer C$(i)	**18.26**	**+.72**
GthAmer US(i)	**14.17**	**+.21**
Intl Ptl C$(i)	**15.35**	**+1.39**
Intl Ptl U$(i)	**11.92**	**+.93**
N.A.Inc C$(i)	**10.47**	**+.29**
N.A.Inc US(i)	8.13	-.12
FINSCO FUNDS		
JF Bal(lirx)	9.60	-.03
JF Bond(lirx)	**9.95**	**+.78**
JF Cdn Equ(lir)	10.74	-.56
JFAmerEq C$(li)	14.25	-.56
JFAmerEq US(li)	11.06	-.98
FIRST MARATHON SECURITIES(n)		
MarathonEqu(ir)	**7.66**	**+1.06**
FRIEDBERG COM. MGMT(n)		
Prec Metals(yi)	**9.06**	**+3.78**
GBC FUNDS		
Bond(ydrx)	**11.30**	**+.62**
Canada(ydr)	**12.92**	**+3.03**
N.A. Growth(yd)	**5.18**	**+1.97**
GLOBAL STRATEGY		
Canada Gwth(ir)	17.77	-.84
Divr Amer(ir)	**11.98**	**+.42**
Divr Bond(irx)	**11.74**	**+.59**
Divr Europe(yir)	**16.25**	**+1.18**
Divr Growth(yir)	9.98	-.30
Divr Savings(irx)	**10.02**	**+.30**
Europe(i)	10.29	—
Far East(yi)	**13.43**	**+.75**
Global Fund(yi)	**18.33**	**+.77**
Income Plus(yirx)	16.88	-.87

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réér; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation); (Y) valeur de l'actif net par action est en retard; (X) ex-dividende

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 $. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: **Fundata Canada**

Fonds	VANPA	Chg. %
Real Estate(yi)	**8.14**	**+1.37**
US Growth(yi)	15.48	-.06
World Bond(ix)	**11.33**	**+.88**
GUARDIAN GROUP		
Amer Equity(i)	**9.40**	**+1.62**
Balanced(irx)	**17.13**	**+.27**
CIPF86(grx)	**9.58**	**+.39**
Canada Bond(irx)	**10.03**	**+.40**
Cdn Equity(ir)	**5.74**	**+.53**
Diversified(ir)	**5.86**	**+.69**
Enterprise(ir)	**12.05**	**+1.09**
Glo Equity(i)	**4.35**	**+.69**
Gth Equity(ir)	**7.98**	**+.76**
Intl Income(irx)	**9.64**	**+.64**
North Amer	**7.50**	**+1.63**
Pacific Rim	17.31	—
Pfd Div(ir)	**8.98**	**+.56**
Vantage Bond(grx)	**5.26**	**+.67**
Vantage US(g)	**4.84**	**+1.47**
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	12.67	—
First Amer(ygdr)	11.84	—
Protect Amer(yldr)	12.27	—
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Balanced(drx)	**10.56**	**+.19**
HRL Bond(drx)	**9.74**	**+.41**
HRL Canadian(drx)	**8.94**	**+.73**
HRL Overseas(dx)	**12.16**	**+1.32**
HONGKONG BANK CAN.		
Balanced(ydr)	**12.45**	**+.57**
Equity(ydr)	**14.19**	**+.99**
Mortgage(ydr)	**10.24**	**+.15**
HYPERION FUNDS		
Hyp Asian(i)	**13.67**	**+1.59**
Hyp Euro(i)	**10.60**	**+.87**
Hyp Fixed(irx)	**11.57**	**+.48**
Hyp Mngd(irx)	**11.99**	**+.03**
Hyp SMM Cdn(i)	**9.95**	**+.50**
Hyp SMM US(i)	**9.56**	**+.34**
Hyp Val Line(i)	**15.08**	**+2.10**
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act-Eqty(dr)	6.37	—
Am Act-Equ(dr)	**10.34**	**+.39**
Equ-Bal(drx)	5.78	-.01
Eur Act-Equ(dr)	**9.31**	**+1.64**
Hypo-Mort(dr)	**10.43**	**+.29**
Oblig-Bond(drx)	**5.49**	**+.25**
INVESTORS GROUP		
Bond(gdr)	**4.75**	**+.23**
Cdn Equity(Idr)	**8.43**	**+.14**
Dividend(Id)	**10.74**	**+.37**
European(Id)	**5.62**	**+1.32**
Global(Id)	**7.14**	**+.35**
Global Bond(gd)	**5.14**	**+.69**
Growth(Id)	**6.92**	**+.09**
Growth Plus(Id)	6.21	-.06
Income(gdr)	**5.47**	**+.18**
Income Plus(Idr)	**5.52**	**+.22**
Japan Gth(Id)	15.56	-1.67
Mortgage(gdr)	**5.14**	**+.14**
Mutual(Id)	9.61	-.20
North Amer(Id)	**11.69**	**+.45**
Pacific Intl(Id)	**8.17**	**+2.33**
REal Property(yldr)	4.74	—
REtirement(Idr)	11.14	-.13
Retire Grth(Idr)	6.18	-.06
Retire Plus(Idr)	5.92	-.05
Special(Id)	**15.46**	**+1.38**
Summa(Idr)	**5.58**	**+.11**
US Growth(Id)	**17.64**	**+1.48**
World Gth(Id)	**5.77**	**+.66**
JONES HEWARD GROUP		
JH Amer C$(i)	**11.77**	**+.13**
JH Amer US(i)	9.13	-.31
JH Balanced(irx)	**14.47**	**+.36**
JH Bond(irx)	**10.91**	**+.30**
JH Fund Ltd(ir)	12.26	-.79
LASALLE (FONDS)(n)		
Equilibree(ydr)	5.84	—
LAURENTIAN		
Amer Equity(d)	**8.29**	**+1.10**
Cdn Balanced(drx)	**5.98**	**+.46**
Cdn Equity(dr)	**6.88**	**+.88**
Com'wealth(d)	**7.43**	**+.68**
Dividend(drx)	**7.99**	**+.34**
Glo Balanced(d)	**6.09**	**+.66**
Govt Bond(drx)	**5.55**	**+.48**
Income(drx)	**4.45**	**+.25**
Internat'l(d)	**9.40**	**+.86**
Spec Equity(dr)	**6.21**	**+1.47**
M. K. WONG GROUP		
Lotus Fund(ydr)	**14.00**	**+1.20**
MACKENZIE INDUSTRIAL		
Ind Amer C$(gi)	**10.72**	**+.83**
Ind Amer US(gi)	**8.32**	**+.39**
Ind Mort Sec(gir)	**1.39**	**+.68**
Indust Bal.(girx)	**5.98**	**+.49**
Indust Bond(girx)	**11.86**	**+.48**
Indust Div(girx)	**9.57**	**+1.17**
Indust Eq(gir)	**24.57**	**+.94**
Indust Future(gir)	**6.81**	**+.83**
Indust Global(gi)	**6.62**	**+.93**
Indust Gwth(gir)	**15.08**	**+.75**
Indust Hor(gir)	**6.06**	**+.96**
Indust Inc(girx)	**9.49**	**+.46**
Indust Pens(gir)	**4.92**	**+.06**
Indust SCP(gir)	**11.85**	**+.76**
Indust USEG(Il)	**6.17**	**+2.89**
Mack Eq(gir)	**2.09**	**+.09**
MACKENZIE IVY		
American(ir)	10.18	-.09
Bond(irx)	**10.15**	**+.38**
Canadian(ir)	10.89	-.01
Cap Pro(gir)	10.48	-.09
MACKENZIE SENTINEL		
Amer Eq C$(I)	**10.50**	**+.79**
Amer Eq U$(I)	**8.15**	**+.34**
Cda Bond(lirx)	**11.07**	**+.36**
Cda Equity(lir)	10.28	-.31
Global(i)	**9.69**	**+.89**
MACKENZIE UNIVERSAL		

Fonds	VANPA	Chg. %
American(i)	**11.95**	**+1.39**
Cdn Bnd(lirx)	**6.17**	**+.34**
Cdn Equity(ir)	**12.64**	**+1.22**
Cdn Res(ir)	**11.10**	**+1.43**
MD MANAGEMENT		
MD Balanced(dr)	11.05	—
MD Bond(dr)	**15.86**	**+.06**
MD Dividend(drx)	**10.37**	**+1.32**
MD Equity(dr)	**10.25**	**+1.08**
MD Gth Inv(d)	**5.80**	**+2.47**
MD Money(dr)	**55.87**	**+.09**
MD US Equity(d)	**11.99**	**+.33**
MDR A(ydr)	12.24	—
MDR B(yd)	11.42	—
METFIN		
Real Estate(ygir)	10.20	—
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(yir)	**16.33**	**+7.86**
MONTREAL TRUST GROUP		
Balanced(ydr)	**11.76**	**+.95**
Dividend(ydr)	**9.41**	**+.65**
Equity(ydr)	**28.23**	**+1.39**
Income(ydr)	**9.29**	**+.49**
Internat'l(ydr)	**29.80**	**+1.77**
Mortgage(ydr)	10.42	-.02
Total Return(ydr)	**11.99**	**+.11**
MUTUAL GROUP		
Amerifund(yld)	**13.02**	**+1.80**
Bond Fund(yldr)	**11.41**	**+.18**
CIF(yldr)	9.31	-1.06
Diversifd 25(yldr)	**12.87**	**+.47**
Diversifd 40(yldr)	**14.04**	**+.57**
Diversifd 55(yldr)	**14.05**	**+.43**
Equifund(yldr)	**14.14**	**+.21**
Premier Amer(yd)	**10.03**	**+.70**
Premier Blue(ydr)	10.98	-.63
Premier Bond(ydr)	**10.34**	**+.19**
Premier Gth(ydr)	**12.62**	**+1.37**
Premier Intl(yd)	**9.82**	**+.41**
Premier Mor(ydr)	**10.09**	**+.20**
NATCAN BANQUE NATIONALE		
Act-Equ CDN(dr)	**11.31**	**+.09**
Act-Equ US(d)	**10.40**	**+.39**
Dividendes(drx)	**10.41**	**+1.26**
Oblig-Bond(drx)	**10.07**	**+.33**
NATIONAL TRUST		
American Eq(ydr)	**11.20**	**+.04**
Balanced(ydr)	**12.29**	**+1.09**
Dividend(ydr)	**10.64**	**+1.08**
Equity(ydr)	**11.94**	**+2.30**
Income(ydr)	**11.79**	**+.25**
Mortgage(ydr)	**10.29**	**+.12**
Special Equ(ydr)	**13.24**	**+2.68**
N. AMER TRUST/CORNERSTONE		
Bond(drx)	**5.49**	**+.46**
Cdn Growth(dr)	**6.02**	**+1.61**
RealFund(ygir)	4.41	—
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(ydr)	**32.53**	**+1.71**
Equilibre(ydr)	**37.39**	**+1.11**
MM(ydr)	**33.39**	**+.09**
Obligations(ydr)	**35.71**	**+.33**
ORBIT GROUP(n)		
World(yli)	**6.27**	**+1.97**
PHN GROUP		
Bal Pens Tr(yd)	**12.35**	**+1.15**
Balanced(ydr)	**11.46**	**+.97**
Bond(ydr)	**9.34**	**+.54**
Canadian(ydr)	**23.79**	**+.13**
Div Inc(yd)	**16.66**	**+.73**
N.A. Equity(yd)	**11.81**	**+2.43**
Pooled(yd)	**40.09**	**+1.25**
RRSP(ydr)	**13.21**	**+.99**
US Equity(yd)	**41.93**	**+3.38**
Vintage Fd(ylir)	**21.43**	**+.89**
PRET ET REVENU (n)		
Americain(yd)	40.98	-.26
Canadien(ydr)	**11.09**	**+2.86**
Fonds H(ydr)	**5.41**	**+.14**
Obligations(ydr)	**11.02**	**+.82**
Retraite(ydr)	**32.31**	**+1.20**
PRUDENTIAL GROUP		
Diversified(yldrx)	**6.72**	**+1.15**
Dividend(yldx)	**5.14**	**+3.63**
Growth(yldr)	**10.93**	**+2.44**
Income(yldrx)	**5.45**	**+.77**
Natural Res(yldr)	**13.27**	**+2.79**
Prec Metals(yldr)	**7.32**	**+6.09**
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(ygir)	11.59	-.17
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	7.31	-.68
ROYAL TRUST GROUP		
Adv Balanced(dr)	**12.21**	**+.21**
Adv Growth(dr)	**12.65**	**+.26**
Adv Income(dr)	**11.35**	**+.20**
American C$(d)	**12.07**	**+.17**
American US(d)	9.37	-.28
Bond(dr)	**10.07**	**+.35**
Canadian(dr)	13.16	-.09
Cdn Sp Gth(dr)	**13.70**	**+.64**
Energy(dr)	**16.81**	**+.31**
Euro Growth(d)	**9.00**	**+2.00**
Gth & Inc(dr)	9.46	-.23
Int'l Bond(dr)	**12.28**	**+.66**
Japanese(d)	14.70	-.14
Mortgage(dr)	10.96	-.02
Prec Metals(dr)	**13.10**	**+3.20**
Real Estate(ydr)	8.90	—
Zweig Gth C$(d)	**12.51**	**+1.48**
Zweig Gth U$(d)	**9.71**	**+1.03**
ROYCOM GROUP		
Summit RF(ygir)	11.38	—
Summit TDF(ygir)	12.14	—
ROYFUND GROUP		
Balanced(drx)	**6.64**	**+.20**
Bond(drx)	**5.48**	**+.34**
Cdn Growth(dr)	**13.81**	**+1.87**
Dividend(drx)	**11.15**	**+.71**
Equity(dr)	**24.28**	**+.08**
Intl Equity(d)	**11.23**	**+.68**

Fonds	VANPA	Chg. %
Intl Income(drx)	**10.31**	**+.89**
Mortgage(ydrx)	**10.74**	**+.17**
U.S. Equity(d)	**13.80**	**+.35**
SAGIT GROUP		
Cam Ame Gro(i)	**5.19**	**+1.76**
SAXON GROUP		
Balanced(dr)	**9.81**	**+.84**
Small Cap(dr)	**10.91**	**+1.76**
Stock(dr)	**9.98**	**+.62**
World Gwth(d)	**13.49**	**+.98**
SCEPTRE FUNDS		
Balanced(ydr)	**13.41**	**+.68**
Bond(ydr)	**12.26**	**+.57**
Equity(ydr)	**13.70**	**+2.62**
Internat'l(yd)	19.35	-1.07
SCOTIA FUNDS		
Am Eq Gth(d)	**9.24**	**+.65**
CanAm Inc(drx)	**10.47**	**+.50**
Cdn Eq Gth(dr)	12.41	-.40
DIF(drx)	**10.46**	**+.63**
Income(lrx)	**10.22**	**+.62**
Mortgage(drx)	**10.23**	**+.14**
Stock Bond(drx)	**10.94**	**+.25**
SNF (FONDS)		
Actions(ydr)	6.70	-.42
Equilibre(ydr)	**9.89**	**+.11**
Obligations(ydr)	10.31	-.55
SPECTRUM		
Cdn Equity(yir)	10.57	-.19
Diversified(yir)	11.04	-1.60
Dividend(yir)	**11.03**	**+.27**
Govt Bond(yir)	11.48	-2.71
Interest(yir)	10.29	—
Intl Bond(yir)	**10.41**	**+.68**
Intl Equity(yi)	**11.21**	**+1.26**
STRATA FUNDS		
Growth(ldr)	**12.72**	**+.38**
Income(ldrx)	**11.17**	**+.42**
Strata-40(ldr)	**12.30**	**+.42**
Strata-60(ldr)	**12.58**	**+.39**
TALVEST FUNDS		
Bond(yir)	**10.97**	**+.64**
Diversified(yir)	6.64	-.15
Foreign Pay(yir)	**5.40**	**+.75**
Glo Divrs(yi)	**7.09**	**+1.87**
Glo Growth(yi)	**5.34**	**+1.71**
Growth(yir)	10.31	-.39
Income(yir)	**11.26**	**+.63**
US Divers(yi)	**6.02**	**+1.35**
US Growth(yi)	**18.84**	**+1.51**
TD GREEN LINE		
Cdn Balanced(drx)	**11.41**	**+.14**
Cdn Bond(drx)	**11.34**	**+.60**
Cdn Equity(dr)	**13.06**	**+.41**
Cdn Index(dr)	**6.22**	**+.22**
Emrg Mkts(yd)	**12.52**	**+1.03**
GloGov Bond(ydx)	**10.57**	**+.66**
Intl Equity(yd)	**11.36**	**+1.92**
Mortgage(ydrx)	**11.15**	**+.18**
US Index(d)	8.15	-.15
TD FUTURLINK		
FL Cdn Gth(drx)	**11.99**	**+.25**
FL GovtBond(drx)	**10.88**	**+.39**
FL Income(dx)	12.01	-.00
FL Mortgage(ydrx)	**10.68**	**+.13**
FL Select(drx)	**11.37**	**+.29**
TEMPLETON GROUP		
Balanced(ylir)	**5.71**	**+.71**
Emerg Mkts(yi)	6.31	-.32
Glo Small Co(yi)	**7.41**	**+1.65**
Global Inc(yix)	**10.22**	**+1.17**
Growth C$(yi)	**6.42**	**+1.26**
Growth U$(yi)	**5.01**	**+1.21**
Hrtge Bond(yirx)	**5.21**	**+.58**
Hrtge Retmnt(yir)	**5.20**	**+.78**
Intl Stock(yi)	**7.09**	**+1.14**
TOTAL RETURN(n)		
Total Return(yd)	**1.26**	**+1.40**
TRADEX		
Equity(ydr)	**8.32**	**+2.09**
TRIMARK GROUP		
Americas(i)	**5.01**	**+.20**
TRIMARK(ii)	**15.51**	**+1.17**
TRi Cdn(lir)	**14.89**	**+.54**
TRi IncGth(lirx)	5.29	-.11
TRi SelCda(gir)	**6.88**	**+.58**
TRi SelGth(i)	**8.05**	**+1.26**
Tri SelBal(irx)	**6.44**	**+.05**
Tri SelCdGth(ir)	**6.00**	**+.33**
TRUST GENERAL		
Act Amer(yd)	**29.09**	**+1.13**
Act Cdn(ydrx)	**26.31**	**+1.27**
Croissance(ydr)	**18.06**	**+1.06**
Equilibre(ydrx)	**10.81**	**+.85**
Hypotheques(ydrx)	**11.16**	**+.21**
Internat'l(yd)	**14.02**	**+.26**
MM(ydrx)	**10.12**	**+.08**
Obligations(ydrx)	**10.73**	**+.63**
20/20 GROUP FINANCIAL		
Aggr Growth(i)	**10.06**	**+.50**
American(yi)	**14.12**	**+1.51**
Asia Pacific(i)	10.00	—
Cdn Asset A(ir)	**4.24**	**+.24**
Cdn Growth(ir)	13.80	-.36
Dividend(ir)	11.25	-.18
Income(irx)	**9.65**	**+.44**
US Growth(i)	**22.30**	**+1.97**
World(i)	**12.04**	**+1.43**
World Bond(i)	9.99	-.10
UNITED GROUP		
Accumulative(i)	**13.95**	**+.65**
American C$(i)	**10.09**	**+1.20**
American U$(gi)	**7.83**	**+.77**
Cdn Equity(ir)	**15.22**	**+.26**
Cdn Growth(ir)	**16.06**	**+.06**
Global(i)	**12.44**	**+.24**
Mortgage(irx)	**5.33**	**+1.53**
P'folio Fds(i)	12.84	-.23
P'folio RSP(ir)	12.47	-.24
Security(ir)	4.68	-.64
Venture(i)	**9.23**	**+1.54**
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gir)	**11.15**	**+2.01**
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(yir)	**5.78**	**+1.38**

FONDS MONETAIRES .... Cour.		Eff.
ADMAX REGENT GROUP		
A.Cash Prf(ir)	4.07	4.15
AGF GROUP		
MMF(ir)	3.94	4.02
US MMF(i)	2.65	2.68
BANK OF MONTREAL		
FC MMF(dr)	4.39	4.48
BEUTEL GOODMAN		
MMF(yir)	4.96	5.08
BNP (CDA) FUNDS		
MM(ydr)	4.07	4.15
MM US(ydr)	1.56	1.57
BOLTON TREMBLAY		
Ldmk ST Int(gir)	3.92	4.00
Money(lir)	4.38	4.48
CANADIAN INTERNATIONAL		
MMF(irx)	4.26	4.35
CHURCH STREET		
MMF(drx)	4.75	4.86
CIBC FUNDS		
Cdn TBill(dr)	3.29	3.34
MMF(dr)	3.47	3.53
Prem TBill(dr)	3.82	3.89
US MMF(d)	2.03	2.05
CONCORDE(n)		
MM(ydr)	6.63	6.85
DESJARDINS (FONDS)		
MM(ydr)	4.10	4.19
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(ir)	4.25	4.34
ELLIOTT & PAGE		
EP Mon(dr)	4.37

La réduction des allocations de coupe dans le nord-ouest américain fera grimper le prix du bois d'oeuvre à moyen terme

Le programme tant attendu du président **Bill Clinton** concernant les allocations de coupe de bois dans le nord-ouest des États-Unis est maintenant connu.

Pendant que l'industrie et les écologistes le décrient, une conclusion s'impose : le prix du bois d'oeuvre est appelé à grimper à moyen terme.

« À moyen et à long termes, la décision de M. Clinton est favorable à l'industrie québécoise, a déclaré aux AFFAIRES **Frédéric Brouillard**, de l'**Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec**. C'est favorable pour les prix. »

Un plan en deux parties

M. Clinton a fait part de son plan pour débloquer l'imbroglio qui règne dans les forêts du nord-ouest des États-Unis depuis 1990. Son plan comporte deux parties.

D'abord, l'allocation maximale annuelle de la coupe de bois dans les forêts publiques du nord de la Californie, de l'Oregon et du Washington sera limitée à 1,2 milliard de pieds-mesure-planche. C'est une baisse de plus de 75 % par rapport à la coupe de cinq milliards du milieu des années 1980.

Deuxièmement, le gouvernement fédéral accordera 1,2 milliard de dollars pour aider la région à se réorienter. Des fonds seront notamment accordés pour la formation de travailleurs qui perdront leur emploi à la suite des restrictions des allocations de coupe.

À la fois les écolos et l'industrie ont accueilli le programme de M. Clinton avec mécontentement. Les écolos ont vertement critiqué la portion du plan qui permet l'expérimentation de nouvelles techniques de coupe dans les vieilles forêts.

L'industrie estime pour sa part que les restrictions sévères provoqueront 85 000 pertes d'emplois dans la région. C'est dix fois plus que les prévisions gouvernementales effectuées.

« Il y aura une augmentation du prix du bois, une baisse des achats de maisons en raison du coût plus élevé et la reprise économique végétera », a résumé **Mark Rey**, porte-parole de l'**American Forest and Paper Association**.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 02-07-93	Fermeture 25-06-93	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,56	0,55	1,82
Argent ($ US l'once)	4,84	4,40	10,00
Cuivre ($ US la lb)	0,87	0,85	2,35
Nickel ($ US la lb)	2,43	2,43	0
Or ($ US l'once)	388,10	374,80	3,55
Platine ($ US l'once)	391,30	385,70	1,45
Zinc ($ US la lb)	0,42	0,42	0
Indice CRB	212,01	205,69	3,07
Indice Dow Jones (denrées)	123,79	120,63	2,62
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	17,95	18,35	-2,18
Brent (Mer du Nord)	16,85	17,25	-2,32
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	305,00	305,00	0
Prix composés			
Toronto $ CA	282,88	284,84	-0,69
Columbus $ US	286,38	288,91	-0,88

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	juil.	4,86	4,49	8,24
	sept.	4,89	4,52	8,19
	déc.	4,94	4,57	8,10
Cuivre ($ US la livre)	juil.	0,87	0,84	3,57
	sept.	0,88	0,85	3,53
	dec.	0,88	0,85	3,53
Or ($ US l'once)	août	386,70	378,10	2,27
	sept.	387,70	n.d.	-
	déc.	390,60	381,70	2,33
Platine ($ US l'once)	juil.	391,30	385,70	1,45
	oct.	393,50	386,20	1,89
	janv. 94	394,00	386,70	1,89

1 : London Metal Exchange
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Diamants au Lac de Gras : la mine est de plus en plus probable

Dia Met Minerals (Tor., *DMM*, 47,625 $) et **BHP Minerals** ont publié les résultats d'échantillonnage de quatre cheminées de kimberlite, la formation rocheuse la plus favorable à la découverte de diamants. Cela augmente la probabilité d'une exploitation minière dans la région du Lac de Gras, dans les Territoires du Nord-Ouest.

Le pourcentage de diamants de qualité de bijouterie (plus de 0,5 mm de diamètre) a été de 31, 33, 6 et 17 pour les cheminées 4, 3, 2 et 1 respectivement. En outre, plusieurs de ces diamants variaient entre un et trois carats (0,2 gramme). Les échantillons pesaient entre 21 et 179 tonnes métriques.

« Je pense que cela signifie qu'il y aura une mine de diamants », a déclaré **Robert Bishop**, éditeur du bulletin financier *Gold Mining Stock Report*[1]. M. Bishop a suivi de près l'évolution des travaux d'exploration au Lac de Gras depuis le début.

BHP, qui détient 51 % de la propriété et qui exécute les travaux d'exploration, a indiqué qu'elle fera faire une analyse des diamants par des experts en bijouterie afin d'en déterminer la valeur commerciale. Au début de 1994, elle prélèvera un ou deux échantillons en vrac de 5 000 tonnes qui seront traités dans une usine pilote construite sur le site de la propriété, à un coût estimé à plusieurs millions de dollars.

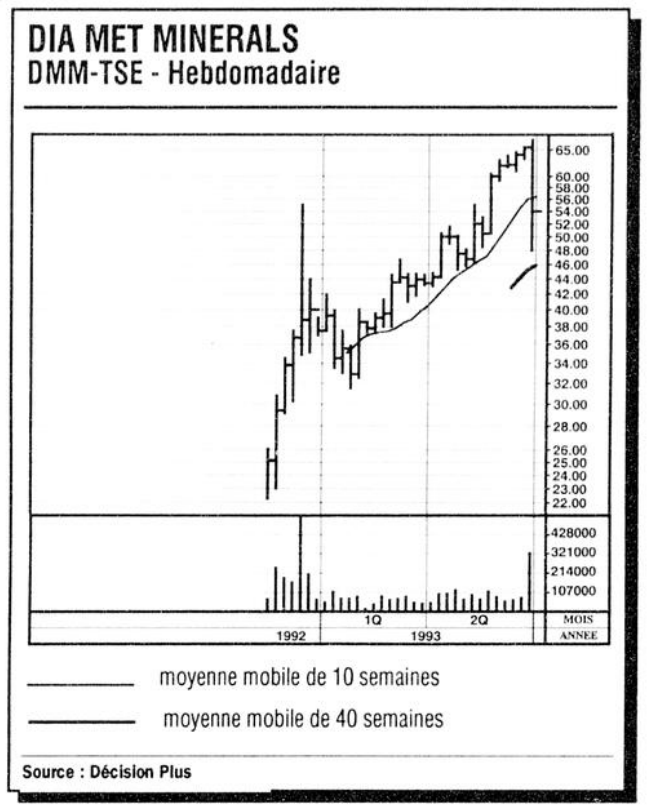
Au cours de l'été, les partenaires continueront l'extraction par forage d'échantillons en vrac et la recherche d'autres kimberlites. Depuis le printemps, six nouvelles cheminées de kimberlite ont été découvertes sur leur propriété.

La publication des résultats a donné lieu à diverses interprétations par les investisseurs, faisant reculer le titre : il est passé de 63 $ sous les 50 $, avant de récupérer quelques dollars par la suite. Quelques jours plus tard, le titre a de nouveau été la cible de prises de profits.

Plusieurs analystes ont été surpris de l'imprécision des résultats, qui ne concordaient souvent pas avec les plans déjà annoncés.

« J'ai suivi les travaux seulement de loin, sans les étudier précisément. Mon impression est que les résultats sont bons. Et il arrive souvent, dans ces cas, que les compagnies tentent de semer la confusion chez les spéculateurs », a expliqué **David Charles**, analyste minier chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Selon un rapport de la firme **Pacific International Securities**, de Vancouver, les kimberlites diamantifères de Dia Met-Bhp peuvent se comparer aux plus productives existant actuellement au Botswana. Elle met cependant en garde qu'elle ne peut apposer une valeur au gisement tant que l'évaluation des diamants contenus dans les cheminées n'aura pas été faite.



Effervescence boursière

Parmi les autres compagnies qui explorent dans la région du Lac de Gras, celles qui ont trouvé des kimberlites et des diamants, par ordre de valeur de la capitalisation boursière sont : **Lytton Minerals** (Tor., *LTL*, 4,65 $), **Aber Resources** (Tor., *ABZ*, 4,45 $), **SouthernEra Resources** (Tor., *SUF*, 8,75 $), **Kettle River Resources** (Van., *KRR*, 14,875 $), **Dentonia Resources** (Van., *DTA*, 7,75 $), **Horseshoe Gold Mining** (Alberta, *HSX*, 7,25 $) et **Commonwealth Gold Corp.** (Van., *CWC*, 1,25 $).

En incluant Dia Met, la valeur boursière de ces compagnies atteint 1,5 milliard de dollars. Ensemble les compagnies publiques qui ont des terrains dans la région totalisent une valeur boursière de près de 1,7 milliard de dollars.

La compagnie **Les Minerais Barexor** (Mtl, *BXR*, 0,33 $) est la seule société québécoise à participer activement aux travaux d'exploration de diamants dans les Territoires du Nord-Ouest. Elle pense avoir de bonnes chances de trouver une kimberlite sur sa propriété d'Aylmer Lake, à 70 kilomètres au sud-est de la découverte de Dia Met et à 25 kilomètres de la récente découverte de Dentonia.

Barexor a récolté des grenats d'éclogite provenant, pense-t-on, de l'érosion des kimberlites. La compagnie a réuni un financement et commencera les forages sous peu pour vérifier des cibles choisies d'après les travaux de géochimie et de géophysique.

« C'est un mythe de dire que les grenats *G10* sont les seuls minéraux indicateurs des mines de diamants. En Afrique du Sud, il y a des mines avec des grenats d'autres types. Au Lac de Gras, on a découvert des diamants dans des kimberlites qui contenaient des *G3* », a expliqué aux AFFAIRES **Michel David**, président de Barexor, un géologue qui a déjà exploré et découvert du diamant en Afrique du Sud.

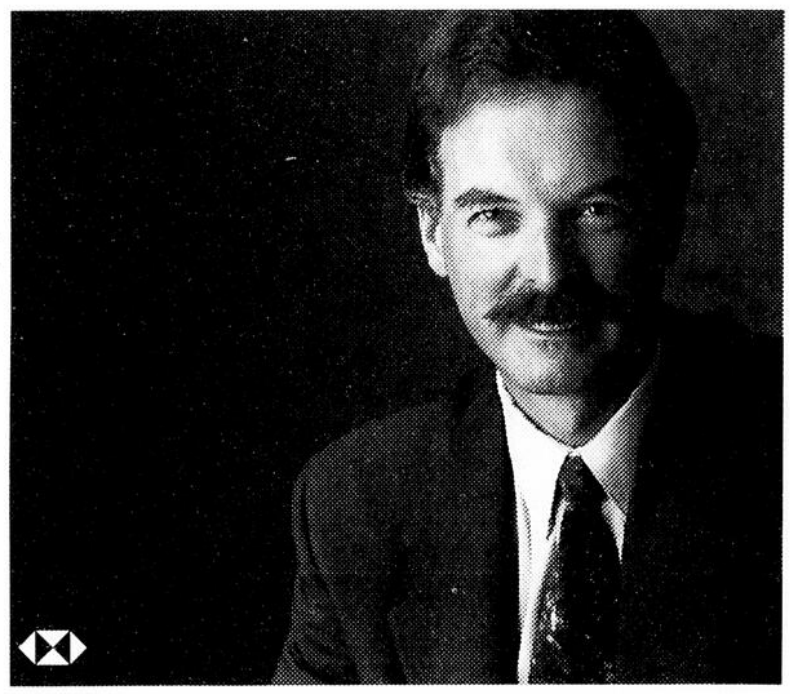
Dans le monde du diamant, G10 est une caractéristique chimique du grenat qui se retrouve dans la plupart des kimberlites renfermant des diamants à l'échelle économique. Le G3 est un autre type de grenat, qui peut également accompagné des kimberlites diamantifères.

1 :Gold Mining Stock Report, P.O. Box 1217, Lafayette, CA 94549

FRANÇOIS RIVERIN

Robin Bateman a été nommé vice-président et directeur de la succursale de la Banque Hongkong du Canada située au 500 René-Lévesque Ouest, à Montréal. Robin, qui compte 17 années d'expérience dans l'industrie bancaire au Canada, a débuté sa carrière de banquier à Montréal et a depuis occupé des postes de haute direction dans le domaine des prêts commerciaux. En plus de veiller à ses occupations professionnelles, Robin offre son soutien à l'organisme «Jeunes entreprises du Canada». La Banque Hongkong du Canada, membre du Groupe HSBC, possède 108 succursales situées d'un bout à l'autre du pays. Le Groupe HSBC, qui compte plus de 3 000 bureaux répartis dans le monde entier et dont le siège social est à Londres, se classe parmi les plus importants consortiums bancaires au monde.

Banque Hongkong du Canada



TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 6 juillet 1993

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REER	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	CERTIFICATS GARANTIS [1] Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REÉR 1 an	REÉR 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																															
Commerce (CIBC)	3/4	3/4	2	5 000	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 7/8	4	4 1/4	1 000	4	4 1/2	5	5 1/4	6 3/4	1 000	4 3/4	5 1/4	6	6 1/4	6 3/4	4 3/4	6 3/4	7 1/4	—	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Commerc. Ital.	1 1/2	1 1/4	—	5 000 [4]	3 3/4	3 3/4	4	4 1/8	4 1/4	4 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	5,30	5,95	6 1/2	6,95	7,15	5,35	7,20	—	—	—	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8 3/4
Laurentienne	1/2	3/4	2	3 000 [4]	2 1/4	3	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3,38	1 000	4 1/4	4 3/4	5 1/2	5 3/4	5 3/4	1 000	4 3/4	5 1/4	6	6 1/4	7	4 3/4	7	6,99	5 3/4	7,70	7 1/4	7,60	7,95	8,70	8,90
Hong Kong du Canada	3/4	1	—	5 000 [4]	2 1/2	3 1/4	3 1/2	3 1/2	3 1/2	3,60	1 000 [3]	4 1/4	4 3/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	1 000	4 3/4	5 1/4	6	6 1/4	6 1/2	4 3/4	6 1/2	7 1/4	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8 7/8
Montréal	1	1	1 3/4	5 000 [4]	2 1/4	3	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 1/4	1 000	4	4 1/2	5	5 1/4	5 1/2	1 000	4 3/4	5 1/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	4 3/4	6 1/2	7 1/4	5 3/4	7 3/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Nationale	3/4	0,40	1 3/4	5 000 [4]	2 1/4	3	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 3/8	1 000 [3]	4	4 1/2	5	5 1/4	5 1/2	1 000	4 3/4	5 1/4	6	6 1/4	7	4 3/4	7	7 1/4	6 1/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Nationale de Grèce	1 1/4	1 1/4	1 1/2	5 000	4	4	4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/4	5 1/2	6 1/4	6 1/2	7	5 1/4	7 1/4	7 1/2	7	7 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 3/4	9
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	2,95	3,10	3,15	3,15	3,15	3,15	10 000	4	5,29	5,76	5,92	6,09	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	1	3/4	1 3/4	5 000 [4]	—	3	3	3	3 1/8	3 1/4	500	4	4 1/2	5	5 1/4	5 1/2	500	4 3/4	5 1/4	6	6 1/4	6 1/2	4 3/4	6 1/2	7 1/4	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Scotia	1 1/4	1 1/4	—	5 000 [4]	2 1/2	3	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 1/4	1 000	4 1/4	4 3/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	1 000	4 3/4	5 1/4	6	6 1/4	6 3/4	4 3/4	7	7 1/4	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	2,10	2,20	2,30	2 3/8	2 1/2	2 3/4	10 000	3	—	—	- -	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	1	2	5 000 [4]	2 1/4	3	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 1/2	1 000 [3]	4 1/4	4 3/4	5	5 1/2	5 3/4	1 000	5	5 1/2	6	6 1/2	6 3/4	5	6 3/4	—	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
COOPERATIVES																																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/2	1 1/2	5 000	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3,87	4 1/8	4 1/4	1 000	3 3/4	—	—	—	—	1 000	4 3/4	5 1/4	6 1/4	6 3/4	7	4 3/4	7	6 1/2	5 3/4	7 1/4	6 1/2	7,62	8 1/4	8 3/4	8,95
Cais. pop. (Mtl) [2]	3/4	1/2	1 3/4	5 000 [4]	—	3	3	3	3 1/8	3 1/8	1 000	3 3/4	—	—	—	—	1 000	4 3/4	5 1/4	6 3/8	6 3/4	7	4 3/4	7	7 1/4	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Cais. pop. (Qc) [2]	3/4	1/2	—	3 000	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3,80	4	4 1/4	1 000	4	4 3/4	5 1/4	5 3/4	6 1/2	1 000	4 3/4	5 1/4	5 3/4	6 1/4	7	4 3/4	7	6 3/4	6 1/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
FIDUCIES																																
Canada Trust	—	1	2 1/4	5 000 [4]	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/8	4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 3/4	5 1/4	6	6 1/4	6 1/2	4 3/4	6 1/2	7 1/4	5 3/4	—	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Canadienne Italienne	1,60	1,60	4 3/4	5 000 [4]	4	4	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	5	5 1/4	7	7	7	5	7	6 1/2	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7,60	8 1/4	8 3/4	8,95
Fiducie Confédération	—	1	2	5 000	3,95	4,05	4,15	4,30	4,45	4,45	—	—	—	—	—	—	1 000	5,05	5 3/4	6 1/4	6,90	7	5,05	7	7 1/4	5 3/4	7 1/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/2	8 1/2
Fiducie Desjardins	—	1	3 1/4	5 000	3 3/4	4	4	4 1/4	4 3/8	4 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	4 3/4	5 1/2	6 3/8	6 3/4	7	4 3/4	7	—	—	—	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Fiducie Sun Life	—	—	3,02	10 000	4	4	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	5	5 1/2	6 1/4	6 1/2	7	5	7	7 1/4	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8 3/4
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000 [4]	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	4 3/4	4 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5	5 1/2	6	6 1/2	7	5	7	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	1 3/4	1 1/2	1 3/4	5 000 [4]	4	4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	500	4 3/4	5 1/2	6 3/8	6 3/4	7	4 3/4	7	7 3/4	5 3/4	8	7	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8 1/2
Sherbrooke Trust	1 1/4	1	1 1/2	5 000 [4]	4	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 5/8	4 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5	6	6 1/4	7	7 1/8	5	7 1/8	7 1/4	6 1/2	8	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8 7/8
Soc. de Fid. Mutuelle	—	—	—	5 000 [4]	4	4	4 1/2	4 1/2	4 1/2	4 3/4	—	—	—	—	—	—	5 000	5 1/4	5 3/4	6	6 3/4	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Bonaventure	—	3	—	5 000	3 3/4	3 5/8	4	4	4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 3/4	5 3/8	6 1/8	6 1/2	7	4 3/4	7	—	—	—	7 1/8	7 5/8	8 1/8	8 5/8	9 1/8
Trust Capital	—	—	—	10 000	4 1/4	4 3/8	4 1/2	4,60	4,65	4,85	—	—	—	—	—	—	5 000	5 1/2	6	6,35	7 1/4	7 1/2	5 1/2	7 1/2	7 1/8	—	7 3/4	7 1/8	7,63	8 1/4	8 3/4	8,95
Trust Général	1 1/4	1	1 1/2	5 000 [4]	4	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 5/8	4 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5	6	6 1/4	7	7 1/8	5	7 1/8	7 1/4	6 1/2	8	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8 7/8
Trust Household	—	2	4 1/2	5 000	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	500	5 1/4	6	6 1/4	6 3/4	7	5 1/4	7	—	5 3/4	—	7	7 1/2	8 1/4	8 5/8	8 5/8
Trust La Laurentienne	—	—	1 1/2	5 000	4	4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	4 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/4	6	6 3/8	6 3/4	7	5 1/4	7	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust National	1 1/4	—	1 1/2	5 000	4	4	4	4	4	4	—	—	—	—	—	—	500	4 3/4	5 1/2	6 1/4	6 1/2	7	4 3/4	7	6	—	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95
Trust Nord Américain	—	—	—	5 000	4	4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	500	5	5 1/2	6 1/4	6 3/4	7	5	7	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Prenor	—	1	1 1/4	5 000	4 1/2	4 1/2	4 1/2	4 1/2	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/4	6	6 1/4	7	7 1/4	5 1/4	7 1/4	6 3/4	5 3/4	7 1/2	6 3/4	7 1/2	8 1/4	8 3/4	9
Trust Prêt Revenu	1 1/4	1	—	5 000	4 1/8	4 1/8	4 1/4	4 1/2	4 1/2	4 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 3/4	5 3/4	6 3/8	6 7/8	7	4 3/4	7	7 1/4	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Royal	3/4	3/4	—	5 000 [4]	4	4	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5	5 3/4	6 1/4	6 3/4	7	5	7	7 1/4	5 3/4	7 3/4	7 1/4	7 5/8	8 1/4	8 3/4	8,95

[1] Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
[2] Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
[3] Versement semestriel
[4] Dépôts rachetables

TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS.

Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

La Banque du Canada est parvenue à exclure l'inflation des critères de décision des Canadiens

Le Canada pourrait connaître une expansion économique durable, selon John Crow

La présente reprise économique pourrait prendre l'allure d'une expansion économique durable, selon **John Crow**, le gouverneur de la **Banque du Canada**.

Le dirigeant de la politique monétaire canadienne a peint un tableau passablement encourageant de l'économie canadienne au cours d'une allocution prononcée le 29 juin à la **Chambre de commerce de l'Île-du-Prince-Édouard**.

Selon lui, nous commençons à récolter les fruits de la politique monétaire anti-inflationniste qu'il a menée de mains fermes. Il a d'ailleurs souligné son agacement face à ceux qui taxent régulièrement sa politique monétaire de *politique de taux d'intérêt élevés* alors qu'ils sont à des planchers historiques.

La banque centrale a enrayé l'inflation

Selon le gouverneur, la Banque du Canada est parvenue à exclure l'inflation des critères de décision des Canadiens. Maintenant, ils prennent des décisions économiques et financières non plus basées sur l'inflation prévue, mais bien sur des facteurs fondamentaux de rentabilité et de productivité.

Grâce à cette nouvelle attitude, les Canadiens pourront saisir les occasions de croissance offertes par les marchés d'outre-mer. Déjà, ils profitent de la relance économique américaine. Depuis le début de 1992, les exportations canadiennes ont montré une vigueur peu commune. La baisse du taux de change et l'accroissement de la productivité de nos entreprises devraient alimenter pour encore plusieurs années la croissance des exportations.

Le Canada ne pourra pas tabler sur une croissance rapide de l'économie américaine. Les industries de ce pays ont été contraintes de se restructurer profondément pour faire face à la concurrence internationale. La fin de la guerre froide a frappé de plein fouet l'industrie militaire américaine.

Les gouvernements américains sont aux prises avec de sérieuses difficultés budgétaires. L'offre fortement excédentaire d'immeubles commerciaux freinera encore longtemps les dépenses d'investissement du secteur de la construction non résidentielle.

En raison de ces facteurs, l'incertitude règne tant chez les consommateurs que chez les entreprises. Ce climat ne peut pas engendrer une forte croissance économique chez nos voisins du sud.

Quelques indices économiques

Nombre d'indices économiques récents corroborent les propos de John Crow sur ce dernier point. Le produit intérieur brut (PIB) américain n'a crû que de 0,9 % au premier trimestre de 1993. Tout indique que la croissance du PIB au second trimestre sera également faible.

L'indice composé précurseur de l'activité économique a reculé de 0,3 % en mai. L'indice de confiance du consommateur a reculé de trois points durant ce mois : il a atteint 58,9.

L'indice des intentions d'achat des entreprises est tombé à 48,3 en juin. En bas de 50, cet indice annonce normalement une récession. Les ventes de maisons usagées ont chuté de 21 % en mai. Enfin, les commandes de biens durables ont baissé de 1,6 % en mai. Tous ces chiffres montrent qu'il y a un ralentissement de l'activité économique aux États-Unis.

Le Canada peut se tourner vers de nouveaux marchés

Par contre, le Canada est en mesure de s'imposer sur la scène internationale, selon John Crow. L'essor de la demande et de la production en Chine et dans les pays de l'Asie du Sud-Est ainsi que le dynamisme accru des économies des pays de l'Amérique latine profiteront aux Canadiens.

La demande interne reste cependant anémique au Canada. Cette faiblesse n'exclut toutefois pas l'éveil éventuel du consommateur. Les plus récentes mesures budgétaires des gouvernements provinciaux se sont avérées fort restrictives. On ne doit toutefois pas dramatiser leur impact.

Il ne faut pas oublier que les mesures fiscales des gouvernements et leurs décisions en matière de dépenses ne sont qu'un des facteurs affectant l'ensemble de la demande dans l'économie, qui génère, en tout et pour tout, quelque 700 milliards de dollars en biens et services chaque année.

« En d'autres termes, l'évolution de la situation budgétaire a de l'importance, mais ce n'est pas, et de loin, le seul élément qui influence la demande », a expliqué M. Crow.

La baisse des taux d'intérêt à moyen et à long termes compensera, en partie du moins, l'effet négatif des dernières mesures budgétaires restrictives.

CLAUDE CHIASSON

Marchés monétaires

	02-07	25-06	18-06	11-06
CANADA				
1. Taux d'escompte	4,73	4,79	4,88	4,94
2. Taux préférentiel	5,75	5,75	5,75	5,75
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	4,48	4,55	4,60	4,75
4. Papier commercial (90j.) [1]	4,71	—	4,83	4,98
5. Acceptations bancaires (90j.) [1]	4,55	4,61	4,66	4,81
6. Argent à demande [1]	4,25	4,38	4,63	4,74
7. Rendement des obligations				
Canada 6 sept. 93 - 8 3/4 %	4,95	5,05	4,91	5,20
Canada 15 juin 94 - 9 1/2 %	5,35	5,43	5,56	5,73
Canada 1er juin 11 - 8 1/2 %	8,07	8,09	6,16	8,18
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	3,00	3,00	3,00	3,00
2. Federal Funds	2,50	3,00	2,94	3,06
3. Taux préférentiel	6,00	6,00	6,00	6,00
4. Bons du trésor				
13 semaines	3,05	3,05	3,10	3,06
26 semaines	3,14	3,14	3,19	3,19
5. Certificats de dépôt (90 jours)	2,71	2,73	2,70	2,73
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	3,14	3,17	3,20	3,16
7. Eurodollars (90 jours)	3,25	3,31	3,31	3,31

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

La bourse américaine craint une rechute de l'économie

La bourse a ses raisons que la raison ne connaît pas. C'est ce qu'on pourrait dire à la suite de son comportement divergent des deux côtés de la frontière.

D'un côté, les investisseurs américains, déçus par les statistiques économiques, ont vendu de leurs actions, faisant baisser les principaux indices boursiers. D'un autre côté, la bourse canadienne a évité ce genre de repli, aidée surtout par la forte hausse des titres aurifères.

Jusque-là, tout est logique, ou le semble. La bourse a été faible aux États-Unis en raison des craintes que l'économie de nos voisins retombe en récession, ou ralentisse près de la stagnation.

Dans ce contexte, il est difficile de comprendre la hausse du prix de l'or, suscitée par des craintes de reprise de l'inflation. Si l'économie est faible, cela devrait atténuer ce genre de craintes.

Pourtant, l'importante hausse des prix de l'or et de l'argent nous dit que l'inflation s'en vient, malgré les ratés de l'économie.

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 93-07-02	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1910,65	- 28,45	45,32	1918,52	1627,37
Banques	2375,23	8,47	16,86	2396,40	1622,56
Mines et métaux	2300,91	64,06	n.d.	2331,97	1622,56
Pétrole et gaz	1570,61	1,52	99,00	1578,27	1102,91
Prod. forestiers	2638,00	- 117,24	n.d.	2750,90	2056,12
Prod. industriels	1443,38	- 146,24	51,54	1657,15	1274,62
Serv. publics	1886,07	6,78	16,90	1886,07	1665,95
BOURSE DE TORONTO					
TSE 35	202,19	- 1,53	n.d.	204,79	167,24
TSE 300	3997,72	5,95	71,03	3997,72	3149,97
Mines et métaux	3020,48	72,89	n.d.	3212,90	2528,95
Or et argent	9631,81	509,23	78,35	9711,88	7231,29
Pétrole et gaz	5008,99	- 28,40	163,66	5051,09	3198,39
Pâtes et papiers	4016,77	- 173,18	n.d.	4239,55	2895,32
Produits de consommation	6171,63	- 19,43	28,08	6530,03	5599,31
Prod. industriels	2173,21	- 93,75	73,94	2267,75	1648,73
Immeubles et construction	3058,94	37,64	n.d.	4895,49	2679,69
Transport + Envir.	4183,13	24,57	n.d.	5162,41	3544,53
Pipelines	4129,29	217,03	21,71	4129,29	3233,26
Services publics	3246,93	- 54,99	12,73	3310,58	2979,62
Comm. & médias	8056,51	125,59	206,16	8071,56	6539,68
Commerce	4080,92	- 19,69	23,93	4105,70	3498,15
Serv. financiers	2978,73	7,02	26,99	2995,73	2425,25
Conglomérats	4589,86	42,81	n.d.	4591,51	3221,79
Bio-tech	450,60	- 13,61	n.d.	660,87	446,98
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	3483,97	- 6,92	31,7	3545,14	2832,29
DJ, transport	1552,23	42,65	n.d.	1683,08	1127,29
DJ, serv. publics	244,13	0,33	14,3	247,68	198,42
DJ, 65 actions	1286,35	9,94	n.d.	1322,35	1010,54
NYSE, composé	247,12	- 0,08	n.d.	248,60	205,29
Amex	435,27	4,70	n.d.	440,95	356,84
S & P 500	445,84	- 1,76	22,47	450,19	371,36
NASDAQ	704,49	9,68	n.d.	704,49	487,00
AUTRES					
Londres F. TIMES	2857,70	29,80	n.d.	2922,10	2381,00
Tokyo Nikkei 225	19621,46	- 38,11	n.d.	23801,18	14039,41

	Ferm. 93-07-02	Ferm. 93-06-25	Ferm. 93-06-18	1991-92 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	77,69	78,00	78,51	89,29	77,69

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 2 JUILLET

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	567	1 240	2 709
Titres en hausse	237 (42 %)	575 (46 %)	1 607 (59 %)
Titres en baisse	230 (41 %)	456 (37 %)	786 (29 %)
Titres inchangés	100 (17 %)	209 (17 %)	316 (12 %)
Hauts (52 sem.)	-	206	292
Bas (52 sem.)	-	20	84

Statistiques décevantes

La semaine dernière, l'indice *Dow Jones* a reculé de 0,2 % à 3483,97, après une culbute de près de 30 points le vendredi 2 juillet.

Ce vendredi a vu paraître la plus récente des statistiques économiques décevantes de la semaine : le taux de chômage a augmenté de 0,1 % pour s'établir à 7 % en juin aux États-Unis. Pire, la création d'emplois a été presque nulle, décevant les économistes qui ne prévoyaient tout de même pas le Pérou.

Plus tôt dans la semaine, le gouvernement américain avait annoncé que les nouvelles commandes manufacturières avaient reculé de 1,4 % en juin, une troisième baisse mensuelle consécutive. En outre, les statistiques sur les ventes de maisons, sur la confiance du consommateur et l'indice précurseur ont tous été décevants.

Les investisseurs ont rapidement capté le message : la reprise est, au mieux, timide.

L'or poursuit son ascension

Le prix de l'or a recommencé son ascension.

Le métal précieux a gagné 9 $ US l'once le 1er juillet à la suite de la baisse surprise (le taux d'escompte a reculé de 0,5 %, à 6,75 %) des taux d'intérêt en Allemagne. En Allemagne, le taux d'escompte sert de plancher aux taux d'intérêt commerciaux.

De plus, la **Bundesbank** a réduit son taux *Lombard*, le faisant passer de 8,5 % à 8,25 %; ce taux est le plafond des taux commerciaux.

Il s'agit de la quatrième baisse de taux en 1993 dans ce pays où l'économie est en sérieuse difficulté après une baisse d'activité au rythme annuel de 6,9 % au premier trimestre. Prévoyant le geste allemand, la Suède et la Suisse avaient réduit leurs taux. La Belgique, les Pays-Bas, le Danemark et l'Irlande ont suivi la tendance peu de temps après.

Ce mouvement de baisse des taux a stimulé le marché des métaux précieux. L'or a touché un niveau de 392,70 $ US le vendredi 2 juillet, un prix qu'on n'avait pas vu depuis 29 mois.

Des prises de profits ont ramené l'or à 386 $ US, un gain de plus de 10 $ US pendant la semaine. À Londres, l'or a gagné 12 $ US l'once pour terminer la semaine à 388,10 $ US.

TSE 300 : 30 points en une journée

Le *TSE 300*, incapable de profiter de cette hausse jeudi en raison de la fête nationale, s'est repris le lendemain. Il a progressé de 30 points, poussé par les titres aurifères, en hausse de 3,4 %.

Pour la semaine entière, le *TSE 300* a gagné 0,1 %, à 3997,72. Le secteur aurifère a bondi de 5,6 %, suivi du secteur minier (+ 2,5 %).

Les produits industriels ont fortement baissé, de 4,1 %. La chute de 13 $ du titre de **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*, 34,38 $) explique une grande partie de la mauvaise performance de ce secteur. Les titres forestiers ont également reculé de 4,1 %.

Il faut ajouter au sujet de la performance boursière américaine que même si le *Dow Jones* a été influencé par de nombreuses prises de profits, des indices comme le *Value Line* (+ 1,1 %) et le *Nasdaq* (+ 1,4 %) ont mieux fait.

D'ailleurs, le *Dow Jones* cache une partie de la réalité : au **New York Stock Exchange**, 1 607 titres ont terminé la semaine en hausse pendant que seulement 786 étaient en baisse.

Rendement élevé, taux bas

Les manchettes financières font beaucoup de bruit avec le supposé mouvement de liquidités monstres vers la bourse, en provenance des certificats de dépôt.

Une étude de la rentabilité des compagnies en comparaison avec les taux d'intérêt explique au moins pourquoi la bourse est un oasis intéressant pour ce capital par les temps qui courent.

Cette étude a été faite par **Harry Stewart**, rédacteur en chef du bulletin *The Capitalist's Companion*[1]. Depuis 1990, le rendement des bons du Trésor d'un an aux États-Unis a chuté de plus de 5 %, pour s'établir récemment à 3,44 %. Le rendement des titres de 10 ans a suivi la même tendance : de 8,70 % en 1990 à 6,01 % récemment.

Pendant que les taux d'intérêt chutaient, le rendement de l'avoir des sociétés ouvertes se maintenait au-dessus de 10 %, explique M. Stewart. Par exemple, les titres du *S&P 500* devraient permettre de réaliser un rendement de l'avoir de 13 % en 1993.

« C'est le même niveau de rentabilité qu'en 1990 et un niveau plus élevé que le rendement de 12,9 % de 1987. » À ce moment, ajoute M. Stewart, les bons du Trésor d'un an rapportaient plus de 7 % et les obligations de 10 ans, plus de 9 %.

Alors que les gourous de la gestion, pour vendre leurs livres, expliqueront cette rentabilité élevée par des gains impressionnants de productivité et d'efficacité, M. Stewart estime que « si les sociétés étaient fondamentalement plus rentables, les autres mesures le montreraient également ».

[1] ***The Capitalist's Companion*, 175 Fifth Avenue, Suite 2503, New York, NY 10010**



BERNARD MOONEY

ÉQUILIBREZ VOTRE ACTIF!

LE FONDS ASSOCIÉS DYNAMIQUE

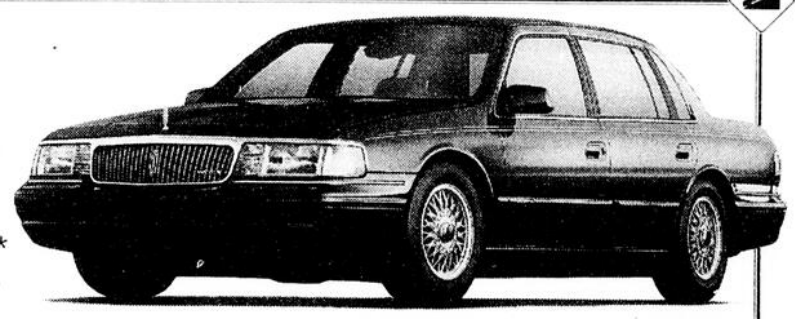
1 800 363-2629

GESTION FONDS DYNAMIQUE

LA NOUVELLE LINCOLN CONTINENTAL 1994

Le raffinement redéfini.

599 $/mois*



LINCOLN. LE LUXE À SON APOGÉE.

*La mensualité de 599 $ s'applique à la location-bail Tapis Rouge de 24 mois d'une Lincoln Continental 1994, version Executive SE, avec G.É.P. 521A, toit ouvrant à commande électrique, sièges individuels en cuir et console. Approbation de crédit requise. Le total des versements de location-bail est de 14 376 $, acompte de 3 200 $ et dépôt en garantie à verser. Des conditions de kilométrage s'appliquent. Frais de transport, d'immatriculation, d'assurance et autres taxes applicables en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Lincoln pour tous les détails de cette offre d'une durée limitée.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Les aurifères volent la vedette

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs dont le cours a varié de façon sensible ou dont le volume d'échanges a été important dans la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Pegasus Gold wt juil 93 : + 6,25 $ (64,1 %) à 16 $
TVX Gold : + 0,55 $ (31,4 %) à 2,30 $
Agnico Eagle : + 3,38 $ (26,2 %) à 16,25 $

Le vendredi 2 juillet, les aurifères ont grimpé de 3,39 %, rattrapant la hausse de 9 $ US de l'once d'or, la veille.

À Toronto, l'or a gagné 6,75 $ US l'once pendant la semaine : il a atteint 385,75 $ US l'once. L'indice or et argent de Toronto a fait un bond de 5,6 % pendant la semaine.

Mitel Corp. : + 2 $ (40 %) à 7 $

Le fabricant d'équipements de télécommunications **Mitel Corp.** (Tor., *MLT*) poursuit son avance. Alimentée par des recommandations d'achat de courtiers, l'action a doublé depuis le 19 mai.

Camdev Corp. : + 0,90 $ (31 %) à 3,80 $
Carena Dev. : + 0,30 $ (20,7 %) à 1,75 $
Trizec Corp. : + 0,12 $ (10 %) à 1,30 $

La vente par **Camdev Corp.** (Mtl, *CVO*) d'un terrain de 97 acres à Kanata, en Ontario, semble redonner confiance aux investisseurs. L'indice immobilier à Toronto a gagné 1,9 %.

Stelco : + 0,54 $ (28 %) à 2,46 $

Stelco (Mtl, *STE*) a décroché une commande de 170 km de tuyaux de large diamètre de **Nova Corp.** (Mtl, *NVA*, 9,75 $). Ils serviront à la construction d'un pipeline de gaz naturel.

Shirmax : + 0,20 $ (16,7 %) à 1,40 $
Dylex : + 0,20 $ (13,3 %) à 1,70 $

Les dirigeants de ces deux détaillants ont tenu des propos encourageants à leur assemblée annuelle respective.

Les **Modes Shirmax** (Mtl, *SHK*) ont ouvert à l'essai quatre boutiques *Addition-Elle Sport*, destinées aux femmes de taille forte de 20 à 40 ans.

Ce créneau vise les clientes plus jeunes que celui des 95 magasins *Addition-Elle* existants.

La division *Tip Top*, de **Dylex** (Mtl, *DLX*), a effectué un revirement de 11 M$ en 1992, en dépit d'une chute des ventes de vêtements pour hommes.

Sa part de marché est passée de 14 à 18 %, depuis 1991. Dylex essaie maintenant de redresser sa chaîne de magasins à prix populaires *Bi-Way*.

NOS PERDANTS

Northern Telecom : - 13 $ (27,4 %) à 34,50 $
BCE : - 1,38 $ (3 %) à 44,13 $

Les investisseurs ont signalé leur mécontentement. **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*) prévoit une perte au deuxième trimestre.

La plupart des analystes ont amputé de moitié leurs prévisions de bénéfice pour 1993. Le cours s'ajuste aux nouveaux profits prévus. **BCE** (Mtl, *B*) possède 53 % de Northern Telecom.

BCE a par ailleurs nié la tenue de pourparlers avec la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 25,38 $) et la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 26,63 $) pour la vente de **Montréal Trustco**. BCE a payé 875 M$ pour la société de fiducie, en 1989, et y a injecté 175 M$ depuis.

Impr. Quebecor : - 0,25 $ (1 %) à 25,75 $

Le 30 juin, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a vendu 1,5 M d'actions subalternes des **Imprimeries Quebecor** (Mtl, *IQI*), au prix de 25,63 $ l'unité.

La Caisse a réalisé un gain de 21 M$. Elle possède encore 15,3 % des actions en circulation de l'imprimeur.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 2 juillet 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
PEGASUS JL93	4	√$16	11 1/2	16	+6 1/4	64.1
MITEL CORP	2012	√$7 1/8	475	7	+2	40.0
TVX GOLD INC	400	√$7 1/2	470	6 5/8	+168	33.8
NORTHGATE EX	23	√240	230	230	+55	31.4
CAMDEV CORP	4	410	340	380	+90	31.0
STELCO INC A	511	255	195	246	+54	28.1
STELCO 194	6	$6 1/2	5 1/2	5 1/2	+1 3/8	26.8
AGNICO-EAGLE	31	√$17	12 3/4	16 1/4	+3 3/8	26.2
CARENA DEVLP	12	175	150	175	+30	20.7
SHIRMAX FASH	178	145	130	140	+20	16.7

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
NRTHN TELE	5025	$38 3/4	√33 3/8	34 1/2	−13	−27.4
MCGRAW-H RYR	17	$19	19	19	−7	−26.9
MARSHLL ST B	1	150	150	150	−50	−25.0
BC INC SPECS	108	280	√255	270	−80	−22.9
MABAIE INC	1	125	120	120	−30	−20.0
DONAHUE D94	3	$5 3/8	440	440	−98	−18.1
CIM ST LAW A	69	$8	6 3/4	6 3/4	−1 3/8	−16.9
BCE INC WT	131	310	√250	300	−50	−14.3
ALLELIX PHAR	2	$7	6 1/4	6 1/4	−1	−13.8
CONS ABITIBI	70	160	135	140	−20	−12.5

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
NRTHN TELE	5025	$38 3/4	√33 3/8	34 1/2	−13	−27.4
QUEBECR PRIN	2755	$25 7/8	25 1/8	25 3/4	−1/4	−1.0
MITEL CORP	2012	√$7 1/8	475	7	+2	40.0
COGECO INC	1033	√$9 1/2	9	9	−1/8	−1.4
C IMP BK	839	√$32 1/2	32	32 1/4	+1/8	0.4
CDN PAC LTD	794	$21 1/8	20 1/4	21	+1/8	0.6
TIOMIN RES	732	300	260	284	+29	11.4
BQ ROYALE	719	$27 5/8	27	27 3/8		
MAZARIN INC	671	174	140	167	−7	−4.0
BQ TD	594	$18 7/8	18 1/8	18 1/4	−1/4	−1.4

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
84	30	ABCOURT M PR	60	60	60	−24	1				
16 1/8	13	ABITIBI-PRCE	$13 3/4	13 1/4	13 1/4	−5/8	7			−3.00	
17	7	ACABIT EXPL	11	8	11		20				
22	3	ACHATES RES	17	14	17		3				
105	50	ACTIDEV INC	100	95	95		6			−0.46	
100	45	ADS ASSOC	95	90	91	−4	8			0.10	9.1
√17	480	AGNICO-EAGLE	$17	12 3/4	16 1/4	+3 3/8	31	0.10‡	0.8	0.25‡	50.5
17	2	AGROMEX INC	12	12	12	+2	12			−0.04	
5 5/8	221	AIR CANADA	360	340	360	+15	77			−2.64	
√26	19 1/8	ALCAN ALUM	$26	23 7/8	25 1/4	+1 1/8	516	0.30‡	1.5	−0.62‡	
30	10	ALDONA MINES	26	26	26	+2	10			0.01	26.0
320	150	ALGO GRP A	270	270	270	−5	2			0.01	270.0
170	100	ALIMEN COUCH	145	140	140	−5	2			0.06	23.3
8 1/8	5	ALLELIX PHAR	$7	6 1/4	6 1/4	−1	2			−0.35	
28 1/4	24 1/2	ALTA EGY 775	$28 1/4	27 3/4	28	+1/4	9	1.94	6.9		
√12 7/8	10 7/8	ALTA ENER IR	$12 7/8	12 1/2	12 5/8	+1/8	171	1.40	11.1		
√21 1/8	12 5/8	ALTA ENERGY	$21 7/8	21 1/2	21 3/4	+1/8	129	0.35	1.6	0.53	41.0
16 1/2	12	ALTA NAT GAS	$16 1/4	16	16 1/8	+1/8	2	0.68	4.2	0.43	37.5
√33 5/8	16 1/8	AMER BARRICK	$33 5/8	31	33	+1 3/4	208	0.08‡	0.3	0.70	47.1
110	60	AMER RES A	65	65	65	−15	1			0.06	10.8
23	4	AMER RESERVE	13	11	11	−1	92			−0.55	
170	100	AMISCO IND	140	135	135		5	0.10	7.4	0.13	10.7
120	50	ARDEN HOLD	110	110	110	+10	1			0.14	7.9
17	3	ARMISTICE RS	10	9	10		159				
50	8	ASBESTOS CP	$37	36	36	−1/8	1			0.04	900.0
√16	11	ASTRAL INC A	$16	16	16	+1	3	0.30	1.9	0.45	35.6
√16 1/8	11	ASTRAL INC B	$16 1/8	16	16 1/8	+1 1/8	1	0.30	1.9	0.70	23.0
13 3/4	10 1/2	ATCO LTD I	$13 1/2	13 3/8	13 1/2	+1/4	41	0.24	1.8	1.59	8.5
13 5/8	10 7/8	ATCO LTD II	$13 3/8	13 1/4	13 3/8		2	0.24	1.8	−1.08	
180	48	AUDREY RES	122	110	120		90			−0.86	
25	9	AUGYVA INC	20	20	20		13				
17 1/4	15 3/4	AULT FOODS	$16 5/8	16 1/2	16 1/2	−1/4	6			0.81	20.4
480	241	AUR RESOURCE	435	420	430		9			−0.22	
35	30	AURIGINOR EX	35	30	30		5				
90	16	AURIZON MNS	80	75	76	−2	84			−0.19	
66	18	AURTEC INC A	50	40	50		11				
395	280	AUTOSTOCK	300	300	300		1	0.14	4.7	0.19	15.8
75	10	AVCORP IND	60	30	52	+21	60			−0.48	
27	3	AYLMER MINES	20	19	20	+3	64				
22	6	BACHELR LAKE	16	15	16	+1	13			0.01	17.8
29 3/4	27 1/4	BANK MTL SR1	$29 5/8	29 1/2	29 5/8	+1/8	5	2.25	7.6		
27 5/8	25 3/8	BANK MTL SR2	$27 1/2	27 1/4	27 1/4	−1/8	5	1.69‡	6.2		
29 3/8	26 1/2	BANK MTL SR4	$28 3/4	28 1/4	28 1/2	+1/8	8	2.25	7.9		
25 7/8	20 1/2	BANK NS	$25 5/8	25 1/8	25 3/8	+1/8	452	1.12	4.4	2.84	8.9
28 1/2	26 1/8	BANK NS PRC	$27 1/2	27 1/4	27 1/2	+1/8	7	2.25	8.2		
29 3/8	27 1/8	BANK NS SER5	$28 3/8	28 1/8	28 3/8	−3/8	2	2.31	8.1		
√27	24 3/4	BANK NS SER6	$27	26 3/8	27	+5/8	5	1.79	6.6		
22 1/2	20	BANK NS SR1	$21 7/8	21 3/8	21 3/4	+1/4	8	1.21	5.6		
21 3/4	19 7/8	BANK NS 9.5%	$20 3/8	20 1/8	20 1/4	−1/8	9	1.76	8.7		
66	8	BAREXOR INC	36	31	36	+3	96				
17	13 3/4	BC GAS INC	$15 1/4	14 3/4	15 1/8	+3/8	18	0.90	6.0	2.69	5.6
42 7/8	41	BC INC PEACS	$42 1/2	41	41 5/8	−1 1/8	15				
370	√255	BC INC SPECS	280	255	270	−80	108				
21 7/8	18 5/8	BC TELECOM	$21 3/8	20 3/8	20 5/8	−5/8	34	1.20	5.8	1.74	11.9
47 1/4	40 3/4	BCE INC	$44 3/8	43	43 7/8	−1 3/4	371	2.64	6.0	3.87	11.3
43	42	BCE INC PR O	$42 5/8	42 5/8	42 5/8	−1/4	*	2.64	6.2		
6 5/8	√250	BCE INC WT	310	250	300	−50	131				
39	24 1/4	BCE MOBILE	$37 7/8	37 1/8	37 1/8	−5/8	131			−0.02	
31	6	BELMORAL MNS	21	18	18		85			−0.07	
335	160	BENVEST CAP	310	290	300		27			0.04	71.6
150	20	BESTAR INC	145	105	120	+20	28			−0.18	
√12 1/2	5 1/4	BGR PRECS A	$12 1/2	11 3/8	12 3/8	+7/8	34			0.35	35.4
21 5/8	11 3/8	BIOCHEM PHRM	$12 1/2	11 3/4	12	−3/8	426			−0.32	
13 7/8	7 1/8	BIOMIRA INC	$9 1/4	8 7/8	9 1/8	−1/4	12			−1.38	
445	235	BIONAIRE INC	400	370	375	−15	76			0.24	15.6
22 5/8	19 3/4	BK MTL PEAC	$22 1/4	22 1/4	22 1/4	+1/4	5	1.07	4.8		
22 3/8	21 1/8	BK NOVA PEAC	$22	21 3/4	21 3/4	−1/8	6				
8 1/8	445	BMTC GROUP A	$7 7/8	7 1/2	7 1/2	−3/8	7	0.06	0.8	0.62	12.1
25 5/8	23 1/2	BOMBARD PR	$24 7/8	24 1/2	24 3/4	−1/4	23	1.88	7.6		
15 3/4	9 5/8	BOMBARDIER A	$12 1/2	12 1/4	12 1/4	−1/8	5	0.20	1.6	0.89	13.8
15 3/4	9 5/8	BOMBARDIER B	$12 1/2	12 1/4	12 1/4	−1/8	425	0.21	1.7	1.43	8.6
25	11	BORALEX A	21	21	21	−2	3			−0.00	
16 5/8	8 3/4	BOW VALLEY E	$14 1/2	14 3/8	14 3/8	−1/8	101			0.24	59.9
20 1/4	16 1/2	BQ LAUR	$18 1/4	17 7/8	18 1/8	+1/8	44	0.76	4.2	1.78	10.2
26 3/4	20 3/4	BQ MTL	$26 5/8	26	26 5/8	+1/2	401	1.12	4.2	4.80	5.5
10 3/4	7 1/4	BQ NATIONALE	$10 1/2	10 1/4	10 3/8		449	0.40	3.9	−0.26	
28 7/8	21 1/2	BQ ROYALE	$27 5/8	27	27 3/8		719	1.16	4.2	−0.02	
20 1/2	19 1/4	BQ RY 1.45	$20 1/4	20	20 1/4	+1/8	5	1.45	7.2		
19 3/4	14 7/8	BQ TD	$18 7/8	18 1/8	18 1/4	−1/4	594	0.76	4.2	0.91	20.1
19 1/2	8	BRASCAN CL A	$12 3/8	12 1/8	12 1/4	−1/8	15	1.04	8.5	−0.09	
22 1/2	18 7/8	BRUNCOR INC	$21 7/8	21 3/8	21 3/4		19	1.28	5.9	1.76	12.4
54	3	BRUNEAU MNRL	38	35	35	−3	2				
10 3/8	7 3/4	BRUNSWICK M&	$8 1/2	8 3/8	8 3/8	−1/8	2	0.30	3.6	0.18	46.5
C/D											
√32 1/2	23 5/8	C IMP BK	$32 1/2	32	32 1/4	+1/8	839	1.32	4.1	−0.86	
16	8 3/8	C-MAC INDS	$15	13 7/8	14 5/8	−1/8	71			1.20	12.2
190	√80	CABANO TRANS	100	80	80	−20	5			−0.02	
60	7	CACHE EXPLOR	53	50	53	+3	41			−0.02	
6 1/2	470	CAE INDS LTD	495	485	490	−5	177	0.16	3.3	0.30	16.3
25	14 3/4	CALL-NET ENT	$19	18 1/2	18 1/2	−1/8	1				
135	70	CAMBIEX EXPL	100	92	100	+2	117				
√20	8 3/8	CAMBIOR INC	$20	18 1/4	19 1/4	+5/8	218	0.14	0.7	−0.24	
√8 1/8	186	CAMBIOR JN95	$8 1/8	6 1/4	7 3/8	+1/8	112				
17 3/8	10 3/8	CAMBRDGE SHP	$16 3/8	16	16 3/8	−1/8	19	0.32	2.0	−2.42	
485	230	CAMDEV CORP	410	340	380	+90	4			−2.16	
21 1/2	15	CAMECO CORP	$21 1/4	20 3/4	20 7/8	−3/8	97	0.50	2.4	0.16	130.5
7 1/4	300	CAMECO OC94	$7	6 3/4	7		19				
140	35	CAMPBELL RES	130	103	122	+12	352			−0.01	
25	3	CANACO MNG	20	16	16	−2	252				
125	11	CANAM M DC94	92	70	75	−11	83				
345	117	CANAM MANAC	295	275	280		25			−0.11	
30	10	CANCHROME MN	20	20	20		8				
5 1/8	255	CANGENE CP	285	285	285	−2	1			−0.57	
18	12 1/2	CANSTAR SPRT	$16 3/4	15 3/4	15 3/4	−1 1/8	23	0.20	1.3	1.23	12.8
6 1/4	160	CANWEST AP94	$6 1/4	6 1/4	6 1/4		1				
490	385	CARA OPER A	385	385	385	−15	4	0.08	2.1	0.29	13.3
480	√385	CARA OPERATN	395	385	395	−5	5	0.08	2.0	0.26	15.2
5 1/4	120	CARENA DEVLP	175	150	175	+30	12	0.17	9.7	−4.61	
260	80	CASCADE AG97	120	101	120	+5	10				
23	20 1/4	CASCADE PR A	$21 3/4	21 3/8	21 1/2	−1/8	3	1.88	8.7		
325	35	CASCADES D93	50	45	47	+12	21				
8 5/8	5 1/8	CASCADES INC	$6 1/4	6	6	−1/8	63			0.38	15.8
8 1/2	5 1/2	CASCADES PAP	$5 7/8	5 3/4	5 7/8	+3/8	97			−0.47	
8 1/2	5	CASCADES SA	$5 5/8	5	5 1/2	−1/8	8				
10 1/4	8 3/4	CCL INDS A	$9 1/2	9 1/4	9 1/4	−1/4	1	0.23	2.5	1.32	7.0
10 1/4	√8 1/4	CCL INDS B	$8 1/2	8 1/4	8 3/8	−1/8	8	0.28	3.3	1.37	6.1
15 1/4	13	CDA MALTING	$14 5/8	14 3/8	14 3/8	−1/8	2	0.36	2.5	1.70	8.5
175	85	CDA TUNGSTEN	155	140	153	+6	7			−2.12	
28 1/8	26	CDN IMP SR 6	$27 1/2	27 1/8	27 1/2	+5/8	11	2.25	8.2		
28 1/4	26 1/4	CDN IMP SR 8	$27 3/8	27 1/8	27 1/8	+1/8	20	2.22	8.2		
29 5/8	27 3/8	CDN IMP SR 9	$28 1/8	28 1/8	28 1/8	+3/8	1	2.27	7.9		
28	25 5/8	CDN IMP SR10	$27 3/4	27 3/8	27 3/4	−1/4	10	1.90‡	6.8		
28 1/2	26	CDN IMP SR11	$27 3/4	27 1/2	27 1/2	−1/8	5	2.21	8.0		
16 1/2	13	CDN MARCONI	$15 3/8	15 1/8	15 1/8	−1/4	2	0.28	1.9	1.01	15.0
29 3/4	22 3/4	CDN OCC PET	$29 3/4	29	29 1/4	+1/8	77	0.40	1.4	0.26	112.5
21 3/8	13 1/2	CDN PAC LTD	$21 1/8	20 1/4	21	+1/8	794	0.32	1.5	−3.49	
18 1/2	11 3/4	CDN TIRE CLA	$13 7/8	13 1/4	13 1/2	−3/8	81	0.40	3.0	1.16	11.6
20	14	CDN TIRE CP	$15 1/4	15 1/4	15 1/4	−1/8	*	0.40	2.6	0.77	19.8
√24	20 1/4	CDN UTIL CLA	$24	23 1/4	24	+3/4	12	1.42	5.9	2.11	11.4
√50	38	CELANESE CDA	$50	48 1/2	50	+2 3/4	107	1.40	2.8	2.97	16.8
86	5	CEN GUARN TR	6	6	6		31			−2.71	
14	7 1/8	CFCF INC	$13 3/4	13 1/2	13 5/8		13	0.10	0.7	0.24	56.8
235	105	CFS GROUP	210	210	210		*	0.15	7.1	0.11	19.1
9 1/8	6 1/4	CGC INC	$8 3/4	8 5/8	8 3/4	+3/8	8	0.44	5.0	0.17	51.5
440	√275	CGI GROUP A	290	275	275	−10	9			0.16	17.2
14	225	CHATEAU STRS	$13 1/2	13 1/2	13 1/2	−1/2	1			1.41	9.6
19	12 1/4	CHAUVCO RES	$18	17 3/4	17 3/4	+1/8	5			0.63	28.2
59	1	CHESBAR RES	45	39	45	+3	13			−0.02	
60	22 7/8	CHRYSLER CP	$60	59 1/4	59 1/2	+1 3/8	2	0.60‡	1.3	4.66‡	9.9
10	475	CIM ST LAW A	$8	6 3/4	6 3/4	−1 3/8	69			−0.53	
26	11 3/4	CINRAM LTD	$12 1/2	12	12 1/2	+1/4	6	0.12	1.0	0.47	26.6
170	108	CIRCO CR D95	165	155	160		31				
6 1/8	300	CIRCO CRAFT	$6 3/8	6 1/8	6 1/4	−1/8	28			0.07	89.3
24 3/4	15 1/2	CO-STEEL INC	$24 5/8	24 3/8	24 3/8	−1/8	34	0.32	1.3	0.18	135.4
6	310	COCA COL BEV	440	425	435	−25	194	0.05	1.1	−0.97	
√9 1/2	5	COGECO INC	$9 1/2	9	9	−1/8	1033	0.08	0.9	0.06	150.0
285	135	COHO RES	270	250	250	−10	49			−0.03	
49	19	COLERAINE RS	30	28	28	−2	103			−0.13	
23 1/8	13 7/8	COMINCO LTD	$15 1/8	14 7/8	15		55			−0.82	
70	8	COMPUTERTIME	60	48	48	−22	10			−0.13	
70	16	CONIAGAS MNS	70	70	70	+4	1			−0.07	
245	12	CONS ABITIBI	160	135	140	−20	70			−0.02	
42	12	CONS OASIS R	23	21	22	+1	92				
√6 5/8	5	CONSOLTX GRP	$6 5/8	5 7/8	6 1/2	+1/2	86				
17 3/8	14 1/2	CONSUMRS GAS	$16 3/4	16 1/8	16 1/8	−3/8	11				
275	210	CONT PHARM A	260	250	250	−5	23	0.05	2.0	0.98	2.6
280	205	CONT PHARM B	250	250	250	+15	*			0.15	16.7
120	35	CONTL PREC	95	90	95	−4	13			−0.03	
27 3/4	24 3/8	COOP FED PFD	$26 1/4	26 1/4	26 1/4	+1/4	*	2.75	10.5		
√53 1/2	40 1/2	CORBY DIS A	$53 1/2	53	53 1/2	+1	1	1.12	2.1	4.94	10.8
50	41	CORBY DIS B	$50	50	50	+2	*	1.12	2.2	2.02	24.8
200	170	COSCIENT GRP	185	185	185		*	0.02	1.1	0.09	20.9
√60 1/2	12 1/8	COTT CORP	$60 1/2	57 1/2	59	+1 1/4	13	0.08	0.1	0.63	93.7
90	5	CRISTOBAL RS	56	43	55	−3	106				
21 1/2	9 3/8	CROWNX $2.00	$21 1/4	21 1/4	21 1/4	−1/4	1	2.00	9.4		
7 1/8	250	CROWNX INC	$6 7/8	6 1/2	6 1/2	−1/4	15			−1.05	
385	105	CROWNX INC A	350	335	335	−5	14	0.30	9.0	−0.49	
√10	400	CS RES LTD	$10	9	9 3/4	+7/8	108			0.24	40.6
20 1/4	16 1/2	CT FINANCIAL	$18 1/2	18	18	−1/2	8	0.80	4.4	1.52	11.8
380	13	CURRAGH INC	50	49	49	+3	11			−3.05	
7	5 1/4	DATAMARK INC	$5 3/4	5 3/8	5 3/4	+3/8	2	0.10	1.7	0.32	18.0
71 3/4	16 3/4	DENBRIDG CAP	$70 1/2	66	66	−4 1/2	9				
43	20	DENISON MN A	35	32	32	−3	24			−0.88	
40	13	DENISON MN B	33	28	28	−6	69			−3.20	
120	5	DENYVAN RES	119	110	119	+4	24			−0.40	
375	160	DEVTEK CORP	190	175	190		11			−0.97	
6	405	DMR GROUP A	$5 3/4	5 1/2	5 3/4	+1/8	16			0.33	17.4
130	41	DMR GRP NV94	65	55	60	−5	83				
26 7/8	17 1/2	DOFASCO $2.6	$26 1/8	25 7/8	26	−1/4	2	2.60	10.0		
125	√25	DOFASCO AP94	32	25	25	−5	8				
15 3/8	7 1/4	DOFASCO INC	$14 5/8	14 1/4	14 3/8	−3/8	148			−2.89	
11 3/4	5 1/2	DOM TEXTILE	$11 3/8	11	11 1/8		73			−1.84	
14 1/2	12	DOMCO LTD	$12 1/4	12 1/4	12 1/4	−1	1	0.35	2.9	1.02	12.0
7 7/8	420	DOMTAR INC	$7 1/4	7 1/8	7 1/8		357			−1.36	
14 1/4	11	DOMTAR PR B	$13 3/4	13 1/2	13 1/2	−1/2	*	1.25	9.3		
19 3/4	13	DONAHUE CL A	$19 1/2	18 1/2	18 5/8	−3/4	63				
6	75	DONAHUE D94	$5 3/8	440	440	−98	3				
14	7 3/4	DOREL CL B	$13 1/4	12 7/8	12 7/8	+1/8	129				
13 5/8	8	DOREL IND A	$13	12 7/8	12 7/8	−1/4	2			0.31	41.5
65	37	DRAMEX CLA	40	37	37	−3	40			−0.11	
√7	275	DUNDEE CL A	$7	6 1/4	6 3/4	−1/2	28				
46 1/4	40	DUPONT CDA A	$45 1/4	45 1/4	45 1/4	+1/4	13	0.70	1.5	2.64	17.1
390	97	DYLEX LTD A	179	148	169	+19	136			0.51	3.3
E/F											
10 1/2	410	EAGLE PRECIS	$10 1/8	10 1/8	10 1/8	−3/8	*	0.15	1.5	0.66	15.3
√17 1/4	5 1/8	ECHO BAY MNS	$17 1/4	15	16 3/4	+1 3/8	86	0.07‡	0.6	−0.30‡	
√75	4	ECUDOR MNS	75	50	75	+22	273				
√18	8 1/8	ELAN ENERGY	$18	17 1/4	17 1/4	−1/2	92

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
250	110	FALCONB GOLD	250	235	250	+20	6	0.05	2.0	0.36	6.9
18½	12¼	FID DESJ SR1	$15	14	14	–½	1	1.31	9.4		
√18⅛	10½	FINNING LTD	$18⅛	18	18	+¾	516	0.12	0.7	0.11	163.6
14⅛	10½	FLETCH CH IR	$13½	13	13	–⅛	4				
22⅛	14⅜	FLETCHR CLA	$22⅛	20⅝	20⅝	–1¼	133			–0.41	
26⅜	23⅝	FLETCHR IN 2	$26	26	26		7	2.35	9.0		
26½	23⅝	FLETCHR 2 B	$26½	26⅜	26½	+⅛	9	2.35	8.9		
8¾	5⅞	FONDS C QUE	$8¾	8⅛	8½	+¼	23				
27	2	FORBEX INC	11	11	11		10				
130	15	FORESBEC A	100	90	91	–9	27			0.12	7.6
11	80	FOREX GR	$10¾	10¼	10⅜	–½	50			0.46	22.6
25⅝	21⅜	FORTIS INC	$25⅝	25⅛	25½	+⅜	56	1.52	6.0	2.52	10.1
20¾	14½	FOUR SEASONS	$17¾	17½	17½	+¾	1	0.11	0.6	0.36	48.6
440	265	FPI LIMITED	410	400	400	–15	24			–0.14	
√320	173	FREEWEST RES	320	280	310	+10	63			–0.11	

G/H

46	22	GASPESIE EX	30	26	29	–3	23				
40	35	GENTRA INC	40	35	36	–2	331			1.70	0.2
260	260	GENTRA SER G	260	260	260	–5	1				
215	210	GENTRA SER Q	215	210	215		•				
16⅜	315	GLDN STAR RS	$15½	14⅜	15⅜	+⅝	13			–0.07	
56	20	GLOBEX MNG	55	52	55	–1	4			–0.05	
8¼	230	GOLDCORP A	$8¼	8¼	8¼	+⅛	1			0.12	68.7
√350	105	GOLDEX MINES	350	350	350	+30	1				
√14	6¼	GOLDN KNIGHT	$14	12¼	13¾	+1½	7			0.17	80.9
5⁄⅛	380	GOODFELLOW	475	450	450	–40	2	0.10	2.2	0.41	11.0
69	20	GOTHIC RES	55	51	55	+2	5			–0.07	
225	120	GOYETTE INC	203	203	203	–12	1			0.21	9.7
√8	450	GR LAUR B	$8	6½	7½	+⅞	284	0.28	3.7	0.60	12.5
25⅜	24½	GR-W LIF 745	$24⅞	24⅞	24⅞		1	2.45	9.8		
8⅝	7	GRILLI PROP	$7¼	7⅛	7¼	–¼	2			0.32	22.7
270	30	GROUPE BOCEN	215	195	195	+5	4			–0.31	
√17¾	13½	GRT W LIFECO	$17¾	17	17¾	+¾	3	0.50	2.8	1.13	15.7
26⅜	24⅝	GRT-W LIF 75	$25¾	25¼	25¾	+⅜	3	1.88	7.3		
10¾	6	GTC TRNSCN A	$10½	10½	10½		78	0.10	1.0		
10¾	6¼	GTC TRNSCN B	$10¾	10⅜	10¾	+⅛	70	0.10	0.9	0.43	25.0
5⅜	375	GUILLEVIN A	460	450	460	–25	3			–0.30	
6½	280	GULF CDA RES	$5⅜	5	5⅛	–⅛	18			–2.16	
345	175	GULF RES SR1	325	325	325	+15	1				
9⅞	6¼	HARTCO ENTRP	$9¾	9½	9½	–⅛	3	0.25	2.6	0.78	12.2
14¼	5	HEES INTL BC	$11⅜	10½	10⅝	–1	19	0.98	9.2	0.22	48.3
√14⅜	6¾	HEMLO GOLD	$14⅜	12½	14¼	+1½	103	0.20	1.4	0.16	89.1
360	220	HEROUX INC	275	256	260	–15	5			–0.03	
√14⅛	9	HOLLINGER	$14⅛	13⅞	14	+¼	61	0.40	2.9	1.12	12.5
16¾	8⅝	HORSHAM(THE)	$16½	15¾	16¼	+¼	21	0.05 ‡	0.4	0.40	40.6
230	175	HUBBARD HLDG	200	195	195		2	0.20	10.3	0.15	13.0
37½	25⅜	HUD BAY CO	$35½	34	34½	–1¼	261	0.80	2.3	2.32	14.9
23⅞	12½	HUDSON B IR	$22	20¾	21	–1⅛	9	0.80	3.8		
110	20	HYPOCRAT	75	70	74	–1	49			0.05	13.5

I/J

118¼	59	IBM	$64¼	61½	61½	–1⅝	2	2.16 ‡	4.5	–13.65 ‡	
195	85	IDEAL MEDAL	135	131	135	+4	1			–0.63	
150	60	IGLOO VIKSKI	125	120	120		7	0.05	4.2	0.05	22.0
41⅝	√34¼	IMASCO LTD	$35⅜	34¼	35⅜	+¾	94	1.48	4.2	2.99	11.8
330	190	IMMEDIA INFO	275	270	275	+20	33			–0.18	
49½	39⅞	IMPERIAL OIL	$48	47½	47⅞	+⅛	55	1.80	3.8	2.39	20.0
37⅝	24½	INCO LTD	$30	28½	29¾	+⅞	515	0.40 ‡	1.7	2.35 ‡	9.8
75	15	INTER-ROCK	75	75	75		4	0.35	46.7		
140	40	INTERMONT EX	60	54	55	–5	90			–0.02	
28¾	22	INTERPR PIPE	$28¾	28	28¾	+⅝	80	2.00	7.0	1.74	16.5
55	35	INTL DATACST	55	55	55	+10	2			0.11	5.0
√14½	10¼	INTL INNOPAC	$14½	14	14½	+½	•			–1.95	
√11⅞	8¾	INTRAWEST CP	$11⅞	11⅞	11⅞	+⅛	•	0.24	2.0	1.03	11.5
15	12⅞	INVERN P 875	$15	14¾	15	+⅝	2	1.31	8.7		
√13¾	480	INVERNESS PT	$13¾	12¼	13¾	+1½	133			0.42	32.7
7⅜	5	IPL INC	$6½	6⅝	6½	+⅛	1	0.22	3.4	0.44	14.8
22	17¼	ISLAND TEL	$21¾	21⅝	21¾	+¼	1	1.16	5.3	1.93	11.3
15½	5¼	IVACO $2.00	$15	14¼	14¾	–¼	5				
16	6	IVACO $2.25	$15½	15¼	15½	–⅛	1				
5¾	160	IVACO INC A	$5	465	485	–5	22			–1.59	
15¾	8⅜	IVACO SER 4	$15	15	15	–¼	•				
15½	5¼	IVACO 2ND-$2	$14¾	14¼	14½	–½	3				
15	3	J.A.G. LTEE	7	6	6	–6	9				
215	175	J.S. FIN 10%	210	210	210		5	0.20	9.5		
17½	12	JANNOCK LTD	$15½	14¾	15	–¼	11	0.80	5.3	0.93	16.1
18¼	13	JEAN COUTU A	$15½	15	15	–½	124	0.12	0.8	0.86	17.4
25	10	JILBEY EXP	25	19	25	+4	105			–0.00	
10¼	220	JORDAN PET A	$9¾	9½	9½		5			0.20	47.5
6¼	245	JOURNEYS END	395	375	390		9			–1.77	

K/L

8¾	7½	KAUFEL GRP A	$8⅜	8	8¼	+¼	5			0.32	25.8
8¾	5	KAUFEL GRP B	$8¼	7⅞	8⅛	+¼	7			0.29	28.0
18	3	KIMEX (RES)	9	8	8		72				
√290	25	KNOWLDG HS	290	240	270	+30	311			0.01	207.7
400	180	KWG RESOURCE	350	325	350	+5	179			–0.06	
12⅜	8	LABATT J IR	$8½	8¼	8⅜		79	0.82	9.8		
30⅜	22⅛	LABATT JOHN	$22¾	22½	22⅝	–⅛	9	0.82	3.6	–1.13	
√13⅜	5⅜	LAC MINERALS	$13⅝	12¾	13⅛	+⅛	220	0.03	0.2	0.06	218.7
22¼	16¾	LAFARG C PRE	$21	20½	21	–⅜	7	0.37	1.8		
22½	15	LAFARGE CORP	$20⅞	20⅞	20⅞	–⅜	2	0.30 ‡	1.8	–0.90 ‡	
13¼	9	LAIDLW INC A	$10⅛	9¾	10⅛	–⅛	46	0.16	1.6	0.54	18.7
13⅛	8⅝	LAIDLW INC B	$10¾	9⅝	10	–⅛	300	0.16	1.6	–1.41	
230	170	LAMBRT SOMEC	170	170	170		1			0.07	24.3
405	225	LAPERRIERE &	270	270	270	–10	2	0.10	3.7	0.24	11.2
365	220	LAPIERRE CLA	250	250	250		7				
11½	9	LASSONDE A	$10⅛	10	10		2	0.19	1.9	0.68	14.7
285	120	LAUR BK FB96	175	145	160	+20	139				
27¼	25⅛	LAUR BNK SR6	$26⅞	26⅝	26⅞	+⅛	3	2.19	8.1		
10¾	8⅝	LAWSON MAR A	$9¼	9	9¼	–⅛	43	0.40	4.3	–0.71	
225	50	LEADER INDUS	150	130	150	+20	1			0.18	8.3
390	180	LEROUX ACIER	350	325	325	–30	4			0.25	13.0
85	40	LESSARD INC	55	55	55		2			–0.45	
265	177	LGS GRP CLA	230	215	220	–5	18	0.04	1.8	–0.21	
140	20	LIXOR INC	124	115	124	+6	2				
23⅞	16½	LOBLAW CO	$22⅞	21¼	21¼	–1½	41	0.24	1.1	0.91	23.4
√27⅝	21	LOEWEN GROUP	$27⅝	26⅛	27⅝	+1⅜	27	0.03	0.1	0.85	32.5
290	22	LOGIBEC GRPE	240	220	235	–5	12			0.19	12.4
14½	11½	LOGISTEC CLA	$13¼	13¼	13¼		•	0.48	3.6	1.29	10.3
15	10½	LOGISTEC CLB	$12⅜	12⅜	12⅜		1	0.53	4.3	1.61	7.7
24¾	18½	LONDON INSUR	$23¾	23	23¼	–⅞	78	1.30	5.6	2.66	8.7
21	14	LONDON PFD A	$18¾	18⅝	18⅝	–⅛	2	1.22	6.5		
25¾	21½	LONDON 7.25	$25	24½	24⅞	+⅛	25	1.81	7.3		
42	14	LOUBEL EXPL	29	27	27	–2	42				
360	8	LOUVEM M(LA)	39	32	32	–7	70	0.11	33.5	–0.19	
259	85	LSI LOGI CDA	210	207	207	+5	4			0.12	17.2
13	12	LYNX EN B	$13	12	13		5				
42	3	LYON LAKE MN	40	34	38	+4	351			–0.07	

M/N

6½	310	M-CORP INC	$6¼	5⅞	6⅛		16			–2.69	
495	70	MAAX DEC94	465	410	455	+40	18				
11⅝	405	MAAX INC	$10¾	10	10½	+½	44			0.54	19.4
260	100	MABAIE INC	125	120	120	–30	1			–0.37	
12⅞	10⅞	MACLEAN HUNT	$11⅞	11⅝	11⅝		384	0.25	2.2	0.10	116.2
23⅝	15⅝	MACMILLAN BL	$23⅛	21¼	21¾	–1½	79	0.60	2.8		
13⅛	7	MACMILLAN IR	$12⅝	10¾	11⅛	–1½	294	0.60	5.4		
√51	22½	MAGNA INTL A	$51	50¼	50¼	–⅝	10	0.60	1.2	3.12	16.1
12⅜	5⅝	MALETTE INC	$10⅜	10⅜	10⅜	+⅜	14	0.20	1.9	–1.64	
15⅞	12⅝	MAPLE LEAF	$13¾	13½	13⅝		6	0.38	2.8	0.84	16.2
√18¾	14¾	MARITIM ELEC	$18¾	18½	18¾	+½	1	0.96	5.1	1.90	9.9
22½	18⅞	MARITIME T&T	$21⅞	20⅞	20⅞	–⅞	35	1.24	5.9	1.95	10.7
450	235	MARKBOROUGH	350	340	340	+20	12			0.14	24.3
200	60	MARSHLL ST B	150	150	150	–50	1			–0.38	
198	15	MAZARIN INC	174	140	167	–7	671				
19	19	MCGRAW-H RYR	$19	19	19	–7	17	0.60	3.2	0.08	237.5
57	25	MENORA RES	28	25	27	–1	23			–0.04	
15	2	MESSEGUAY MN	8	8	8		21				
14¼	10⅜	METALL MIN	$11⅜	10⅞	11⅜	+½	134			0.41	27.7
10¼	7¼	METHANEX CP	$9¼	9	9⅛	+⅛	81			–0.95	
10⅞	6¾	METRO-RICH A	$10⅝	10⅜	10½		177			0.49	21.4

EXPLICATION DES COTES BOURSIÈRES

Les titres transigés à la **Bourse de Toronto** et à la **Bourse de Montréal** sont énumérés par ordre alphabétique des noms des compagnies. Vous retrouverez uniquement les titres qui ont été transigés lors de la semaine dernière.

De gauche à droite, les colonnes indiquent : le haut et le bas des 52 dernières semaines, le nom de la compagnie, le haut et le bas de la semaine dernière, le cours de la dernière transaction de la semaine, la variation hebdomadaire, le volume transigé dans la semaine, le dernier dividende sur une base annuelle en argent, le rendement de ce dividende, le bénéfice par action des quatre derniers trimestres et le ratio cours/bénéfice.

Les cours et le volume prennent en considération les fractionnements qui ont eu lieu lors de la semaine.

Les cours sous 5 $ sont indiqués en cents ; ceux de 5 $ et plus sont en huitième.

Le symbole (‡) à la suite du dividende ou du bénéfice signifie qu'ils sont exprimés en $US. Le ratio cours/bénéfice et le rendement sont alors calculés dans cette devise. Le symbole (√) signifie un nouveau haut ou bas au cours des 52 dernières semaines

Abréviations :
RT ou RTS : droit(s) de souscription
WT : bon de souscription
PR : action privilégiée
CL : suivi des lettres A, B, X, ou Y détermine la caté gorie d'actions

Source : Corporation FRI

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
450	80	MICRO TEM N	425	410	410	–15	38			0.05	85.4
√9½	5¼	MIDLND WALWN	$9½	9⅛	9⅜		50			0.97	9.7
14	3	MIMISKA A	9	9	9	+1	10				
28	3	MIRANDOR CLA	18	18	18	+4	7				
13¾	12	MITCHELL B	$12¼	12¼	12¼	–¼	1	0.32	2.6	–0.02	
23¼	16⅞	MITEL $2.00	$23¼	22⅞	23¼	+¼	2	2.00	8.6		
√7⅛	167	MITEL CORP	$7⅛	475	7	+2	2012			–0.01	
85	7	MNS DU NORD	58	53	57	+2	29				
32¾	22½	MOLSON CO A	$23½	22⅝	22⅝	–⅞	153	0.72	3.2	–1.10	
32½	22¾	MOLSON CO B	$24¼	23¼	23¼	+½	2	0.72	3.1	–1.12	
√33	30	MONTEREY A	33	30	33	+3	16			–0.03	
22½	17¾	MOORE CORP	$21½	21	21½	+⅜	66	0.94 ‡	5.6	1.19 ‡	14.0
7	460	MORGAN HYDRO	$6¾	6½	6⅝		497				
62¼	50	MRRM INC	$57½	57⅛	57⅛	–⅜	1	3.00	5.3		
164	20	MSV RES A	145	131	145	+12	120			0.03	48.3
25	2	N A RARE MET	13	13	13	–2	1			–0.23	
√26⅝	23¾	NATL BK SR10	$26⅝	26⅛	26⅝	+½	6	2.19	8.2		
√25¾	22	NATL BK SR11	$25¾	25⅛	25½	+¼	12	2.00	7.8		
27⅛	24¼	NATL BNK SR9	$26⅞	26¾	26¾		1	2.38	8.9		
290	150	NATL SEA PRD	190	180	180	–20	1			–1.24	
7½	6½	NFLD LT 5.5	$7½	7½	7½	+¾	•	0.55	7.3		
80	10	NORA EXPLOR	64	60	64	+3	24				

L'épargne au travail

550 millions de dollars d'épargne accumulés dans le Fonds de revenu Industriel. Renseignez-vous; ça presse.

(800) 363-4357

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel
(514) 866-1505



12	6¼	NORANDA FOR	$11½	11	11⅛	–⅜	38	0.40	3.6	0.57	19.5
22¼	14⅞	NORANDA INC	$22⅛	21¼	21⅞	+⅛	41	1.00	4.6	–0.51	
√22⅞	17⅛	NORANDA 6% E	$22⅞	22⅛	22¾	+⅜	9	1.20	5.3		
25	17¾	NORANDA 7.75	$22¼	21¾	22¼	+¼	1	1.94	8.7		
22½	14¾	NORCEN ENRGY	$21¼	20⅞	21⅛	+⅛	60	0.60	2.8	0.49	43.1
√240	60	NORTHGATE EX	240	230	230	+55	23	0.50	21.7	–0.33	
10	8	NOVA CORP	$9⅞	9¼	9¾	–¼	434	0.24	2.5	–1.87	
√30½	25½	NOVA CP WT	$30½	30	30½	+3⅞	1				
7¾	6½	NOVA SC P IR	$7¾	7⅝	7¾	+⅛	27	0.75	9.7		
√11⅞	10⅜	NOVA SC PWR	$11⅞	11⅝	11¾	+⅛	264	0.75	6.4		
24⅛	23	NOVA 9.125%	$24	24	24		•	1.19	4.9		
√6	1	NOVATRON INF	6	5	6	+3	26			–0.56	
425	270	NOVICOURT	420	400	420	+15	80				
17¼	9¾	NRTH CDN OIL	$16⅝	16	16⅝		14	0.20	1.2	0.47	35.4
58⅜	√33⅜	NRTHN TELE	$38¾	33⅜	34½	–13	5025	0.36 ‡	1.3	2.06 ‡	13.0
8¾	475	NUMAC OIL&G	$8⅛	8	8	+⅛	2			0.08	100.0

O/P

15⅜	5	OCELOT EN B	$14⅛	13	13⅜	–1⅞	42			0.28	47.8
8⅜	170	OCELOT JN95	$8⅛	7¼	7½	–⅞	8				
110	61	OLCO PETR A	68	67	67	–3	8			–0.22	
385	190	ONDAATJE CP	275	259	275	+20	38			–0.61	
12⅝	6¾	ONEX CORP	$11½	11½	11½	–⅜	53	0.40	3.5	0.64	18.0
42	2	ORBITE CL A	30	26	30	+2	27				
18	7	OREX INC	18	13	18	+2	363				
19	8	ORIENT RES	13	11	12	+1	275				
145	15	ORLEANS RES	135	130	130	–10	3				
38	9	ORMICO EXPL	23	17	23	+1	39				
25¼	18½	OSHAWA GRP A	$22½	22	22½	–¼	28	0.48	2.1	1.04	21.6
45½	24⅝	PANCDN PETE	$43⅛	42¼	42⅞	–⅜	29	0.80	1.9	1.70	25.2
440	240	PANTORAMA IN	375	360	360	–15	2	0.22	6.1	0.31	11.6
6¼	√480	PARK MEDIT	$5¼	480	5	–⅛	85				
8	1	PARQUET RES	8	6	8	+1	65			0.01	7.3
6⅛	255	PEERLESS CPT	$5⅜	5¼	5⅜	+⅛	3			–0.52	
√33½	15¾	PEGASUS GOLD	$33½	28¼	33	+3⅞	40	0.10 ‡	0.4	–0.34	
√16	165	PEGASUS JL93	$16	11½	16	+6¼	4				
65	10	PEO JEWEL 'A	17	17	17	+1	11				
12⅜	7⅛	PETRO-CANADA	$12¼	11⅝	11¾	–¼	57	0.13	1.1	0.04	293.7
32	7	PETRO-GASPE	28	28	28		2				
12¼	7⅞	PHILIP ENVIR	$9½	9½	9½		2			0.60	15.8
√27⅝	12	PLACER DOME	$27⅝	25¾	27⅜	+1⅛	271	0.26 ‡	1.2	0.47	58.2
420	105	PLASTIBEC	400	365	365	–20	11			0.23	15.9
√9⅞	350	POCO PETROL	$9⅞	9½	9¾	+¼	44			–0.20	
27¼	23⅛	POTASH SASK	$26	25¼	26	+½	117	0.72	2.8	1.42	18.3
17¼	14¼	POWER CORP	$17	16⅝	16¾	–⅛	86	0.70	4.2	1.09	15.4
24¾	19¼	POWER FINCL	$23⅜	23¼	23⅜	–⅛	25	0.70	3.0	2.09	11.2
14	9	PREM CHOIX A	$13½	13½	13½		1	0.18	1.3	0.99	13.6
11¾	5½	PREMDOR INC	$11⅜	11⅛	11⅛	+⅛	54			0.21	53.0
106	71	PROMATEK IND	100	95	100		3			–0.04	

Q/R

18¾	16	QUE TEL	$18¼	18⅜	18¾		31	1.20	6.4	1.65	11.4
20¼	14⅛	QUEBECOR A	$19¾	19⅜	19½	–⅛	5	0.20	1.0	1.59	12.3
20¼	14⅛	QUEBECOR B	$19¾	19¼	19½		121	0.20	1.0	0.79	24.7
26	16⅛	QUEBECR PRIN	$25⅞	25⅛	25¾	–¼	2755	0.14	0.5	1.30	19.8
20⅜	16⅜	QUNO CORP	$19⅞	19	19	+¼	52				
8¼	6⅞	QUORUM GRWTH	$6⅞	6⅞	6⅞		1				
7⅜	5⅛	RADIO INC A	$6⅝	6½	6½	–¼	40	0.06	0.9	0.37	17.6
23	6	RADISSON INC	20	16	20	+3	56				
9¼	5⅜	RANGER OIL	$6¾	6½	6½	–¼	173	0.08 ‡	1.6	0.23 ‡	22.0
34½	26½	REED STENH 1	$34½	34⅜	34½	+½	1	1.24	3.6	–2.37	
80	20	REGISTRY RES	30	30	30		23				
22	15⅛	REITMANS A	$20½	20¼	20½	+¼	24	0.52	2.5	1.28	16.0
34¾	14⅝	RENAIS ENRGY	$33½	32¼	32⅜	–1	121			0.46	70.4
5⅝	155	REPAP EN INC	$5	480	495		106			–2.55	
350	115	RES GRANISKO	315	305	305	–10	14			–0.08	
√87	7	RES ORCO INC	87	63	85	+15	1051			–0.05	
50	14	RES WILLIAMS	45	39	40	+3	23				
√5¼	60	RICHMONT MIN	$5¼	435	5	+70	248			0.23	21.7
23½	7	RIGEL ENERGY	$23½	23	23¼		26			0.28	83.0
12¾	12¾	RIO ALGO 2IR	$12¾	12¾	12¾		3				
20	15¾	RIO ALGOM	$18⅜	18	18⅛	–¼	3	0.60	3.3	0.90	20.1
350	190	ROCTEST LTEE	300	300	300		2	0.07	2.3	0.21	14.3
√360	105	ROGERS AG94	360	345	360	+5	32				
√28¾	21	ROGERS CAN B	$28¾	28½	28¾	+⅛	89			–2.06	
√19½	12⅛	ROGERS CMM B	$19½	19¼	19½	+¼	68			–0.35	
7¼	410	ROLLAND INC	$7¼	7⅛	7¼		2			–2.78	
29¼	26⅝	ROYAL B SR F	$29¼	28⅝	29	+⅛	4	2.25	7.8		
28¾	26¾	ROYAL B SR G	$28½	28⅛	28½	+½	3	2.13	7.5		
29¾	27¼	ROYAL B SR H	$29½	29⅛	29¼	–⅛	9	2.25	7.7		
29	26½	ROYAL B SR 1	$28⅝	28	28½	–⅜	4	1.91 ‡	6.7		
6½	245	ROYAL LEPAGE	255	251	251	+1	4			–1.04	
91	35	RPM TECH	60	60	60		1	0.04	6.7	0.05	11.8
27	24¾	RYL BK SER J	$26¾	26½	26½	–⅛	20	1.77	6.7		
√26⅞	24⅜	RYL BK SER K	$26⅞	26⅜	26⅞	+⅜	4	1.57 ‡	5.9		

S/T

10¾	√8	SAN FRAN A	$8	8	8	–⅛	1			0.61	13.1
10⅝	√8	SAN FRAN B	$8⅛	8	8	–⅛	1				
10⅞	√7¾	SAN FRAN PRB	$8⅜	7¾	7¾	–¼	1	0.36	4.7		
290	200	SANI MOB A	200	200	200	–20	•	0.08	4.0	0.01	200.0
380	220	SANI-GEST	335	335	335	–30	2	0.05	1.5	0.32	10.5
√11¼	415	SASK O&G CP	$11¼	10½	11⅛	+⅞	52			–0.39	
√11⅛	425	SASKO&G SER1	$11⅛	11⅛	11⅛	+⅜	•				
√11	185	SATURN SOLUT	$11	10⅜	10⅞

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 2 juillet 1993

√27	3	WRIGHTBAR MN	27	21	27	+5	349					
36⅝	27¾	XEROX CDA B	$34	34	34		1	1.25	3.7	1.67	20.4	

Y/Z

70	9	YORBEAU R A	64	56	64	+3	302			−0.03		

11⅛	413	20-20 FINCL	$10⅜	10⅛	10¼		13	0.12	1.2			

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 2 juillet 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
AKITA DR CLB	5	√$6	5	5⅝	+1⅞	50.0
NOBLE MNS&O	57	√450	310	450	+130	40.6
CAMDEV CORP	46	430	310	420	+120	40.0
MITEL CORP	4001	√$7¼	475	6⅞	+193	38.9
TRI ORIGIN	93	√235	175	235	+65	38.2
TVX GOLD INC	5475	√$7½	465	6⅝	+1⅝	32.5
EDEN ROC MIN	136	√250	160	225	+55	32.4
TRIMEL CORP	68	$5	350	450	+110	32.4
PEGASUS JL93	36	√$16⅛	11¼	15½	+3¾	31.9
MADELEINE MN	103	√$7¼	5	7¼	+1¾	31.8

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
NRTHN TELE	7598	$38⅞	√33½	34⅜	−13	−27.4
MARSHLL ST A	1	150	150	150	−50	−25.0
TIDAL R JN95	238	145	√115	115	−30	−20.7
DUNDEE CL B	*	$6½	6½	6½	−1½	−18.8
GEOGRAPHICS	13	181	150	150	−30	−16.7
DISYS CORP	4	290	250	250	−50	−16.7
DONAHUE D94	2	$5⅜	450	450	−88	−16.3
CONSUMER PAC	39	168	140	140	−26	−15.7
ST LAW CEM A	20	$8⅛	6¾	6⅞	−1¼	−15.4
BCE INC WT	676	310	√260	295	−50	−14.5

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
DYLEX LTD A	7755	175	147	170	+20	13.3
NRTHN TELE	7598	$38⅞	√33½	34⅜	−13	−27.4
TVX GOLD INC	5475	√$7½	465	6⅝	+1⅝	32.5
NORANDA I.R.	4334	$88¾	85	87	−2	−2.2
MITEL CORP	4001	√$7¼	475	6⅞	+193	38.9
BRASCAN I.R.	3779	$29¾	29	29¾	+⅜	1.3
LAC MINERALS	3393	√$13⅝	12¾	12⅞	−¼	−1.9
BCE INC	3316	$44⅜	43	44⅛	−1⅜	−3.0
GULF RES SR1	3200	340	325	325		
NOVA CORP	2987	$9⅞	9¼	9¾	−⅛	−1.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
5¼	136	ABER RESOUR	$5	430	445	−45	520			−0.10	
16⅛	12¾	ABITIBI-PRCE	$13⅞	13	13¼	−⅝	392			−3.00	
40	9	ACADIA MNRL	28	25	26	−2	63			0.03	8.7
√330	160	ACCORD FINCL	330	325	325	+5	9	0.04	1.2	0.09	36.1
275	10	ACCUGRAPH A	195	160	195	+35	21			−0.23	
√8⅞	460	ACKLANDS LTD	$8⅞	8⅜	8¾	+¼	60			0.45	19.4
76	28	ADEX MINING	52	47	51	−1	420				
√375	110	ADV GRAVIS	375	340	355	+5	240			−0.01	
25⅜	24	AETNA IN PRA	$25⅛	25⅛	25⅛	+⅝	2	1.91	7.6		
13½	7⅝	AGF MGMT BPR	$13⅜	13	13⅛	−¼	11	0.40	3.0	0.55	23.9
√16¾	470	AGNICO-EAGLE	$16¾	12½	16¼	+3½	449	0.10‡	0.8	0.25‡	50.5
8⅞	6	AGRA IND A	$8¾	8½	8¾	+⅛	2	0.14	1.6	−0.58	
8¾	5¾	AGRA IND B	$8⅝	8⅜	8⅝	+¼	45	0.16	1.9	0.11	78.4
13½	9⅛	AINSWRTH LUM	$12⅞	11	11½	−1⅛	213				
5¾	220	AIR CANADA	370	340	370	+25	63			−2.64	
√5⅞	90	AKITA DR CLA	$5⅞	480	5½	+55	136				
√6	155	AKITA DR CLB	$6	5	5⅝	+1⅞	5				
√26	19⅛	ALCAN ALUM	$26	23⅞	25⅜	+1⅜	2089	0.30‡	1.5	−0.62‡	
24½	20	ALCAN SR 'C'	$22½	22¼	22⅜	−⅛	18	1.76	7.9		
24⅝	21¾	ALCAN SR 'D'	$24½	24⅛	24½	+¼	8	1.56‡	6.4		
20	16	ALCAN SR 'E'	$18⅜	17⅝	18⅜	+⅝	4	1.37	7.4		
320	150	ALGO GRP A	270	270	270	−10	2			0.01	270.0
5	150	ALGOMA FN PR	485	450	475	−10	17	1.38	28.9		
450	335	ALGONQN MERC	375	365	365	+15	1			0.23	15.9
8¼	480	ALLELIX PHAR	$7	6	6½	−½	11			−0.35	
√28¼	24¼	ALTA EGY 775	$28¼	27¾	28	+⅛	21	1.94	6.9		
√13	10⅞	ALTA ENER IR	$13	12½	12⅝	+⅛	875	1.40	11.1		
√22	12½	ALTA ENERGY	$22	21½	21⅝	+⅛	364	0.35	1.6	0.53	40.8
16½	12	ALTA NAT GAS	$16½	16	16	−⅛	23	0.68	4.3	0.43	37.2
65	13	ALTAI RES	60	51	59	+4	141			0.05	11.8
√40	3	AM EAGLE PET	40	34	40	+6	8734			0.03	13.2
12⅝	9⅜	AMAX GOLD	$12⅝	11⅛	12⅝	+1⅜	9	0.08‡	0.8	0.04	315.6
265	115	AMAX WT JA96	200	170	200	+40	7				
√33¾	16⅛	AMER BARRICK	$33¾	30⅞	33	+1⅝	2222	0.08‡	0.3	0.70	47.1
70	21	AMER LEDUC	34	34	34	−6	2			0.06	5.7
6¼	117	ANCHOR LAMIN	$6	5¾	5¾	−¼	32	0.04	0.7	0.39	14.7
√29¼	8¾	ANDERSN EXPL	$29¼	28	28¼	−½	403			0.25	113.0
14⅛	11	ANDRES WNS A	$11¼	11⅛	11¼	+¼	*	0.60	5.3	1.02	11.0
14½	11⅜	ANDRES WNS B	$11⅜	11⅜	11⅜		*	0.52	4.6	0.96	11.8
40½	34	ANG-C TEL290	$39¾	39¾	39¾	+¼	*	2.90	7.3		
55	10	ANGLO DOM G	40	40	40	+2	6			−0.41	
14½	11⅛	ARBOR CAP A	$13⅞	13⅞	13⅞	+⅛	2	0.07	0.5	0.48	28.9
14½	11⅛	ARBOR CAP B	$14	14	14		3	0.07	0.5	0.62	22.6
√6⅞	76	ARCHER COMM	$6⅞	5⅝	6	−⅜	114			−0.30	
33	30	ARGUS 270PRB	$32½	32½	32½	−½	*	2.70	8.3		
440	205	ARIMETCO INT	264	250	255	−5	240			0.08	31.9
105	30	ARMBRO ENT	38	35	38	+2	10			−3.75	
50	8¾	ASBESTOS CP	$38½	36	38½	+1½	1			0.04	962.5
√16¼	11	ASTRAL INC A	$16¼	16	16¼	+½	17	0.30	1.8	0.45	36.1
√16¼	11½	ASTRAL INC B	$16¼	16¼	16¼	+13⁄4	5	0.30	1.8	0.70	23.2
13¾	10½	ATCO LTD I	$13½	13¼	13½	+⅛	143	0.24	1.8	1.59	8.5
13¾	10½	ATCO LTD II	$13½	13⅜	13½		2	0.24	1.8	−1.08	
7	340	ATCOR RES A	$6⅞	6½	6½	−⅛	147			0.24	27.1
7	350	ATCOR RES B	$6¾	6⅝	6¾	+¼	4				
70	10	ATHABASK GLD	65	42	54	−5	863				
√400	230	ATL COAST C	400	300	300	−25	2			0.13	23.1
25¾	22¼	ATL SHOP 925	$23½	23½	23½	−½	*	2.31	9.8		
120	47	ATLAN GOLD	100	90	100	+5	29			−0.07	
270	34	ATLANTIS RES	250	225	230	−20	447			0.10	23.0
159	49	AUDREY RES	120	117	120	−5	2			−0.86	
17⅜	15½	AULT FOODS	$16¾	16½	16½	−¼	696			0.81	20.4
485	245	AUR RESOURCE	435	415	430		86			−0.22	
90	16	AURIZON MNS	80	71	78	−2	270			−0.19	
75	10	AVCORP IND	50	30	50	+12	677			−0.48	
295	180	AZCO MINING	275	240	260	+20	1537				
153	117	B C BANCORP	145	142	142		63			0.07	20.3
26¾	25⅛	B C RAIL PR	$26	25¾	25¾		8	2.31	9.0		
11⅝	8¼	B C SUGAR A	$9⅜	9	9⅜		1402	0.40	4.4	0.71	12.9
16	13½	BAA PLC	$14¼	14¼	14¼	+¼	*	0.32	2.2	0.31	46.0
75	18	BACA RES LTD	45	38	38	−4	67			−1.45	
265	100	BAJA GOLD	145	130	145	+5	21			−0.27	
6½	255	BALLISTIC EN	$6¼	5⅞	6	−⅜	125				
√16¾	7	BANISTER INC	$16¾	15⅝	16¾	+1	13			1.26	13.3
29⅞	27¼	BANK MTL SR1	$29¾	29½	29½		40	2.25	7.6		
27½	25¼	BANK MTL SR2	$27½	27¼	27⅜	−⅛	26	1.69‡	6.2		
29½	26½	BANK MTL SR4	$28¾	28¼	28½	+⅛	21	2.25	7.9		
22½	20	BANK N SC PR	$21¾	21⅜	21½	−⅛	24	1.21	5.6		
25⅞	20½	BANK NOVA SC	$25⅝	25⅛	25⅜	+⅛	2005	1.12	4.4	2.84	8.9
28½	26	BANK NS PRC	$27½	27¼	27¼		16	2.25	8.3		
29⅜	27	BANK NS SER5	$28½	28	28½	+⅜	9	2.31	8.1		
√26⅞	24⅝	BANK NS SER6	$26⅞	26⅜	26⅞	+⅝	29	1.79	6.7		
22	19¾	BANK NS 9.5%	$20⅜	20⅛	20⅜	+⅛	26	1.76	8.6		
26¾	20¼	BANK OF MTL	$26⅝	26	26⅝	+⅜	1389	1.12	4.2	4.80	5.5
7	85	BARRINGTON P	$6⅞	6⅛	6⅞	−⅝	505			0.05	122.5
7	5⅜	BATON BRDCST	$6	5⅞	5⅞	−¼	1			0.05	117.5
450	100	BATTLE CREEK	425	400	415		200				
12⅜	5¾	BATTLE M GLD	$12	11⅝	12	+1⅛	1	0.10‡	1.1	0.01‡	932.3
17	13¾	BC GAS INC	$15¼	14⅝	15⅛	+⅜	287	0.90	6.0	2.69	5.6
18⅞	16¼	BC TEL $1.21	$18½	18½	18½	+¼	1	1.21	6.5		
25	22½	BC TEL $1.70	$25	24¼	24½	−¼	2	1.70	6.9		
26	23⅝	BC TEL $1.76	$25	24⅛	24⅞	−⅝	1	1.76	7.1		
62	56	BC TEL $4375	$59½	59½	59½	−½	1	4.38	7.4		
71	64	BC TEL $5.15	$68	68	68	−1	*	5.15	7.6		
22	18⅝	BC TELECOM	$21¼	20⅜	20⅝	−⅝	170	1.20	5.8	1.74	11.9
47⅜	40¾	BCE INC	$44⅜	43	44⅛	−1⅜	3316	2.64	6.0	3.87	11.4
43⅛	41¾	BCE INC PR O	$43	42⅝	42⅝	−⅛	3	2.64	6.2		
6⅝	√260	BCE INC WT	310	260	295	−50	676				
28¾	26	BCE INC 1.95	$28	28	28		*	1.95	7.0		
39	24¼	BCE MOBILE	$37⅞	37	37	−⅞	202			−0.02	
26⅝	24½	BCE PL 7.375	$25¼	25¼	25¼		1	1.84	7.3		
27½	25	BCE PL 7.75%	$25⅞	25⅞	25⅞	−⅛	*	1.94	7.5		
√295	69	BEAU CDA A	295	254	275	+17	813			0.02	137.5
25¼	5	BECKER MLK B	$6¼	5½	6¼	+1¼	78			−2.51	
27	25½	BELL CDA SR9	$27	26¼	26⅝	+⅛	4	1.88	7.0		
28	√26¼	BELL CDA 194	$27	26¼	26⅝	+⅛	6	1.94	7.3		
31	6	BELMORAL MNS	21	18	19	−1	684			−0.07	
210	57	BEMA GOLD CP	200	175	197	+16	489			−0.12	
205	55	BENSON PETRO	175	165	170	+5	259			0.06	28.3
70	30	BETHLEH RES	69	57	64	+5	361			0.14	4.6
10	1	BF REALTY	7	5	6	−1	138			−1.02	
25	3	BF RLTY SR 1	10	10	10		6				
35	1	BF RLTY 9125	12	9	12	+3	8				
√12¾	5¼	BGR PRECS A	$12¾	11¼	12¼	+⅝	74			0.35	35.0
16½	8¾	BII ENTRPR	$16½	16	16¼	+½	101	0.10	0.6	1.14	14.3
21½	11⅝	BIOCHEM PHRM	$12½	11⅞	12	−⅜	23			−0.32	
13⅞	7⅛	BIOMIRA INC	$9½	8¾	9⅛		76			−1.38	
445	250	BIONAIRE INC	390	375	375	−15	8			0.24	15.6
60	20	BLACK HAWK M	59	50	57	+7	319			−0.03	
20	4	BLACK SWAN	14	12	12	−2	83			−0.11	
9⅞	195	BLUE RANGE A	$9⅝	9	9⅛	−⅛	280				
110	37	BMR GOLD CP	94	75	90	+1	707				
17	13	BNT LTD C.S	$15⅞	14¼	14⅜	−2¼	49				
31	28	BNT LTD E.D	$29½	29	29		2	2.64	9.1		
25⅜	24	BOMBARD PR	$24¾	24⅝	24⅝	+⅛	22	1.88	7.6		
15¾	9¾	BOMBARDIER A	$12⅜	12⅛	12¼	−⅛	7	0.20	1.6	0.89	13.8
15¾	9⅝	BOMBARDIER B	$12½	12⅛	12¼	−⅛	620	0.21	1.7	1.43	8.6
130	80	BOVAR INC	105	100	100	−4	28			0.01	100.0
145	90	BOW FLEX INC	110	90	95	−17	34				
17	9⅝	BOW VAL SR 4	$15¼	15¼	15¼		*	0.56	3.7		
26¼	24⅛	BOW VAL US$2	$26	25¾	26	+¼	2	2.00‡	7.7		
25½	23	BOW VAL 2.05	$25	24⅞	25	+⅛	4	2.05	8.2		
16½	8⅝	BOW VALLEY E	$14¾	14¼	14½		74			0.24	60.4
√275	40	BOWTEX ENGY	275	195	240	+45	284			−0.21	
9	460	BRACKNELL CP	$7¼	6½	7⅛	+⅜	323	0.60	8.4	0.54	13.2
141	15	BRAMALEA LTD	19	18	18	−2	2908			−9.82	
75	34	BRANDEVOR	49	41	42	−7	87			−0.05	
38	30	BRASCADE PRA	$35	34	34⅛	+⅛	2	3.60	10.5		
39	30	BRASCADE PRB	$38	38	38	+1	656	3.20	8.4		
19½	8	BRASCAN CL A	$12½	12	12⅜	+⅛	403	1.04	8.4	−0.09	
160	5	BRASCAN DC93	15	15	15		5				
50¾	17	BRASCAN I.R.	$29¾	29	29¾	+⅜	3779				
24⅞	19	BRASCAN 1875	$24⅞	23½	23¾	−¼	11	1.88	7.9		
24⅞	17¾	BRASCAN 8.5%	$24⅞	24½	24⅞		2	2.13	8.5		
53	19	BREAKWATER	22	20	22	+1	1126			−1.50	
15	12½	BRENDA MINES	$14½	14¼	14¼	−½	1			−0.38	
235	150	BRICK BREW	225	210	210	−15	12			0.07	30.0
20	11⅜	BRIGHT&CO A	$19¼	17¾	19¼	+1¼	*	0.25	1.3	1.67	11.5
82⅛	75	BRIT TL ADR	$82	81½	81½	+1½	*	3.24	4.0	0.25	326.0
325	240	BRL ENTERPRI	300	300	300	−15	1			0.22	13.6
26	24¼	BROOKFLD S1	$25⅛	25	25		13	1.81	7.2		
22½	18⅝	BRUNCOR INC	$21⅞	21¼	21⅞	+⅛	33	1.28	5.9	1.76	12.4
10½	7¾	BRUNSWICK M&	$8½	8¼	8¼	−⅛	6	0.30	3.6	0.18	45.8
40	1	BRYNDON VENT	15	15	15	−2	6			−0.20	
38	22⅝	BUDD CDA INC	$31	28	28	−1¼	3	3.50	12.5	0.92	30.4
√26	3	BYG NATURAL	26	20	23	+2	51			−0.04	
C/D											
16	8⅜	C-MAC INDS	$15	14	14⅝	−⅜	32			1.20	12.2
230	70	CABLESHARE A	150	140	143	−2	26			−0.06	
205	90	CABLESHARE B	150	140	140	−5	*			−0.03	
19¾	10	CABRE EXPLOR	$18¼	17¾	18¼	+⅜	155			0.59	30.9
6⅞	475	CAE INDS LTD	495	485	490	−5	206	0.16	3.3	0.30	16.3
5½	350	CALDWELL CLA	430	430	430	−20	1	0.36	8.4	0.41	10.5
117	21	CALEDONIA MN	100	90	98	−2	51			−0.08	
25	14⅝	CALL-NET ENT	$19	17¾	18	−⅛	27				
√20	8⅜	CAMBIOR INC	$20	18¼	19¼	+⅝	857	0.14	0.7	−0.24	
√81⅛	182	CAMBIOR JN95	$81⅛	6⅛	7⅜	+1	521				
17½	10⅛	CAMBRDGE SHP	$16⅜	15¾	16⅜	−⅛	41	0.32	2.0	−2.42	
8	455	CAMCO (ONT)	$7½	6½	7	+⅜	94	0.03	0.4	0.08	87.5
490	240	CAMDEV CORP	430	310	420	+120	46			−2.16	
21½	14⅞	CAMECO CORP	$21¼	20⅜	21	−¼	171	0.50	2.4	0.16	131.2
7⅛	310	CAMECO OC94	$7	6¾	6¾	−¼	4				
140	33	CAMPBELL RES	134	103	124	+13	947			−0.02	
√10¾	9⅝	CAN-BAN EQU	$10¾	10⅜	10¾	+⅜	109	0.67	6.3		
6⅛	470	CAN-BANC CAP	$5⅝	5⅜	5⅜	−⅛	157	0.01	0.3		
125	65	CANADEX RES	107	104	107	+3	7			0.13	8.2
5	250	CANBRA FOODS	400	375	400		1	0.50	12.5	0.05	80.0
46	5	CANCAPITAL	31	20	20	−16	5			−0.10	
25¾	23⅛	CANFOR $2.25	$25¼	25	25¼	+¼	2	2.25	8.9		
40	24	CANFOR CORP	$39½	37½	39	−⅞	60	0.52	1.3	−0.88	
5¼	255	CANGENE CP	290	275	280	−20	5			−0.57	
430	16	CANHORN MNG	106	100	101	−5	12			0.12	8.4
405	258	CANLAN INVST	405	390	405	+15	117				
18	12½	CANSTAR SPRT	$16¾	16	16	−⅞	14	0.20	1.2	1.23	13.0
26½	25	CANUTIL 7.75	$25¾	25⅝	25¾	+⅛	2	1.94	7.5		
√6⅝	150	CANWEST AP94	$6⅝	6¼	6½	+⅛	3				
√19½	12⅝	CANWEST GLOB	$19½	19	19¼	+⅛	8	0.20	1.0	0.95	20.3
√485	80	CAPILANO INT	485	415	430	+15	73				
495	√375	CARA OPER A	390	375	390	+10	239	0.08	2.1	0.29	13.4
490	385	CARA OPERATN	400	385	395		59	0.08	2.0	0.26	15.2
5¼	110	CARENA DEVLP	175	145	175	+20	32	0.17	9.7	−4.61	
240	100	CASCADE AG97	120	120	120	+20	1				
8½	5¼	CASCADES INC	$6¼	6	6¼	+¼	8			0.38	16.4
8	7	CASSIDYS PRA	$7⅛	7⅛	7⅛		1	0.63	8.8		
165	26	CATHEDRL GLD	158	144	158	+8	104			−0.48	
10½	8½	CCL INDS A	$9¼	8¾	8¾	−¼	*	0.23	2.6	1.32	6.6
10¼	8¼	CCL INDS B	$8½	8¼	8½		87	0.28	3.3	1.37	6.2
15¼	12⅞	CDA MALTING	$14¾	14½	14⅝	+⅛	40	0.36	2.5	1.70	8.6
7	315	CDA SOUTHERN	$5½	5¼	5¼	−¼	2			−0.08	
18¾	15¼	CDA T M PR C	$17	17	17		29	1.06	6.2		
21	19½	CDA T M 8% B	$20	20	20	−⅝	1	1.60	8.0		
185	85	CDA TUNGSTEN	160	145	155	+8	24			−2.12	
370	310	CDN CREW EN	360	330	360		47				
√7¼	45	CDN FORMOST	$7¼	6¾	6⅞	+¼	176			0.30	22.9
258	90	CDN FROBISH	237	220	235	+10	337			0.11	21.4
32	25½	CDN GEN INV	$30	29½	29¾		15	1.02	3.4	0.86	34.6
√32½	23⅝	CDN IMP BANK	$32½	32	32½	+⅜	1520	1.32	4.1	−0.86	
89½	80	CDN IMP SR 4	$85½	85	85	+½	2	4.62	5.4		
22	19¾	CDN IMP SR 5	$21¾	21⅜	21⅝	+⅛	14	1.18	5.4		
28⅛	26	CDN IMP SR 6	$27⅝	27	27⅝	+¾	7	2.25	8.1		
28¼	26¼	CDN IMP SR 8	$27⅜	27	27	−⅛	22	2.22	8.2		
29⅝	27½	CDN IMP SR 9	$29	28½	28⅞	+⅛	9	2.27	7.9		
28	25⅝	CDN IMP SR10	$28	27⅜	27¾		28	1.90‡	6.8		
√28⅝	26	CDN IMP SR11	$28⅝	27½	27¾	+⅛	6	2.21	8.0		
27¼	24⅝	CDN IMP SR12	$27	26⅝	26¾	−¼	17	1.63‡	6.1		
26⅜	24⅜	CDN IMP SR13	$26¾	26¼	26⅝	+⅛	27	1.75	6.6		
290	120	CDN JOREX	260	250	250	−25	38			0.12	20.8
90	39	CDN MAP FN A	75	75	75		80			0.04	18.8
16½	12¾	CDN MARCONI	$15⅝	14⅞	15½	−⅛	20	0.28	1.8	1.01	15.3
20¼	5⅛	CDN NAT RES	$20	18¼	19½	−½	588			0.37	53.4
7⅞	190	CDN NEWSCOPE	$7⅞	7⅝	7⅝	−⅛	110			0.37	20.6
6	300	CDN NRTHSTAR	$5¾	5	5	−⅛	13	0.16	3.2	2.07	2.4
29⅞	22⅝	CDN OCC PET	$29¾	29	29¼	+⅛	312	0.40	1.4	0.26	112.5
27¼	√19¼	CDN PAC FRST	$20⅛	19¼	19¾	−⅛	130			−4.58	
21½	13½	CDN PAC LTD	$21⅛	20¼	21	+¼	1880	0.32	1.5	−3.49	
6⅜	140	CDN PIONEER	$5¾	5⅛	5½	−⅜	60			0.19	28.9
6	450	CDN ROXY PET	475	455	475	−5	2			−0.11	
18½	11⅝	CDN TIRE CLA	$13⅞	13¼	13½	−¼	943	0.40	3.0	1.65	8.2
20	14¼	CDN TIRE CP	$15½	15	15	−¼	1	0.40	2.7	0.77	19.5
√24⅛	20¼	CDN UTIL CLA	$24⅛	23¼	24⅛	+⅞	115	1.42	5.9	2.11	11.4
√24¼	20⅜	CDN UTIL CLB	$24¼	23⅜	24¼	+⅞	19	1.42	5.9	2.05	11.8
25½	24	CDN UTIL 730	$

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
27	24¾	CT FIN PFD2	$26	25½	25½		10	2.13	8.3		
20	16½	CT FINANCIAL	$18½	18	18	–¾	2	0.80	4.4	1.52	11.8
√26⅜	25	CT FINCL SR4	$26⅜	26	26⅜	+⅜	87				
26½	25⅛	CT FINCL SR5	$26½	26⅜	26⅜	+⅛	14				
10⅞	400	CUBE ENERGY	$10⅝	10¼	10½		27			0.31	33.9
33	8	CUMULUS TECH	14	12	13	–1	147			0.07	1.8
395	10	CURRAGH INC	50	47	48	–2	32			–3.05	
110	30	CUSAC INDS	90	80	90	+10	66			–0.62	
√82	10	CZAR RES D94	82	65	78	+13	867				
√245	55	CZAR RESRCES	245	223	241	+17	2854			0.12	20.1
400	150	DALMYS CDA	300	300	300	+5	1			0.30	10.0
390	125	DALMYS CDA C	275	275	275	–10	4			–1.17	
45	20	DATATECH SYS	40	39	40		15			0.01	40.0
150	4	DAVIDSON TIS	77	65	65	–10	13			–0.16	
350	√195	DAVIS DIST B	210	195	200	–10	11	0.06	3.0	0.21	9.5
390	200	DAYTON MNG	355	310	355	+30	238			–0.09	
39	13	DEAK RES	29	23	28	+2	1162			0.06	4.6
20	4	DEJOUR MNS	19	16	17		724			–0.04	
√12½	275	DELRINA CORP	$12½	11¾	12½	+⅝	265			–0.41	
44	19	DENISON MN A	35	30	30	–5	133			–0.88	
40	13	DENISON MN B	31	29	29	–5	72			–3.20	
5	200	DENISON 9.5	355	310	315	–45	15				
450	180	DENISON 9.75	335	310	315	–35	4				
5	155	DEPRENYL AN	220	180	180	–10	9				
11½	310	DEPRENYL RES	400	375	380	–20	161	0.40	10.5	–0.25	
5¾	350	DERLAN INDS	390	375	375	–10	21	0.28	7.5	–0.49	
8⅜	6¼	DERLAN 9.5 A	$7	6⅞	7	–¼	2	0.81	11.5		
65	5	DEVELCON EL	60	50	55	+3	102			–0.11	
50	11	DEVNIC ENRGY	44	27	44	+20	11			0.09	4.9
183	75	DEVRAN PETE	180	167	175	+10	1217			0.15	11.7
375	155	DEVTEK CORP	185	170	180	–10	5			–0.97	
83	51	DEXLEIGH CRP	65	60	65	+3	4			0.14	4.6
67	22¼	DIA MET MNRL	$54	46⅞	47¼	–6¼	61				
√81¼	340	DICKENSON A	$8¼	6½	8	+1⅛	60	0.05	0.6	0.24	33.3
√81½	340	DICKENSON B	$8½	6½	8¼	+1½	11	0.05	0.6	–2.03	
√81½	300	DION ENTER	$8½	7½	7⅞		175				
7⅞	335	DISCOVER WST	$7½	7	7⅜	+⅛	124			0.21	35.1
350	115	DISYS CORP	290	250	250	–50	4			0.05	50.0
6	405	DMR GROUP A	$5¾	5⅜	5¾		38			0.33	17.4
130	45	DMR GRP NV94	69	55	55	–10	10				
27	17	DOFASCO $2.6	$26⅜	25¾	26	–½	24	2.60	10.0		
125	20	DOFASCO AP94	26	25	25	–2	4				
15⅜	7¼	DOFASCO INC	$14½	14¼	14⅜	–¼	650			–2.89	
49¾	33½	DOFASCO 4.75	$49¾	49	49¾		1	4.75	9.5		
23	2	DOM EXPLORER	18	16	17	–1	492			–0.06	
11¾	5½	DOM TEXTILE	$11⅜	11	11⅛	–⅛	42			–1.84	
13¼	6⅛	DOMAN IND A	$12½	11⅝	12⅛	–¼	33	0.30	2.5	0.15	80.8
13¼	6¼	DOMAN IND B	$12½	11¾	12¼	–¼	131	0.30	2.4	0.85	14.4
42	21	DOMAN IND 7%	$40	37¾	38½	–2	6	1.75	4.5		
7¾	425	DOMTAR INC	$7¼	7⅛	7¼		936			–1.36	
14⅜	10¾	DOMTAR PR B	$14	13⅝	14		3	1.25	8.9		
19⅞	13	DONAHUE CL A	$19½	18½	18⅜	–⅞	45				
5¾	70	DONAHUE D94	$5¾	450	450	–88	2				
√21½	12¾	DONOHUE CL-B	$21½	21	21½	+½	3			–1.54	
14	7¾	DOREL CL B	$13⅛	12⅞	13⅛	+⅛	3				
13¾	8	DOREL IND A	$12⅞	12⅞	12⅞	–⅛	*			0.13	99.0
√19½	6½	DORSET EXPLN	$19½	18¾	19⅜	+½	627			0.34	57.0
32	12½	DRECO E CL A	$30	27	29⅜	+2⅛	14			1.02	29.0
150	60	DRUG ROYALTY	140	125	125	–15	20				
√7⅛	275	DUNDEE CL A	$7⅛	6¼	6¾	+½	279				
8⅛	225	DUNDEE CL B	$6½	6½	6½	–1½	*				
33	11	DUNDEE-PALL	28	25	25	–3	17			–0.08	
47	39½	DUPONT CDA A	$47	45¼	46½	+1	36	0.70	1.5	2.64	17.6
178	23	DURKIN HAYES	160	153	160	+3	68			0.08	20.0
13¼	425	DUSA PHARMA	$7⅜	6½	7⅛	+⅜	27			–0.23	
19	11⅞	DY 4 SYSTEMS	$17⅞	17	17⅛	–⅞	31				
395	95	DYLEX LTD A	175	147	170	+20	7755			0.51	3.3
10½	√430	DYNACARE B	475	430	440	–35	33	0.16	3.6	0.39	11.3

E/F

57	35	E-L FINANCE	$57	57	57	+1	1	0.50	0.9	4.96	11.5
10¾	380	EAGLE PRECIS	$10¼	10	10¼	–¼	10	0.15	1.5	0.66	15.5
√17⅜	5⅛	ECHO BAY MNS	$17⅜	15	16⅝	+1¼	835	0.07‡	0.6	–0.30‡	
50	20	ECO CORP	38	33	37	+4	89			–0.96	
√250	127	EDEN ROC MIN	250	160	225	+55	136			–0.03	
7	175	EDPER ENT A	365	330	365	+35	12	0.40	11.0	–5.77	
88	4	EGO RESOURCE	70	61	70	+2	60			–0.20	
√9½	90	ELAN DEC93	$9½	7¾	8½	–⅛	655				
√18⅛	8	ELAN ENERGY	$18⅛	17	17¾	–⅛	273			0.62	28.6
9⅞	5	ELECTROHME X	$8	7⅝	8	+½	2			1.13	7.1
9⅞	5	ELECTROHME Y	$8	7⅝	8	+⅝	12			–1.10	
8¾	425	EMCO LTD	$8¼	7¾	7¾	–⅜	61			–0.37	
22	17	EMPIRE C SR2	$18½	18½	18½	+½	65	1.36	7.4		
26	23	EMPIRE C SR3	$25⅞	25⅞	25⅞	+⅞	29	2.00	7.7		
26¾	25	EMPIRE C SR4	$26½	26⅜	26⅜	–⅛	68	2.15	8.2		
14¾	10	EMPIRE CO A	$12¾	12¼	12½		14	0.20	1.6	0.63	19.8
7½	90	ENCAL ENERGY	$7	6¼	6½	–⅛	297			0.06	108.3
185	85	ENSCOR INC	150	145	145		7			–0.22	
√162⅜	470	ENSERV CORP	$163⅛	161⅛	163⅛	+⅛	279			0.30	54.6
√8	√7	ENSIGN GROUP	$8	7	7⅛	–⅜	97				
88	30	ENVIRON TECH	57	52	52	–5	289			–0.08	
75	25	ENVRN SAFE	60	60	60	+15	1			–0.37‡	
6	240	EPIC DATA	275	260	275	+25	1			–1.09	
√375	155	EQUINOX RES	375	325	355	+25	193			–0.32	
325	75	EQUISURE FIN	118	105	118	+8	7			0.08	14.8
222	50	EQUITY PRSRV	215	210	215	+5	5			–0.70	
450	390	EQUITY R 7%	390	390	390		1	0.37	9.4		
250	90	EQUITY RESRV	120	95	120	+20	9			–0.08	
145	65	EQUITY SVR A	130	112	127	+12	279	0.20	15.7	–0.07	
6¼	275	ETAC SALES	$5¾	5½	5⅝	–⅜	37	0.24	4.3	–0.44	
√36½	143¼	EURO-NEVADA	$36½	29¾	34	+3	143	0.05	0.1	0.31	109.7
257	24	EXALL RESOUR	230	205	230	+6	71			–1.06	
10	68	EXCEL ENGY	$10	9¼	10	+½	185			0.10	100.0
12¾	5⅞	EXCO TECH	$12⅜	12	12		4			0.49	24.5
√10¾	6¾	FAHNSTCK A	$10¾	9	10	+¾	121	0.10‡	1.3	1.20‡	6.5
36	24	FAIRFAX FINL	$36	35	36	+2	1			2.13	16.9
300	110	FAIRFLD MNRL	275	248	250		25			–0.14	
√265	115	FALCONB GOLD	265	240	250	+9	43	0.05	2.0	0.36	6.9
49	√24	FALVO CORP	24	24	24	–1	10			–0.01	
10⅝	325	FARADAY RES	$10½	9⅝	9⅞	–⅝	69	0.12	1.2	–0.88	
7	250	FCA INTL LTD	315	310	310		26			–0.16	
225	135	FCMI FINCL A	200	185	200	+10	1	0.05	2.5	0.46	4.3
√17⅞	9½	FED IND 7.5%	$17⅞	17⅜	17¾	+½	8	1.88	10.6		
6⅞	315	FEDERAL IN A	$6¾	6	6¼	–½	210			–1.99	
√18¼	10½	FINNING LTD	$18¼	17½	18	+⅜	218	0.12	0.7	0.11	163.6
380	205	FIRAN CORP	350	345	350		21	0.04	1.1	0.04	87.5
31½	18¾	FIRST V PR1	$28¾	28¾	28¾	–1⅝	9	1.30‡	5.8		
6	5½	FIRSTSERVICE	$5⅝	5½	5⅝	+⅛	133				
85	21	FLEET AEROSP	67	60	60	–8	151	0.07	11.7	–0.25	
14⅛	10½	FLETCH CH IR	$14⅛	12⅝	12⅝	–1¼	260				
25	20¾	FLETCHER PRB	$25	25	25	+¼	*	1.97	7.9		
25⅜	23	FLETCHER 8%	$25	24⅞	25	+⅛	2	2.00	8.0		
22⅛	14¼	FLETCHR CLA	$22⅛	20½	20⅞	–1⅛	346			–0.41	
26⅜	23½	FLETCHR IN 2	$26⅛	26	26		28	2.35	9.0		
26½	23½	FLETCHR 2 B	$26½	26¼	26⅜	–⅛	13	2.35	8.9		
131	108	FORD MOT CDA	$120	120	120		1			–34.22	
64	26	FORT KNOX G	50	43	50	+4	18				
√25⅝	21⅜	FORTIS INC	$25⅝	25¼	25⅝	+½	13	1.52	5.9	2.52	10.2
430	3	FOSSIL O&G	400	365	400	+50	24				
25¾	24¼	FOSTERS PR A	$25½	24⅞	25		1	1.94	7.7		
21	14½	FOUR SEASONS	$18	17	17¾	+½	330	0.11	0.6	0.36	49.3
440	265	FPI LIMITED	410	400	405	–5	6			–0.14	
√68	25¼	FRANCO-NEVDA	$68	63	66½	+3½	149	0.60	0.9	1.25	53.2
320	175	FREEWEST RES	320	276	315	+15	117			–0.11	
190	40	FST AUS JL94	105	75	100	+25	30				
13	10⅜	FST AUS PII	$12⅛	11⅝	12	+¼	162	1.18	9.8	1.18‡	7.9
30	6	FST CAL CL A	25	23	25	+3	58			–0.01	
15¼	8⅞	FST MARATH A	$15¼	14⅞	15¼	+¼	53	0.49	3.2	0.90	16.9
√15⅜	11	FST MARATH C	$15⅜	15⅜	15⅜	+2⅛	*	0.49	3.2	0.68	22.6
245	200	FST MARITIME	225	225	225	+5	*			0.22	10.2
30	1	FT CAP LTD	12	11	11	–5	49			–5.69	

G/H

5½	185	GANDALF TECH	400	360	385		140			–1.24‡	
9⅝	9	GARDINER O&G	$9⅝	9	9⅛		241				
12½	5⅝	GEAC COMPUTR	$12¼	11⅝	11⅞	+¼	233			0.20	59.4
184	55	GEDDES RES	100	85	94	–1	321			–0.06	
350	200	GEN LEASEHLD	270	270	270	+20	*			–1.52	
√57½	36¼	GEN MOTORS	$57½	56	56⅛	+1⅛	15	0.80‡	1.8	4.98‡	8.8
21½	16	GENDIS INC A	$20¼	19⅞	19⅞	–⅛	7	0.54	2.7	0.66	30.1
19	11½	GENNUM CORP	$16⅜	15½	16	–⅛	11			1.01	15.8
275	260	GENTRA FLT-J	275	260	275	–25	4				
40	35	GENTRA INC	40	35	36	–4	1344			1.59	0.2
275	255	GENTRA SER G	275	255	265	+5	13				
260	255	GENTRA SER M	260	255	255	–10	6				
215	210	GENTRA SER Q	215	210	215	+5	10				
185	90	GEOGRAPHICS	181	150	150	–30	13				
27	3	GIANT BAY RS	18	15	17		61				
7¾	475	GIBRALTAR MN	$5	480	5	+20	1	0.20	4.0	0.22	22.7
12⅛	365	GLAMIS GOLD	$11½	10⅛	10½	+¼	362	0.06	0.6	0.15	70.0
√50	9	GLDN QUEEN	50	35	50	+5	9				
16¾	315	GLDN STAR RS	$15½	14⅜	15½	+¾	270			–0.07	
5⅜	100	GLENAYRE ELE	355	330	330	–10	20	0.12	3.6	6.51	0.5
9⅝	8½	GLOBAL G PLS	$8⅞	8⅞	8⅞		11	0.42‡	6.1		
138	45	GLOBAL MY95	120	100	120	+10	101				
360	263	GLOBALSTONE	350	325	350	+20	85				
390	200	GLYKO MEDIC	290	290	290		1			–0.44	
√81½	230	GOLDCORP A	$8½	7¾	8¼	+¼	83			0.12	68.7
150	34	GOLDEN RULE	150	134	150	+12	205				
√370	105	GOLDEX MINES	370	310	365	+45	43				
18¼	190	GOLDFARB A	$16⅛	15	15	–1¼	17			3.07	4.9
18¼	425	GOLDFARB PR	$17	17	17	+1¼	*				
√14	6⅛	GOLDN KNIGHT	$14	12⅛	13⅝	+1⅜	126			0.17	80.1
50	27	GOLDPARK MNS	40	38	40	–2	19				
20	3	GOLDPOST RES	15	13	15		133			–0.23	
40	9	GOLDSTAKE EX	20	18	18	+5	1				
390	155	GORAN CAP	345	330	330	–5	9	0.24	7.3	1.18	2.8
25½	24½	GR-W LIF 745	$25	24¾	24⅞		114	2.45	9.8		
29	7	GRANDMA LEE	21	19	19	–1	20			–0.01	
145	38	GRANDUC MNS	140	120	136	+11	61				
√440	120	GRANGES INC	440	360	400	+40	496			–0.07	
√19	6	GRAPH MAX	19	6	18	+11	9517			–0.01	
9½	5	GREEN FOREST	$8	7	7¾	–¼	22			0.75	10.3
√260	125	GREENSTONE	260	230	250	+5	329			–0.33	
31⅛	16½	GREYHD LINES	$18½	18	18	–¼	4	0.70	3.9	1.73	10.4
330	265	GREYVEST FIN	310	310	310		6	0.14	4.5	0.26	11.9
150	31	GRT LAKE MIN	135	122	122	–8	58			–0.05	
√173¼	13	GRT W LIFECO	$17¾	17	17¾	+½	5	0.50	2.8	1.13	15.7
26¾	24½	GRT-W LIF 75	$25¾	25¼	25¾	+⅜	14	1.88	7.3		
97	35	GRTR LENORA	82	75	75	–9	4			–0.21	
20	13	GT LAKES POW	$15¼	15¼	15¼	+1¼	1	0.92	6.0	1.86	8.2
26	23	GT-WEST 7.7%	$25½	25½	25½	+½	*	1.93	7.5		
10¾	6⅛	GTC TRNSCN A	$10⅜	10½	10½	–⅛	57	0.10	1.0		
10⅝	6¼	GTC TRNSCN B	$10⅜	10½	10⅝		2	0.10	0.9	0.43	24.7
6½	285	GULF CDA RES	$5½	5	5⅛	–⅛	269			–2.16	
360	172	GULF RES SR1	340	325	325		3200				
180	35	GULFSTRM RES	149	122	147	+20	622			–0.01	
250	175	GWIL IND INC	180	180	180	–30	*			0.05	36.0
275	100	HALEY INDS	155	135	150	–5	17			–0.22	
√14½	9½	HAMLTN GRP A	$14½	13⅞	13⅞	–⅛	2	0.12	0.9	1.76	7.9
√185	42	HARBOUR PETE	185	160	169	+7	442				
25	3	HARDROCK EXT	18	13	18	+5	12				
9¾	5	HARRIS STL A	$9	8¾	8¾	–⅛	4	0.13	1.5	–0.06	
22	4	HARROWSTON A	17	13	16	+3	1459			3.62	
9⅞	6¼	HARTCO ENTRP	$9½	9½	9½	–¼	6	0.25	2.6	0.78	12.2
85	71	HAWK SIDD PR	$79	79	79	–4	*	5.75	7.3		
24¾	18¾	HAWKER SIDD	$24¾	24	24½	+¼	7	1.08	4.4	1.95	12.6
√16	10¾	HAYES-DANA	$16	15¼	15⅝	–⅛	127	0.56	3.6	0.25	62.5
65	20	HEALTH CRE A	40	39	40		4			–0.02	
13¾	5¾	HEES IN PR E	$9¼	8½	8⅝	–⅜	32	1.21	14.0		
14¼	5	HEES INTL BC	$11⅝	10⅜	10⅝	–1⅛	334	0.98	9.2	0.22	48.3
√90	25	HELIX CIRCTS	90	46	82	+37	467			–0.09	

FONOROLA

la dernière vague en télécommunications

- pour la voix, les données et l'image
- un service économique et fiable
- 1-800-998-3666

vancouver kitchener toronto ottawa montréal

√15	6¾	HEMLO GOLD	$15	12⅝	14¼	+1½	796	0.20	1.4	0.16	89.1
10⅞	√6⅜	HEMOSOL INC	$7½	6⅜	6⅝	–⅜	17				
215	13	HIGH RVR GLD	198	159	180	+18	274			–0.01	
7¾	320	HIGHRIDGE A	$6⅞	6⅝	6¾		15			0.18	37.5
165	47	HIGHWOOD RES	160	145	160	+2	31			0.25	6.4
√9	275	HILLCREST RS	$9	8⅛	9	+¾	90			0.27	33.3
234	165	HILLSBOROUGH	175	175	175		1			1.02	1.7
20	3	HLTH CAR F94	5	5	5		4				
470	125	HLTH CARE IR	435	385	425	–30	8				
√14⅛	8½	HOLLINGER	$14⅛	13¾	14	+⅜	198	0.40	2.9	1.12	12.5
√385	100	HOLLINGER WT	385	330	380	+60	46				
105	55	HOME CA GR B	82	82	82		8			–0.31	
√21⅝	13	HOME OIL CO	$21⅝	20½	21⅛	–⅜	687			0.30	70.4
285	137	HOME PRODUCT	265	240	260	+20	73			0.04	65.0
√26	12¼	HOMESTAKE	$26	23⅜	25¾	+1½	283	0.10‡	0.5	–1.30	
17	8½	HORSHAM(THE)	$16¾	15⅝	16½	+⅜	559	0.05‡	0.4	0.40	41.3
37½	25½	HUD BAY CO	$35⅞	34	34⅝	–1⅛	275	0.80	2.3	2.32	14.9
6¼	440	HUD BAY SPCL	490	450	465	+15	3			2.65	1.8
29⅜	12½	HUDSON B IR	$22⅛	20⅜	20⅞	–1⅝	218	0.80	3.8		
265	100	HY&ZEL'S INC	210	205	210	–10	7			0.24	8.8
6	240	HYAL PHARMAC	$5⅛	475	480	–33	123			–0.45	
85	30	HYDRA EXPL	75	75	75	–10	1				

I/J

145	62	IATCO INDUST	96	84	90	–10	111			–0.06	
117½	59	IBM	$64	64	64	+1¼	*	2.16‡	4.3	–13.65‡	
31	13	ICAN MNRLS	25	20	25	+3	129			–0.01	
41⅝	34¼	IMASCO LTD	$35½	34¼	35	+⅜	742	1.48	4.2	2.99	11.7
26⅛	24⅝	IMASCO 7.375	$25¼	25¼	25¼	+½	*	1.84	7.3		
25¼	24	IMP LIFE 738	$25	25	25		1	1.84	7.4		
25	22	IMP LIFE 8.5	$24½	24⅜	24½		6	2.13	8.7		
55	18	IMPERIAL MTL	51	45	46	–4	56			–0.16	
49½	39¾	IMPERIAL OIL	$48	47½	47¾	–⅛	526	1.80	3.8	2.39	20.0
375	310	IMUTEC CORP	325	310	315	–5	95				
37⅝	24½	INCO LTD	$30	28⅜	29⅝	+⅞	662	0.40‡	1.7	2.38‡	9.7
25	22	INCO 7.85%	$23⅞	23⅜	23¾		18	1.96	8.3		
325	240	INDUS&ENVIRO	300	295	295	–30	2			–1.00	
9¼	445	INDUSTRA SVC	$7¾	7⅝	7¾		2	0.08	1.0	–2.35	
26⅝	10	INT COLIN EN	$24⅛	23½	23⅝	–½	7			0.80	29.5
18⅜	440	INT MUREX TC	$6½	6⅛	6⅜	–⅛	1			–1.31	
5½	210	INT MUSTO EX	$5¼	5	5⅛	–⅜	82			–0.18	
28	9	INT PLATINUM	17	15	17	+1	412			–0.07	
22¼	15¾	INT SEMI CLA	$21	20⅝	20⅝	–⅛	35			1.05	19.6
24¼	16⅞	INT SEMI CLB	$23	22⅝	22⅝	–⅜	4				
60	45	INT UNP HLDG	50	50	50	+5	1				
41½	13½	INT VERIF 5%	$41	41	41	–½	1	0.30	0.7		
430	126	INT VERIFACT	415	380	380	–30	473			0.10	38.0
470	90	INTENSITY RS	450	425	435	–10	1310			0.05	87.0
8½	√450	INTER-C PROD	475	450	475		829			–0.78	
27	20⅜	INTER-CTY C	$21½	20½	20½	–¾	10	2.00	9.8		
12½	450	INTERA INFO	$12	11⅝	11⅞	+⅛	10			–1.29	
73	8	INTERACTN RS	73	66	66	–4	118			–0.01	
√490	300	INTERMETCO	490	450	490	+50	6			–0.81	
28⅞	21⅞	INTERPR PIPE	$28⅞	28	28⅞	+¾	238	2.00	6.9	1.74	16.6
16½	9⅜	INTERTAP POL	$15½	15½	15½		*	0.10	0.6	0.71	21.8
90	1	INTL CONTR A	35	33	35	+3	34			–0.04	
345	175	INTL EPITEK	310	300	310	+10	5			0.22	14.1
16⅝	7⅜	INTL FOR 'A'	$15⅛	13⅞	13⅞	–1½	946			0.77	18.0
14½	10½	INTL INNOPAC	$14¼	14¼	14¼	–¼	1			–1.95	
120	50	INTL MAHGN B	70	55	60		47			–0.36	
120	70	INTL MOVIE G	120	120	120	+20	6				
120	7	INTL OILTEX	99	90	97	–1	194			0.02	48.5
475	190	INTL PETROL	215	202	215	+2	64			–0.20	
6¾	150	INTL POTTER	475	420	475	+55	23			0.68	7.0
84	49	INTL PURSUIT	77	70	71	+1	29			0.01	71.0
435	100	INTL RETAIL	385	325	360	–20	57			–0.12	
√12	8¾	INTRAWEST CP	$12	11¾	12	+⅜	166	0.24	2.0	1.03	11.7
205	120	INVENTRONICS	160	155	155	–5	4			–0.11	
15	12¾	INVERN P 875	$15	14¾	15	+¾	4	1.31	8.7		
√13⅞	480	INVERNESS PT	$13⅞	12¼	13½	+1⅛

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
8½	6	MORDN&HELWIG	$7	7	7	+¾	•	0.10	1.4	-0.22	
9	3	MORGAN FINCL	7	6	7		365			-0.06	
7	450	MORGAN HYDRO	$6¾	6¾	6½	-⅛	624				
14⅜	6¾	MORRISON PET	$13½	12⅝	12⅞	-½	406	0.04	0.3	0.34	37.9
12¼	10½	MOTOR COACH	$10¾	10¾	10¾		3	0.50	4.7		
8	5½	MPG INV CORP	$7⅝	7¼	7¼	-⅜	7	0.28	3.9	0.52	13.9
325	170	MR JAX FASH	210	197	197	-15	2			-0.62	
10⅞	9⅛	MTC MORTGAGE	$9⅛	9⅛	9⅛	-⅛	2	0.74	8.1	0.68	13.4
20⅜	13	MTL TR B PR	$14¼	13⅝	14¼	+¼	23	1.26	8.9	1.50	9.5
21⅜	16	MULTIBANC NT	$20¼	20¼	20¼	+¼	1	0.22	1.1		
17⅞	16⅞	MULTIBANC PR	$17⅜	17⅜	17⅜		1	1.22	7.0		
425	210	MUN FINCL A	300	265	300	+35	23	1.00	33.3	-0.20	
65	3	MUSCOCHO EXP	49	35	43	+6	1576			-0.19	
80	1	MVP CAPITAL	9	8	9	-1	1087			-0.06	
55	46½	N W UTIL PR	$55	55	55		•	4.00	7.3		
40	10	NAPIER INTL	16	16	16	-3	14				
10¾	7¼	NATIONAL BNK	$10½	10¼	10¼	-¼	323	0.40	3.9	-0.26	
√26⅝	23⅜	NATL BK SR10	$26⅝	26⅞	26⅝	+⅜	20	2.19	8.2		
√25¾	22	NATL BK SR11	$25¾	25¼	25½	+⅛	13	2.00	7.8		
19½	15⅞	NATL BNK SR7	$19	18¼	19		3	1.33	7.0		
19	14½	NATL BNK SR8	$18¾	18⅝	18¾	+¼	1	1.27	6.8		
27	24¼	NATL BNK SR9	$27	26¾	26¾		8	2.38	8.9		
45	7	NATL PETE	30	26	28	+1	76			-0.05	
300	150	NATL SEA PRD	190	175	175	-25	20			-1.24	
20¾	14¼	NATL TRUSTCO	$20½	19½	20⅜	+¼	35	0.88	4.3	1.07	19.0
87	21	NDU RESOURCE	82	75	80	-5	81				
185	115	NEEDLER GRP	170	170	170	+15	6	0.01	0.6	0.06	28.3
10	1	NELSON VEND	4	3	3		596			-0.06	
105	45	NEVADA GOLD	95	78	95	+15	48				
80	20	NEW PROV DEV	40	40	40	-10	1			0.08	5.0
√218	46	NEWALTA CORP	218	170	205	+30	327			0.04	51.3
√61¾	9	NEWBRDGE NTW	$61¾	55⅛	61½	+5⅞	258			0.69	88.5
8⅜	6¼	NEWGRTH CAP	$7½	7¼	7¼	-¼	52	0.01	0.1		
27	25½	NEWGRTH EDS	$26¾	26½	26⅝	+⅛	16	1.92	7.2		
175	45	NEWHAWK GOLD	168	135	160	+20	60				
21¾	17¼	NEWTEL ENTRP	$21⅝	20¾	20¾	-⅝	44	1.36	6.6	1.73	12.0
√265	100	NFLD CAP A	265	240	250	-10	45			-0.96	
100	7	NHI NELSON	55	50	53	-2	65			12.49	
185	73	NII NORSAT	152	135	144	-8	42			-0.65	
√450	13	NOBLE MNS&O	450	310	450	+130	57			-0.03	
6⅝	450	NOMA IND A	$5½	495	5¼	-¼	149	0.12	2.3	-0.19	
6½	475	NOMA IND B	$5⅜	5⅜	5⅜	-⅛	•	0.12	2.1	0.81	6.6
145	22	NORAMCO MN	83	61	83	+18	198			0.05	16.6
105	4	NORAMCO OC93	35	35	35	+5	49				
28½	23⅛	NORANDA FLT	$28	27½	27½		2	1.82	6.6	0.17	161.8
12	6⅜	NORANDA FOR	$11½	11	11¼	-¼	743	0.40	3.6	0.57	19.7
96	42	NORANDA I.R.	$88¾	85	87	-2	4334				
22¼	14⅞	NORANDA INC	$22⅛	21¼	22	+⅛	896	1.00	4.5	-0.51	
22⅞	16¾	NORANDA 6% E	$22⅞	22⅛	22⅝	+⅛	100	1.20	5.3		
25¼	17¾	NORANDA 7.75	$22⅜	22⅛	22⅛	+⅛	23	1.94	8.8		
22½	14¾	NORCEN ENRGY	$21⅜	20⅞	21⅛		581	0.60	2.8	0.49	43.1
√25¾	24	NORCEN 8.12%	$25¾	25¾	25¾	+⅛	•	2.03	7.9		
20⅛	14¼	NORTH WEST C	$19⅞	19	19¼	-⅜	45	0.36	1.9	1.05	18.3
√260	55	NORTHGATE EX	260	180	230	+40	157	0.50	21.7	-0.33	
8⅞	375	NORTHRN REEF	$8⅝	8¼	8¼	-¼	30				
√9¼	155	NORTHROCK RS	$9¼	7½	8⅝	+¾	519			0.02	431.2
√9¼	5¾	NORTHW DRUG	$9¼	7⅜	8½	+1¼	3	0.28	3.3	0.66	12.9
10⅛	8	NOVA CORP	$9⅞	9¼	9¼	-⅛	2987	0.24	2.5	-1.87	
25	23½	NOVA CP 760	$24¾	24½	24¾	+¼	2	1.90	7.7		
25½	23½	NOVA CP 775	$24⅞	24⅝	24⅝	-¼	•	1.94	7.9		
27	25½	NOVA CP 975	$27	25¾	27	+1	3	2.44	9.0		
27	25	NOVA CP 976	$26¼	25⅞	25⅞	-⅝	•	2.44	9.4		
√7⅞	6⅝	NOVA SC P IR	$7⅞	7⅝	7¾	+⅛	183	0.75	9.7		
√11⅞	10⅜	NOVA SC PWR	$11⅞	11⅝	11⅞	+¼	348	0.75	6.3		
24¼	23	NOVA 9.125%	$24¼	24	24	+⅛	4	1.19	4.9		
36	15	NOVA-COGESCO	27	26	27	-3	3			-0.16	
62	20	NOVAGLD RES	43	36	37	-4	343			-0.23	
425	270	NOVICOURT	420	400	420	+15	29				
21¾	7¾	NOWSCO WELL	$20⅛	19	19⅛	-1¾	80	0.16	0.8	-0.08	
17¼	9¾	NRTH CDN OIL	$16¾	16¼	16¾		304	0.20	1.2	0.47	35.6
23⅜	19⅛	NRTH CDN SR6	$22¾	22⅝	22⅝	-⅜	1	2.00	8.8		
58⅜	√33½	NRTHN TELE	$38⅞	33½	34⅜	-13	7596	0.36‡	1.3	2.06‡	13.0
31	7¼	NRTHSTAR EGY	$30⅝	29⅜	29¾	-1	127			0.19	156.6
93	30	NRTHWAY EXPL	55	55	55		1			-0.03	
√25	4	NSR RES INC	25	20	25	+4	203				
415	175	NU-GRO CORP	180	175	180		6			0.06	30.0
45	10	NUFORT RES	27	27	27	-2	5			-0.04	
5	315	NUGAS LTD	485	470	475	-5	306				
8¾	475	NUMAC OIL&G	$8⅛	7¾	8	+⅛	14			0.08	100.0

O/P

15⅝	5	OCELOT EN B	$14½	13⅛	13⅝	-1¾	312			0.28	48.7
8½	160	OCELOT JN95	$8	7¼	7⅝	-⅜	22				
470	340	OCS TECHNOL	410	350	410	+40	312				
350	104	OGY PETROL	320	290	310	-10	58				
√450	249	OMEGA HYDROC	450	385	440	+60	61			0.11	40.0
390	180	ONDAATJE CP	270	260	270	+10	85			-0.61	
12¾	6¼	ONEX CORP	$11⅝	11¼	11⅜	-¼	136	0.40	3.5	0.64	17.8
8½	5¼	ORBIT O& 7.5	$8¼	8⅛	8⅛		8	0.75	9.2		
270	50	ORBIT OIL&G	249	231	240	+5	645			0.09	26.7
265	100	ORENDA FRST	240	225	235	-15	327			0.10	23.5
22	6	OROFINO RES	13	13	13		85			-0.01	
255	25	ORVANA MNRLS	250	215	242	+27	176			-0.01	
25¼	18½	OSHAWA GRP A	$22⅝	22	22½	-⅛	184	0.48	2.1	1.04	21.6
187	100	OSPREY ENERG	138	126	130		291			0.04	32.5
45	20	OXFRD PRP	27	25	27	+2	2	0.00	1.5	-0.74	
40	15	PAC AQUA FDS	34	30	34		50			-0.08	
315	120	PAC CASS A	290	285	290	-5	5			-0.50	
285	110	PAC CASS B	285	270	275	-5	11			0.04	68.8
√35½	26¾	PAC NTHN CLA	$35½	34	35⅛	+⅜	4	1.76	5.0	2.56	13.7
21⅜	18½	PAC NTHN 675	$20⅜	20⅜	20⅜	+⅝	1	1.69	8.3		
√210	8	PACIFIC GOLD	210	165	200		145			-0.21	
450	115	PAGURIAN 'A'	244	215	230	-10	138	0.30	13.0	0.44	5.2
6¾	90	PALOMA PETE	$5¾	5½	5½	-⅛	115			0.07	78.6
35	6	PAN PAC PET	13	11	11	-1	87				
50	6	PANATLAS EGY	40	32	36	+1	20			-1.60	
45⅝	24½	PANCDN PETE	$43¼	42	42¾	-⅛	42	0.80	1.9	1.70	25.1
400	200	PARAGON ENT	335	275	285	-40	21				
5½	185	PARAGON PETE	$5	440	450	-50	165			0.02	225.0
25	6⅞	PARAMONT LTD	$25	21½	22½	-2¼	45	0.10	0.4	0.35	64.3
8¼	400	PARKLAND IND	$7⅝	7	7	-¼	6			-0.12	
84	17	PATHEON INC	79	63	64	-15	293			-0.02	
440	50	PE BEN OIL	425	380	380	-45	67			0.11	34.5
6¼	255	PEERLESS CPT	$5⅜	5¼	5⅜	+⅛	8			-0.52	
15	7	PEGA CAP CP	10	8	9	+2	112				
√33¾	15⅝	PEGASUS GOLD	$33¾	28½	33	+3½	331	0.10‡	0.4	-0.34‡	
√16⅛	160	PEGASUS JL93	$16⅛	11¼	15½	+3¾	36				
10	7	PENN WEST PT	$9¾	8¾	8⅞	-¾	299			0.35	25.4
425	235	PENNINGTN ST	251	250	250		87	0.00	0.2	-0.40	
70	12	PEO JEWEL 'A	19	17	19	+1	4			0.12	1.6
13⅛	400	PETER LONG D	$8⅞	8¾	8¾	-⅛	2			-1.02	
12½	7¼	PETRO-CANADA	$12¼	11½	11¾	-⅜	1408	0.13	1.1	0.04	293.7
43	6	PETROLIA O&G	43	33	43	+9	179				
5⅝	45	PETROMET RES	$5½	5¼	5⅜	+⅛	169			-0.02	
270	90	PETROREP RES	240	215	215	-25	231				
415	40	PETROSTR PET	390	370	370	-20	272			-0.02‡	
12½	7¾	PHILIP ENVIR	$9¾	9⅜	9⅝	+⅛	49			0.60	16.0
11	8	PHILLIPS CAB	$8¾	8¼	8¼	-¼	2			-0.64	
365	171	PHOENIX CAN	217	217	217	-8	1			0.03	72.3
22½	10¾	PINNACLE RES	$22½	21¾	21¾	-¼	93			0.64	34.0
79	6	PIONEER MTLS	63	53	60	+5	676				
√125	1	PIPESTONE PT	125	85	105	+21	531			0.01	105.0
148	32	PLACE RES A	140	120	130	+5	78			0.02	65.0
√27⅝	11⅞	PLACER DOME	$27⅝	25¾	27⅜	+1¼	2724	0.26‡	1.2	0.47	58.2
11½	6¾	PLAINTRE SYS	$8	7½	7⅝	-¼	3				
200	125	PLASTI-FAB	185	151	179	+33	28	0.10	5.6	-0.26	
330	40	PLATINOVA AS	330	300	305	-5	124				
√330	38	PLATINOVA SP	330	300	300		285			-0.23	
21	8	PMC CORP	21	21	21		8			-0.15	
√16½	10¼	POCO P PR-D	$16½	15⅝	16½	+¾	12	1.35	8.2		
√9⅞	350	POCO PETROL	$9⅞	9⅜	9¾	+¼	1816			-0.20	
27⅜	23⅛	POTASH SASK	$26	25¼	26	+½	360	0.72	2.8	1.42	18.3
10	5⅜	POTASH SP94	$7⅝	7¼	7⅝		26				
17¼	14⅛	POWER CORP	$17	16⅜	16¾	-¼	248	0.70	4.2	1.09	15.4
43	38	POWER CP S86	$42¼	42¼	42¼	+1¼	12	2.43	5.8		
24½	18¾	POWER FINCL	$23½	23¼	23½		114	0.70	3.0	2.09	11.2
22½	19¼	POWER FN PRA	$21¾	21¾	21¾	-¼	1	1.27	5.8		
15¾	7⅞	PRAIRIE OIL	$15¼	15	15¼	+¼	2			0.36	42.4
√17½	215	PRCSION DR A	$17½	16⅛	17⅛	+⅞	273				
√320	155	PRECAMBRN SH	320	310	315	+5	29			-0.63	
26¾	24	PREM UTD CDN	$25⅞	25½	25¾		8	2.13	8.3		
√25⅝	22½	PREM UTD US	$25⅝	25¼	25⅜	+⅛	4	1.81‡	7.1		
12	5⅜	PREMDOR INC	$11⅜	11	11⅛	+⅛	119			0.21	53.0
190	18	PRENOR FINCL	50	50	50	-15	1			-2.69‡	
14½	435	PRIMEX FOR	$11⅜	10	11⅜	+¼	22	0.16	1.4	1.40	8.1
190	41	PRINCTN MNG	52	41	52	+4	210			-0.17	
11⅛	5¼	PROMIS SYS	$8	7⅛	7⅛	-⅛	5			1.29	5.5
95	8	PURE GOLD RS	65	45	61	-2	1214			-0.01	
5⅝	31	PWA CORP	80	75	78	-2	633			-3.82	
17¼	200	PWA 2.4375	365	340	365	-10	1				

Q/R

7	85	QUADRA JA93	455	420	435	-40	15				
13⅛	470	QUADRA LOGIC	$11⅜	10⅝	11	-¼	81			-0.69	
75	5	QUARTEX CORP	73	54	66	+4	486			-0.02	
25	5	QUARTZ MOUNT	20	17	19	+2	147			-0.01	
90	18	QUE STURGEON	80	65	80	+11	58			-0.21	
18⅞	16⅛	QUE TEL	$18¾	18⅜	18⅜	-⅜	23	1.20	6.5	1.65	11.1
20½	17⅜	QUE TEL 775	$19½	19½	19½		•	1.55	7.9		
20¼	14⅛	QUEBECOR A	$19⅝	19⅜	19⅝	-⅝	35	0.20	1.0	1.59	12.3
20¼	14⅛	QUEBECOR B	$19¾	19¼	19¾	+⅜	89	0.20	1.0	0.79	25.0
26	16	QUEBECR PRIN	$25⅞	25¼	25¾	-¼	1218	0.14	0.5	1.30	19.8
425	14	QUEENSTAKE R	400	315	390	+65	371	0.05	1.3	-0.19	
100	51	QUEENSTN MNG	90	80	90	+7	64			-0.04	
225	15	QUINTERRA B	140	130	130	-9	26			-0.44	
21	16¼	QUNO CORP	$20	19½	19½	-¼	7				
150	75	QUORUM DC94	85	80	84	+4	28				
8¾	6⅝	QUORUM GRWTH	$7¼	6⅞	7		5				
445	200	RAM PETE	435	400	410	-20	63			-0.33	
320	15	RAMPART MERC	289	260	260	-32	146			-0.49	
6⅞	380	RANCHMNS RES	$6	5⅝	5¾	-¼	1166	0.23	4.0	-0.56	
26⅜	21⅜	RANCHMNS 245	$25½	25	25½	-½	2	2.45	9.6		
9⅛	5⅜	RANGER OIL	$6¾	6½	6½	-¼	969	0.08‡	1.6	0.23‡	22.0
√15¼	7⅜	RAYROCK YELL	$15¼	14¾	15⅛	+⅛	41			0.18	84.0
92	25	REA GOLD CP	85	63	78	+11	279			-0.59	
175	18	REAL CAP HLD	95	95	95	+35	1			-0.41	
155	√75	RECLAM MGMT	95	75	90		25			-0.31	
292	31	RED OAK RES	145	122	136	-4	242				
138	9	REDAURUM RED	110	75	100	+25	639			-0.01	
365	185	REDFERN RES	295	270	295	+5	24			-0.01	
√61⅛	360	REDSTONE RES	$6⅛	5	5⅞	+¾	158	0.01	0.2	0.04	146.9
36	25	REED STENH 1	$35	32½	35	+1¾	2	1.24	3.6	-2.37	
11⅛	10¼	REGAL GREET	$11⅛	10⅞	10⅞	-⅛	180				
150	35	REGIONAL RES	114	100	100		14			-0.02	
22	15	REITMANS A	$19¾	19¾	19¾	-½	2	0.52	2.6	1.28	15.4
6⅞	465	REMINGTN ENG	$5⅝	5⅜	5½	-⅛	48				
34¾	14½	RENAIS ENRGY	$33½	32½	32⅞	-⅝	729			0.46	71.5
10¾	435	REP WASTE IN	$5	470	470	-20	55			-0.53	
5⅝	151	REPAP EN INC	$5⅛	485	495	-5	1025			-2.55	
7½	370	RESOQUEST R	$7⅛	6¾	7⅛	+⅜	13				
125	51	RESOURCECAN	75	75	75	-25	2			-0.49	
350	225	REVN PROPRTY	350	325	340	-10	79			-0.62	
75	40	RFC RES FNCE	65	62	62	-3	28				
√51½	175	RICHLAND CLA	$51½	450	5⅜	+93	572				
√51¼	60	RICHMONT MIN	$51¼	435	51⅜	+78	137			0.23	22.3
23¾	7	RIGEL ENERGY	$23⅝	22⅜	23¼	+¼	381			0.28	83.0
√52	24	RILEYS DATA	52	52	52	+9	1			-0.08	
128	11	RIMOIL CLA	124	110	115	-12	323			-0.04	
13	12½	RIO ALGO 2IR	$13	12½	13		57				
20	15¾	RIO ALGOM	$18⅜	17⅜	18¼	-⅛	78	0.60	3.3	0.90	20.3
11¾	135	RIO ALTO EXP	$11⅝	10	10⅞	-⅝	450			0.18	60.4
8½	375	RISING RES	$8½	7⅞	8¼	-⅛	184			0.03	275.0
22¼	11	RIVERSID FOR	$21½	20¼	20⅝	-⅛	214	0.16	0.8		
360	100	ROGERS AG94	360	335	360		110				
28⅞	20⅞	ROGERS CAN B	$28⅞	28⅜	28½	-⅛	83			-2.06	
20⅜	12¾	ROGERS CMM A	$20⅜	20	20⅜	+¼	13			-1.04	
√19⅝	12	ROGERS CMM B	$19⅝	19¼	19½	+⅛	1441			-0.35	
√320	125	ROMAN CORP	320	270	270	+5	206	0.10	3.7	0.25	10.8
46	1	ROXMARK MINE	13	11	13		435				
95	86	ROYAL B PR E	$95	94	95	+2	1	5.11	5.4		
29⅛	26⅝	ROYAL B SR F	$29	28⅝	29	+⅛	8	2.25	7.8		
28¾	26¼	ROYAL B SR G	$28½	28¼	28½	+⅜	9	2.13	7.5		
29⅝	27¼	ROYAL B SR H	$29½	29⅛	29¼	-⅛	16	2.25	7.7		
29⅛	26½	ROYAL B SR 1	$28¾	28	28¾	+⅛	13	1.91‡	6.6		
20½	19⅛	ROYAL B 1.45	$20⅛	20	20	-¼	12	1.45	7.2		
28⅞	21½	ROYAL BK CDA	$27⅝	27	27⅜		1832	1.16	4.2	-0.02	
6½	240	ROYAL LEPAGE	260	250	250		9			-1.04	
7⅛	40	ROYAL O NV93	$7⅛	5⅝	6½	+⅝	117				
8⅛	160	ROYAL OAK	$8¾	7¼	8¼	+¾	1877			-0.07	
26⅞	24⅝	RYL BK SER J	$26¾	26⅜	26½		47	1.77	6.7		
√26¾	24⅜	RYL BK SER K	$26¾	26⅜	26½	-⅛	53	1.57‡	5.9		

S/T

19¼	13¾	SAM MANU-TEC	$18¼	17½	18¼	+¾	13	0.24	1.3	0.62	29.4
√360	145	SAMOTH CAP	360	330	350	+10	26			0.09	38.9
√11⅜	410	SASK O&G CP	$11⅜	10½	11⅛	+¾	1450			-0.39	
370	60	SBN SYSTEMS	260	170	220	+50	20			3.53	0.6
41½	36½	SCEPTRE IN A	$40	38½	40	+1½	4	2.04	5.1	2.33	17.2
12⅞	310	SCEPTRE RES	$12⅝	12	12	-⅛	746			-1.19	
26	1	SCEPTRE WT	17	15	17	+4	15				
16¼	13	SCHNEIDER	$14	14	14	-¾	•	0.28	2.0	1.04	13.5
16	13	SCHNEIDER A	$15½	15½	15½	+¼	1	0.28	1.8	2.51	6.2
√415	30	SCINTILORE E	415	365	400	+20	327			-0.01	
340	120	SCINTREX LTD	320	310	315	-5	12	0.10	3.2	0.03	105.0
15⅝	9	SCOTT HSP C	$9½	9½	9½		3	0.26	2.7	0.86	11.0
14⅞	8½	SCOTT HSPTLY	$9	8½	9	+½	154	0.26	2.9	0.54	16.7
16	8⅞	SCOTT PAPER	$11¾	11⅜	11⅜	-¼	21	0.10	0.9	-0.60	
24	16	SCURRY-RAIN	$24	23⅝	23⅝	+⅛	1	0.50	2.1	0.61	38.7
38⅝	31¼	SEAGRAM LTD	$34½	33⅜	34⅛	-⅛	922	0.56‡	2.1	7.59‡	3.5
8⅛	5⅜	SEARS CANADA	$8⅛	7⅞	8		640	0.24	3.0	-0.86	
7	√450	SECOND CUP	480	450	470	-5	18				
220	92	SECUR HME 8%	130	125	130	+6	27	0.74	56.5		
8	380	SENVEST CAP	$7	6⅝	6⅝	-⅜	6	0.07	1.1	0.05	132.5
√15¾	450	SERENPET INC	$15¾	15⅜	15½	-⅛	35			0.22	70.5
25	17⅝	SERVICE INTL	$24⅜	24	24	-⅜	10			1.52	15.8
20	16½	SHAW COMM B	$20	19¼	20	+⅞	100	0.12	0.6	0.87	23.0
√14½	8½	SHAW IND CLA	$14½	13¼	14½	+1⅜	80	0.12	0.8	3.01	4.8
√14¾	8¾	SHAW IND CLB	$14¾	13¼	14½	+1½	7	0.11	0.8	1.81	8.0
43⅛	31½	SHELL CDA A	$39⅜	38½	39	-¼	343	0.90	2.3	0.80	48.7
√85	6	SHELTR O&GAS	85	54	83	+29	882			-0.12	
160	42	SHERRIT OC95	155	145	150	+5	49				
9	5¾	SHERRITT G	$8⅞	8⅝	8¾	+⅛	138	0.14	1.6	0.06	145.8
15¾	7¼	SHL SYSTMHSE	$13¼	12⅜	12¾	-½	534			-1.13	
108	8	SIKAMAN GLD	72	49	66	+16	2154			-0.79	
√7	10	SILCORP LTD	$7	67	5⅞	+5⅛	194			-20.07	
157	15	SIMMONDS COM	128	122	125	-2	88			-0.25	
39	2	SINDOR RES	24	21	24	-1	69				
248	12	SKYLINE GOLD	155	130	155	+10	100			0.08	19.4
6	250	SLATER IND A	$5	5	5	+5	•			-0.87	
5⅝	245	SLATER IND B	$5	5	5		9			-0.14	
24¼	8	SLOCAN FOR	$22¾	19⅜	20¼	-2⅛	506	0.24	1.2	0.47	43.1
17½	7⅞	SNC-LAVALN A	$17½	17⅛	17½		15	0.20	1.1	0.80	21.9
11⅞	7⅜	SNT LTD CAP	$11¾	11⅜	11⅜	-⅛	28				
13½	12	SNT LTD EQT	$13⅜	13⅛	13⅜	+⅛	16	1.12

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
155	90	WESTFLD MINL	130	114	130	+18	12			–0.01	
15	5	WESTFORT PET	12	10	11	–1	734				
33	3	WESTLEY TECH	28	24	24	+3	23			0.01	24.0
6 1/8	420	WESTMIN RES	$5 1/2	5	5 1/2	+1/4	270	0.20	3.6	–0.83	
20 1/8	15	WESTMIN 2125	$17 3/8	16 3/4	17 3/8	+1/2	80	2.13	12.2		
45 3/8	33	WESTON GEORG	$44 5/8	43 7/8	44 1/2	+1/8	55	0.70	1.6	1.00	44.5
20 1/2	16 1/2	WHARF RES PR	$20 1/2	19 3/4	20 1/2		3	1.75	8.5		
√13 3/4	5 3/8	WHARF RESRCE	$13 3/4	12 1/8	13	+3/4	1015	0.05 ‡	0.5	0.22 ‡	45.9
170	12	WHEATON RIV	150	125	150	+6	176			–0.07	
12 3/8	9 1/4	WHITE ROS CR	$10	9 1/2	9 1/2	–1/4	10				
16 7/8	13 1/8	WIC WESTRN B	$16 3/8	16	16 1/4	–1/8	34	0.55	3.4	0.13	125.0

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
95	20	WILANOUR RES	65	65	65	+10	1			–0.03	
78	15	WINDARRA MIN	57	40	49	+9	143				
174	150	WINE ACQ SR1	166	160	160	–14	1	0.84	52.5		
20 3/4	14 3/8	WINPAK LTD	$20 1/4	20 1/4	20 1/4		*	0.40	2.0	1.19	17.0
37	5	WISCAN RES	30	27	27	–3	143				
52 1/2	39	WMX TECHNOL	$42 1/4	42 1/4	42 1/4	–3 1/2	*	0.60 ‡	1.8	1.37	30.8
415	225	WSTN CORP	320	300	300	+20	2			0.13	23.1
175	√80	WSTRN COPPER	85	80	85	–5	3				
9 1/8	7	WSTRN GARNET	$7 7/8	7 1/4	7 1/4		22				
153	11	X-CAL RESRCE	108	37	104	+3	343				
37	27 5/8	XEROX CDA B	$34 1/2	34	34 1/8	+1/8	8	1.25	3.7	1.67	20.4

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
400	250	XILLIX TECH	290	270	285		39			–0.30	
Y/Z											
70	10	YORBEAU R A	63	54	62	+1	28			–0.03	
√99	1	ZAVITZ TECHN	99	70	70	–3	615			–0.05	
10 1/2	5 1/4	ZENON ENVIRO	$10 1/4	9 1/8	10 1/4	+1/8	11			0.02	512.5
30 1/8	28 1/8	1ST B SHARES	$29 1/4	29 1/8	29 1/8	+1/8	4	2.52	8.7		
11 1/2	8 3/8	20-20 FINCL	$10 1/2	10 1/8	10 1/8	–1/4	82	0.12	1.2		

FINANCE

Grâce aux polices d'assurance-vie universelles, NN Services financiers fait des affaires d'or

Grâce à la popularité des polices d'assurance-vie universelles, **NN Services financiers** fait des affaires d'or.

Après le REÉR, les polices d'assurance-vie universelles pourraient s'imposer comme l'abri fiscal par excellence des épargnants. **David Otmar**, vice-président principal, marketing, de NN Services financiers, en est convaincu.

« En 1989, les primes provenant des nouvelles polices d'assurance-vie universelles de NN s'élevaient à 6,1 M$. L'année suivante, elles atteignaient 9 M$, une hausse de 48 %. Par la suite, ce fut l'explosion : les primes sont passées à 18,8 M$ (+ 109 %), en 1991, et à 36,6 M$ (+ 94,7 %), en 1992 », a fièrement déclaré M. Otmar.

NN, qui ne se classait même pas au 40e rang en 1990, s'est hissée au cinquième rang pour les nouvelles primes générées par les compagnies d'assurance-vie canadiennes en 1992. Dans le tableau des 500 plus importantes entreprises en 1993 du journal LES AFFAIRES, on note que les primes globales d'assurance-vie de NN ont grimpé de 25 % en 1992.

Avec la **Compagnie d'assurance-vie Empire**, NN a enregistré la plus forte hausse de la valeur des primes en 1992 parmi toutes les compagnies d'assurance-vie répertoriées.

Un bel abri fiscal

« Les intérêts de l'épargne investie dans une police d'assurance-vie universelle se composent à l'abri de tout impôt comme pour le REÉR », a souligné le vice-président de NN. L'attrait fiscal de ce type de police ne s'arrête pas là. La cotisation annuelle au REER est limitée à 12 500 $ en 1993. Dans le cas d'une police d'assurance-vie universelle, il n'y a pas de limites.

Le REÉR se termine automatiquement dans l'année où son propriétaire atteint l'âge de 71 ans. La durée de vie d'une police d'assurance-vie universelle peut atteindre 100 ans. Ce type de police offre donc la possibilité de reporter sur une plus longue période que le REÉR les impôts dus sur les intérêts composés.

Enfin, en cas de décès, les épargnes accumulées avec la police d'assurance-vie ne sont pas imposables. Dans le REÉR, ces épargnes sont imposables en cas de décès, sauf si elles peuvent être transférées dans le REÉR du conjoint survivant. En plus des épargnes accumulées au sein de la police d'assurance-vie, les héritiers encaisseront la valeur de la protection, qui est également totalement exempte d'impôts.

Une multitude de concepts d'épargne

« À partir de cet abri fiscal, nous avons développé différents concepts permettant d'enrichir les épargnants tout en jouissant d'une solide protection en cas de décès ou d'invalidité », a ajouté David Otmar.

NN offre, par exemple, la maxi-rente. En utilisant le mécanisme fiscal décrit précédemment, la maxi-rente combine une protection en cas de décès en plus d'accumuler une valeur de rachat à long terme de la police d'assurance-vie à l'abri de l'impôt.

« Après avoir cotisé pleinement à son REÉR, un



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

David Otmar : « Dans nos polices universelles, nous garantissons un rendement minimum, ce que ne font pas les banques et les fiducies. »

épargnant ayant besoin d'une assurance-vie se doit de considérer la maxi-rente », a affirmé M. Otmar.

La maxi-rente permet de bâtir sur 30 ans une fortune autrement plus élevée que celle accumulée avec des certificats de dépôt dont les intérêts sont imposables.

En supposant que l'argent investi dans la maxi-rente ou dans les certificats de dépôt génère le même rendement avant impôt, la valeur accumulée avec la maxi-rente sera environ trois fois supérieure à celle des certificats de dépôt dans 30 ans.

« Toujours en utilisant le principe de la maxi-rente, on peut dresser un plan de remboursements accélérés de l'hypothèque. *Discovery 2000* est une autre formule qui, toujours selon le même principe fiscal de base, permet de s'enrichir tout en profitant d'une protection en cas de décès et d'une assurance-salaire », a expliqué M. Otmar.

Une compagnie mère dont l'actif dépasse 200 milliards de dollars

Ces différents concepts d'épargne jumelés à une police d'assurance répondent aux besoins de plusieurs personnes. Près du tiers des nouvelles primes de NN proviennent du Québec. En trois ans, l'actif que NN gère est passé de 694 M$ à plus d'un milliard de dollars au Canada.

La compagnie est une filiale du **Groupe International Nederlanden** (ING). Il s'agit du groupe de services financiers le plus important au monde; il possède un actif de plus de 230 milliards de dollars. Le **Groupe Commerce, Bélair, Halifax-vie** et **Western Union** sont d'autres filiales canadiennes appartenant à ING.

CLAUDE CHIASSON

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	13,48 $	par action A	30-06-93
Canada Trust Income	9,40 $	par action	17-06-93
Central Fund	6,01 $	par action A	30-06-93
Fonds COTE 100 Amérique	12,00 $	par part	02-07-93
Fonds COTE 100 Amérique REER	14,43 $	par part	02-07-93
Fonds Croissance Québec	9,42 $	par action A	01-07-93
Fonds Vision Europe	11,16 $	par part	02-07-93
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	5,87 $	par part	29-06-93
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,09 $	par part	30-06-93

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT[1, 6] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 93-07-02)

Description	Échéances 1 an [5]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	3,26	3,88	4,20	4,57	4,93	5,69	6,62
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	5,10	5,78	6,25	6,53	6,56	7,31	8,08
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	5,30	6,12	6,65	6,95	7,13	7,96	8,76
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	5,35	6,15	6,68	6,96	7,13	8,02	8,87
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	5,42	6,25	6,78	7,09	7,23	8,12	8,95
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	5,30	6,12	6,65	6,95	7,13	7,92	8,81
Obligations négociables à fort escompte [2] rendement à l'échéance [3]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada [4] rendement à l'échéance	5,15	5,83	6,45	6,71	7,01	7,87	8,23
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	5,23	6,18	6,80	7,13	7,41	8,46	9,13

[1] L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.

[2] Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4 % et 6,5 %.

[3] Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement que devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalant à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'imposition de 50 % et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 $ à vie sur les gains en capital.

[4] Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.

[5] Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

[6] Rendements offerts aux institutions.

Source : Les Associés Canagex — **Tableau : LES AFFAIRES**

COURS DES CHANGES

Le 2 juillet 1993, pour un dollar, vous avez...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,582 0
Afrique française	Franc CFA	221,720 0
Allemagne	Mark	1,310 2
Antilles anglaises	Dollar	2,083 2
Argentine	Austral	0,773 0
Australie	Dollar	1,145 4
Autriche	Schilling	9,220 0
Bahamas	Dollar	0,773 1
Barbade	Dollar	1,555 0
Belgique	Franc	26,950 0
Bermudes	Dollar	0,773 1
Brésil	Cruzado	42 236,358 7
Chili	Peso	331,740 0
Colombie	Peso	607,990 0
Cuba	Peso	1,020 7
Danemark	Couronne	5,040 3
Égypte	Livre	2,582 6
Espagne	Peseta	100,020 0
États-Unis	Dollar	0,773 1
Finlande	Mark	4,356 1
France	Franc	4,434 5
Grèce	Drachme	178,820 0
Haïti	Gourde	9,277 4
Hong Kong	Dollar	5,987 9
Inde	Roupie	24,037 0
Iran	Rial	1 246,260 0
Israël	Shequel	2,174 4
Italie	Lire	1 184,940 0
Jamaïque	Dollar	16,786 9
Japon	Yen	84,020 0
Liban	Livre	1 325,200 0
Maroc	Dirham	7,264 9
Mexique	Nuevo peso	2,410 0
Nicaragua	Cordoba	4,740 0
Norvège	Couronne	5,562 6
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,422 5
Pakistan	Roupie	21,110 0
Pays-Bas	Florin	1,471 8
Pérou	Inti	1,542 4
Philippines	Peso	20,680 0
Porto-Rico	Dollar	0,773 1
Portugal	Escudo	124,610 0
Rép. Dominicaine	Peso	9,740 0
Roumanie	Leu	551,231 5
Royaume-Uni	Sterling	0,511 6
Singapour	Dollar	1,255 0
Sri Lanka	Roupie	37,190 0
Suède	Couronne	5,971 7
Suisse	Franc	1,168 0
Tchécoslovaquie	Couronne	23,030 3
Tunisie	Dinar	0,765 4
Turquie	Lire	8 462,820 0
U.R.S.S.	Rouble	810,170 4
Venezuela	Bolivar	69,520 0
Yougoslavie	Dinar	121 030,656 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

VOTRE ARGENT

Projet Camino Del Sol en République Dominicaine : un cauchemar pour une centaine de Québécois

J'aimerais que vous relatiez l'histoire du projet Camino Del Sol, en République Dominicaine. Cela mettra sûrement en garde vos lecteurs qui, un jour, pourraient être approchés pour effectuer un tel placement.

Richard Loiselle
Montréal

L'achat de condos et de villas dans le projet *Camino Del Sol*, en République Dominicaine, devait d'abord être la réalisation d'un rêve. Il a cependant pris des allures de cauchemar pour une centaine d'investisseurs québécois.

Richard Loiselle, est l'un de ces investisseurs. En 1985, il était sur la plage, au soleil, à Cabarete, en République Dominicaine. Il vit un magnifique terrain. Il apprit, de fil en aiguille, qu'on y construira de jolies villas et des condominiums.

Les propriétaires pourraient louer leurs unités et encaisser une partie des revenus de location. Des gestionnaires attitrés s'occuperaient de l'exploitation du complexe. Les revenus en dollars américains encaissés par les propriétaires seraient exempts d'impôts pour les 10 prochaines années.

De plus, ils pourraient profiter des lieux sept semaines par année. Le coût de la villa convoitée, sur papier, s'élevait à près de 100 000 $ US.

M. Loiselle apprit que le promoteur, **José Lobato**, résidait à Beloeil. Réconforté par le fait de négocier avec un Québécois, M. Loiselle acheta la villa. Il paya comptant. La propriété devait être livrée quatre mois plus tard. Nous sommes en 1993 et il attend toujours...

La construction du complexe est terminée; le nombre de villas et de condos est cependant moins élevé que prévu. Malgré tout, les unités sont louées. Les revenus de location s'élèvent à plusieurs centaines de milliers de dollars par année. De janvier à avril 1993, le complexe aurait généré plus de 500 000 $ en revenus bruts de location. M. Loiselle n'a jamais vu la couleur de l'argent.

Son condo a été construit, plusieurs années après la date promise. Les retards ont été provoqués par différents événements. D'abord, une banque newyorkaise, qui devait financer 75 % du prix d'achat des propriétés, s'est désistée. Le promoteur a été contraint d'arrêter les travaux de construction, faute de fonds. M. Lobato est malgré tout parvenu à solutionner son problème d'argent grâce à la **Banque Centrale de la République Dominicaine**.

L'actionnaire principal de Camino Del Sol, la société créée pour exploiter le complexe, a quitté en apportant de précieux documents. Comme la société ne pouvait déposer ses états financiers, la Banque Centrale n'a pas respecté l'échéancier des versements de fonds.

Comme le peso a été victime d'une forte dévaluation, les coûts de construction ont augmenté. Le constructeur principal a abandonné les travaux. Par la suite, les voyageurs se sont montrés insatisfaits de la condition des lieux et la guerre du Golfe a provoqué une diminution du nombre de visiteurs en 1991.

En 1991, **Richard Roy**, d'Abitibi, est entré en scène. Il a avancé des fonds et a créé la société **Soficap** qui perçoit, à la place de Camino Del Sol, les revenus de location. M. Roy a restauré le complexe et en a amélioré la rentabilité.

Pour redresser l'entreprise, il a mis en place un comptable, **Carol Breton**. Les revenus de location ont été déposés dans les comptes de Soficap. M. Breton n'a pas rendu de comptes quant à l'utilisation des fonds.

Richard Loiselle et **Michel Baron**, qui représentent l'association des propriétaires, ont amorcé des démarches afin de nommer un administrateur judiciaire pour prendre les commandes de l'exploitation du complexe. Ces démarches ont été jusqu'à maintenant veines, Camino Del Sol allant constamment en appel devant la cour.

« M. Breton nous a même dit que les frais judiciaires pour contrer les procédures des investisseurs étaient financés à même les revenus bruts de location, soit l'argent revenant normalement aux investisseurs du projet », a dit M. Loiselle.

La **Banque Royale du Canada**, qui avait financé initialement le projet, a pu obtenir récemment la mise en faillite du Camino Del Sol. Personne ne connaît toutefois l'avoir du Camino Del Sol. On ne sait même pas à qui appartient réellement le terrain sur lequel a été érigé le complexe.

Les titres de propriétés détenus par M. Loiselle et une dizaine d'autres investisseurs sont plus ou moins valables et ils ne comprennent pas le terrain. La plupart des investisseurs du projet ne les ont pas encore reçus. Des condos auraient même été vendus deux fois à des investisseurs différents. Le terrain n'a jamais été cédé aux propriétaires des condos.

Cette histoire est pathétique. Elle montre une chose : investir loin de chez soi présente des risques énormes. De plus, amorcer des poursuites judiciaires en terre étrangère coûte très cher. Les investisseurs n'auraient jamais dû avancer la totalité du coût d'achat avant la livraison de la propriété et des titres de propriétés en bonne et due forme. La Division des crimes économiques de la **Sûreté du Québec** enquête sur ce projet.

CLAUDE CHIASSON

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos questions directement à l'auteur de la chronique en les télécopiant au (514) 392-4723 à l'attention de l'auteur ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9



PASSEZ À L'ACTION AVEC LES AFFAIRES ET CANTEL

Abonnez-vous ou prolongez votre abonnement au journal LES AFFAIRES et économisez jusqu'à 161,25 $ sur le prix en kiosque !

Branchez-vous sur LES AFFAIRES et gagnez un forfait cellulaire CANTEL !

Vous pourriez gagner l'un des 10 forfaits cellulaires Cantel d'une valeur de 1 200 $ chacun, incluant : • téléphone cellulaire portatif compact Motorola DPC 550 • frais de mise en service • frais d'accès au système • 12 mois de frais mensuels de base (incluant 30 minutes de temps d'antenne par mois) • 6 mois de 30 minutes de temps d'antenne additionnelles • 6 mois de message mobile • 6 mois de facturation détaillée.

* *Les gagnants sont tous sujet à l'approbation de crédit standard de Cantel.*
(Une gracieuseté de Cantel et des détaillants Rogers Centres de Service Cantel)

ÉCONOMISEZ JUSQU'À 67 % SUR LE PRIX EN KIOSQUE !

Restez bien à l'écoute du monde des affaires grâce au journal LES AFFAIRES, le journal des décideurs.

Avec le journal LES AFFAIRES, vous prenez toujours la bonne décision. Il vous branche sur les banques de données financières les plus à jour, les meilleures occasions d'affaires dans votre région et dans la province, les transactions immobilières les plus intéressantes, les tendances économiques, les analyses et les conseils d'experts que vous ne trouvez nulle part ailleurs !

Vous obtenez également le nouveau LES AFFAIRES TRIMESTRIEL, le Magazine Affaires Plus et l'annuaire «Les 500 plus importantes entreprises au Québec.»

Liste des détaillants Rogers Centres de Service Cantel

- 1021, boul. Université, Chicoutimi (Qc) Tél.: (418) 690-0535, Fax: (418) 690-0538
- 1565, boul. Lemire, Drummondville (Qc) Tél.: (819) 478-0851, Fax: (819) 478-5045
- 3364, boul. St-Martin O., Chomedey, Laval (Qc) Tél.: (514) 682-2640, Fax: (514) 682-3227
- 5954, boul. Métropolitain est, Montréal (Qc) Tél.: (514) 257-8826, Fax: (514) 257-8393
- 770, rue Notre-Dame ouest, Montréal (Qc) Tél.: (514) 875-9512, Fax: (514) 875-6149
- 2700, Jean-Perrin, Édifice 101, Québec (Qc) Tél.: (418) 843-0000, Fax: (418) 843-7616
- 6315, Côte-de-Liesse, Saint-Laurent (Qc) Tél.: (514) 738-3833, Fax: (514) 738-1682
- 1247, ave McGill College, Montréal (Qc) Tél.: (514) 871-1871, Fax: (514) 871-8611

Remplissez votre bulletin d'abonnement et de participation et postez-le aujourd'hui même !

Vous pouvez obtenir les règlements du concours en écrivant à :

Règlements, Concours
«Passez à l'action avec LES AFFAIRES et CANTEL»
1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour participer au concours «Passez à l'action avec LES AFFAIRES et CANTEL», vous n'avez qu'à vous abonner ou à prolonger votre abonnement au journal LES AFFAIRES en cochant votre choix sur le bulletin ci-contre (ou sur le bulletin encarté dans le journal) et en le postant aujourd'hui même. Voilà une autre bonne raison de vous brancher sur LES AFFAIRES !

BULLETIN D'ABONNEMENT ET DE PARTICIPATION

OUI ! Je désire participer au concours «Passez à l'action avec LES AFFAIRES et CANTEL» et recevoir le journal LES AFFAIRES ainsi que le Magazine Affaires Plus selon le choix que j'ai coché ci-dessous.

Nom
Prénom
Fonction / profession
Adresse App.
Ville Province
Code Postal Téléphone ( )

☐ Ne transmettez pas mon nom à d'autres annonceurs.

Numéros d'inscription: TPS: R104343249, TVQ: 1001-964-662

Postez votre bulletin au : 1100, Boul., René-Lévesque O., 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9.

Votre bulletin doit nous parvenir au plus tard le 15 octobre 1993, à minuit. ***Postez dès aujourd'hui !***

☐ ***79,95 $ POUR 2 ANS***
69,18 $ + 4,85 $ (TPS 7 %) + 5,92 $ (TVQ 8 %) = 79,95 $
92 nos du journal + 8 nos Les Affaires Trimestriel + 20 nos du Magazine Affaires Plus
J'économise 67 % sur le prix total en kiosque

☐ ***54,95 $ POUR 1 AN***
47,55 + 3,33 $ (TPS 7 %) + 4,07 $ (TVQ 8 %) = 54,95 $
46 nos du journal + 4 nos Les Affaires Trimestriel + 10 nos du Magazine Affaires Plus
J'économise 54 % sur le prix total en kiosque

☐ **Je prolonge mon abonnement au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus.**
Mon numéro d'abonné est : _____

☐ Facturez-moi. ☐ Je joins mon paiement.

Les prix suivants sont en vigueur au Canada seulement :

Prix courant	en kiosque	abonnement 1 an	abonnement 2 ans
LES AFFAIRES	1,50 $	34,96 $	55,20 $
LES AFFAIRES Trimestriel	1,50 $	6 $	12 $
AFFAIRES Plus	2,95 $	11,11 $	16,67 $

1093

Le bénéfice de Télé-Métropole progresse de 28 %

Le télédiffuseur **Télé-Métropole** (Mtl, *TM.B*, 11,75 $) a vu son bénéfice progresser de 28 % au troisième trimestre terminé le 30 mai.

Ainsi, le bénéfice s'établit à 5,8 M$ (0,74 $ l'action) contre 4,5 M$ (0,58 $ l'action) un an plus tôt. Les revenus ont reculé de 2,5 %, à 50,3 M$.

Au cours de la période de neuf mois, les revenus ont crû de 3,7 %, à 134,6 M$. Le bénéfice a grimpé de 50 %, de 7,1 M$ (0,91 $ l'action) à 10,7 M$ (1,36 $).

L'amélioration du bénéfice s'attribue surtout à la progression de 7 % des revenus de diffusion et à la baisse des frais financiers. À l'issue du troisième trimestre, l'état de la situation financière consolidée montre un découvert bancaire de 12,1 M$ contre 23,8 M$ un an plus tôt.

Au troisième trimestre, Télé-Métropole a conclu des ententes avec **Revenu Canada** et **Revenu Québec** à propos des sociétés en commandite dans lesquelles elle a pris part. Les règlements prévoient le paiement de 4,2 M$ sur huit trimestres.

La transaction a été comptabilisée comme redressement des bénéfices non répartis des deux exercices antérieurs, au montant de 2,7 M$ après impôts. Elle n'a aucun effet sur la rentabilité de Télé-Métropole.

Transat rentable au 2e trimestre

Comme prévu, **Transat A.T.** (Mtl, *TRZ*, 3,80 $) a déclaré un léger profit au deuxième trimestre terminé le 30 avril; ce bénéfice, de 34 000 $, ne suffit toutefois pas à effacer le déficit de 3,6 M$ du premier trimestre.

Au deuxième trimestre de 1992, le voyagiste et transporteur aérien avait dégagé un bénéfice de 1 M$ ou 0,12 $ l'action.

Résultat : Transat termine le premier semestre dans une situation déficitaire de 3,7 M$ ou 0,41 $ l'action, comparativement à un bénéfice de 262 000 $ ou 0,03 $ l'action un an plus tôt.

Les revenus ont augmenté de 62 % au deuxième trimestre, à 99,5 M$. La croissance des revenus provient d'**Air Transat** (32 %), de **Vacances Air Transat** (37 %) et de l'addition des revenus de la nouvelle filiale **Regent Holidays** (23,7 M$).

Air Transat a exploité deux *Boeing 757* de plus que l'année dernière pendant les mois de février et de mars, et six *Boeing 757* de plus en avril. Cet ajout de capacité vise à servir de nouvelles destinations, à augmenter le nombre de vols vers la Floride et à effectuer des vols de remplacement pour les affrêteurs de **Nationair**.

La chute de rentabilité au deuxième trimestre provient en partie de la quote-part de la perte de 721 000 $ de la société satellite britannique **Chieftain Tours**.

La fermeture de Nationair a eu un impact positif sur le volume d'affaires d'Air Transat. Toutefois, cet impact n'a pu contrebalancer l'incidence négative du prix du carburant et de la baisse du dollar canadien par rapport au dollar américain.

Les liquidités de Transat sont passées de 17 M$ à 33,2 M$. Le 24 mars, la société a touché 19,4 M$ grâce à l'émission de 4,35 M d'actions. Le refinancement de quatre *Lockheed 1011* entraînera une économie annuelle d'environ 6,5 M$ avant impôts, à compter du 1er avril.

Transat a signé une lettre d'entente visant l'acquisition de 82,3 % des actions du voyagiste **Les Voyages Nolitour**, qui a un chiffre d'affaires de 60 M$. Transat a aussi signé un contrat avec **Jet Vacances/Tours Mont Royal** qui s'étendra sur 12 mois à compter du 1er mai.

Empire Co. accroît son bénéfice

La société de portefeuille de la famille **Sobey**, de Halifax, **Empire Co.** (Tor., *EPM.A*, 12,63 $) a accru son bénéfice d'exploitation de 66 % lors de l'exercice terminé le 30 avril.

La société a dégagé un bénéfice de 44,1 M$ ou 0,98 $ l'action sur des revenus de 2,36 milliards, contre un bénéfice de 26,5 M$ ou 0,44 $ l'action sur des revenus de 2,24 milliards un an plus tôt.

Le bénéfice net, après les pertes découlant des activités d'assurances abandonnées (15,6 M$), se chiffrait par 28,5 M$ ou 0,52 $ l'action contre 20,9 M$ ou 0,28 $ à l'exercice précédent.

La perte découlant des activités abandonnées comprend une radiation de 13,7 M$ d'un investissement (81 %) dans une société d'assurance britannique, **Crombie Insurance U.K.** Empire a aussi comptabilisé sa quote-part des pertes découlant des activités abandonnées de ses filiales **Univa** (Mtl, *UVA*, 7,25 $) et **Jannock** (Mtl, *JN*, 15 $). Empire possède 25 % d'Univa et 16 % de Jannock. Elle détient, de plus, 11,8 % de **National Sea Products** (Tor., *NSP*, 1,80 $).

Empire possède **Sobeys**, la plus importante chaîne de magasins d'alimentation des provinces de l'Atlantique et les pharmacies **Lawtons Drug Stores**. La société de portefeuille détient aussi un intérêt de 25 % dans le groupe d'alimentation britannique **Hannaford Bros.**, un intérêt de 30 % dans le grossiste de produits pharmaceutiques **Northwest Drug Co.** (Tor., *NWD*, 8,50 $) et 46 % du distributeur de machinerie lourde **Wajax** (Mtl, *WJX.A*, 7,38 $).

Empire a accepté de déposer ses actions de Northwest à la suite de l'offre publique d'acquisition à 9,25 $ l'action qu'a déposée **Drug Trading Co.**

DOMINIQUE BEAUCHAMP

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
ADS Associés	8 juillet 1993, 14 h 00	1200, boul. Lebourgneuf, Québec
Château (Les Magasins)	8 juillet 1993, 11 h 30	Centre Sheraton, Montréal
Bakertalc	15 juillet 1993, 10 h 30	1, Place Ville-Marie, Montréal
Orco (Ress.)	16 juillet 1993, 11 h 00	67, Perreault E., Rouyn-Noranda
Pantorama	16 juillet 1993, 9 h 00	Holiday Inn, Pointe-Claire
Scarlett	23 juillet 1993, 11 h 00	1010, Sherbrooke O., Montréal

* Assemblée spéciale

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **American Express** div. trim. de 0,25 $ US payable le 10 août aux actionnaires inscrits le 9 juillet.
- **Canadian Satellite Comm.** : div. trim. de 0,10 $ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 12 août.
- **Clairvest Group** : div. trim. de 0,10 $ payable le 16 juillet aux actionnaires inscrits le 9 juillet.
- **Corp. fin. 20\20** : div. trim. initial de 0,03 $ payable le 23 juillet aux actionnaires inscrits le 9 juillet.
- **Dynacare** : div. trim. de 0,04 $ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 7 juillet.
- **Empire Co.** : div. trim. de 0,05 $ l'action A et de 0,03 $ l'action B payables le 30 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juillet.
- **Humbolt Fluor Mills** : div. trim. de 0,01 $ payable le 16 août aux actionnaires inscrits le 30 juillet.
- **MRRM** : div. trim. de 0,50 $ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 10 août.
- **Pengrowth Gas** : div. trim. de 0,05 $ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 8 juillet.

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 29 Améliorations : 17 Détériorations : 12

	Bénéfices des activités poursuivies 000 $		par action		Revenus bruts (000 $)		Période	
Compagnie	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Advanced Gravis Com.Tech.	8	170	nil	0,02	4 399	2 648	3 m.	30-04-93
AGF Management	3 913	2 721	0,49	0,34	25 476	20 234	6 m.	31-05-93
Archer Communications	(3 869)[3]	(5 331)	(0,48)	(0,93)	31 826	25 573	9 m.	31-05-93
	(1 571)[3]	(1 337)	(0,16)	(0,19)	11 547	8 965	3 m.	31-05-93
Ariel Resources	(204)	636	(0,02)	0,08	1 588	2 081	6 m.	31-03-93
	(291)	272	(0,03)	0,03	760	1 040	3 m.	31-03-93
Arimetco International[1]	(191)	(384)	(0,01)	(0,02)	5 245	3 716	3 m.	31-03-93
Cableshare	(265)	(1 284)	(0,02)	(0,09)	1 707	712	12 m.	31-03-93
Capilano International	540	(660)	0,06	(0,11)	8 500	4 590	3 m.	30-04-93
Central Guaranty Trustco	162	(29 529)	nil	(0,50)	n.d.	n.d.	3 m.	31-03-93
Clairvest Group	(2 520)[3]	5 023	(0,41)	0,87	37 850	6 520	12 m.	31-03-93
Coscient (Groupe)	439	550	0,07	0,08	13 116	13 324	9 m.	30-04-93
Davis Distributing	(666)[3]	669	(0,47)	0,47	246 900	235 300	12 m.	27-03-93
DKW	(80)	40	(0,01)	0,01	1 350	1 591	3 m.	30-04-93
Dreco Energy Services	5 893	5 010	0 94	0,81	64 028	49 292	9 m.	31-05-93
	2 532	1 546	0,40	0 25	22 718	16 996	3 m.	31-05-93
Empire Co.	44 103	26 507	0,98	0,44	2 361 571	2 238 662	12 m.	30-04-93
	8 242	7 190	0,17	0,13	577 400	555 792	3 m.	30-04-93
Intermetco	751	(440)	0,22	0,13	114 383	102 118	12 m.	30-04-93
	458	54	0,13	0,02	32 244	30 339	3 m.	30-04-93
International Potter Dist.	1 855	1 334	0,53	0,44	30 467	28 075	12 m.	31-03-93
	(468)	(209)	(0,23)	(0,08)	5 471	4 926	3 m.	31-03-93
Journey's End Corp.	(1 347)	(2 438)	(0,13)	(0,24)	27 600	50 500	9 m.	30-04-93
MRRM	277	175	1,09	0,69	9 031	9 654	3 m.	31-05-93
Ondaatje Corp.	(12 900)	(7 952)	(1,00)	(0,61)	12 217	65 189	12 m.	31-03-93
Patheon	155	(51)	0,01	nil	6 888	408	6 m.	30-04-93
Shirmax (Modes)	298	(328)	0,03	(0,03)	23 246	19 454	3 m.	01-05-93
Sportscène (Restaurants)	1 072	1 043	0,67	0,64	18 415	18 092	9 m.	30-05-93
Techmire	39	218	0,02	0,11	5 635	5 143	9 m.	30-04-93
	(91)	75	(0,05)	0,04	1 719	1 662	3 m.	30-04-93
Télé-Métropole	10 728	7 144	1,36	0,91	139 613	134 666	9 m.	30-05-93
	5 815	4 254	0,74	0,58	50 272	51 610	3 m.	30-05-93
Transat A.T.	(3 696)	262	(0,41)	0,03	179 700	115 800	6 m.	30-04-93
	34	1 002	nil	0,12	99 500	61 500	3 m.	30-04-93
Trenton Industries	(613)	22	(0,02)	nil	7 000	7 200	6 m.	30-04-93
Urbco	157	38	0,03	nil	2 854	683	9 m.	30-04-93
Wall Financial Corp.	975	1 108	0,03	0,03	8 494	9 168	3 m.	30-04-93
Xillix Techhologies	(2 973)	(1 652)	(0,24)	(0,21)	1 247	568	9 m.	31-05-93
	(1 262)	(591)	(0,10)	(0,07)	550	229	3 m.	31-05-93

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont ceux sur la base des activités poursuivies.
1 : en dollars US 2 : inclut un gain non récurrent 3 : inclut une charge non récurrente
n.d. non disponible s.o. sans objet

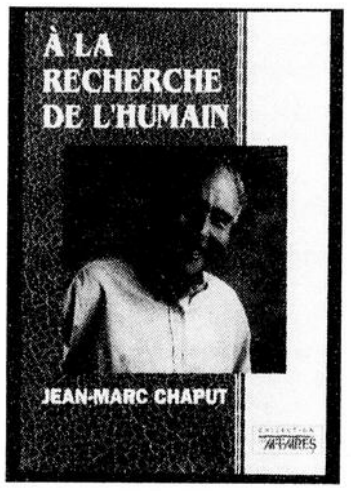
Tableau : LES AFFAIRES

collection LES AFFAIRES

À LA RECHERCHE DE L'HUMAIN

JEAN-MARC CHAPUT

À l'aide d'anecdotes et de cas vécus, Jean-Marc Chaput entraîne le lecteur dans une réflexion sur lui-même et sur sa place dans la société. C'est un livre qui vous fera sourire et réfléchir. C'est une occasion de rêver, de laisser aller vos pensées.



23,49 $ TPS et frais de poste

Plus de 10 000 exemplaires vendus!

Compagnie : _____
Nom : _____
Adresse : _____
Code postal : _____ Téléphone : ( ) _____
Chèque ❑
Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro : _____ Expiration _____

Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479

AFF 07

040

CFCF investira 20 M$ dans Regional Cablesystems

CFCF (Mtl, *CF*, 13,63 $) a conclu une entente de principe avec **Regional Cablesystems** en vue d'acquérir une débenture garantie convertible de 20 M$.

Le prêt accordé par CFCF s'effectuera d'ici le 28 février 1994. Le télédistributeur régional d'Oakville, en Ontario, entend utiliser le montant obtenu pour réduire ses dettes. Au 28 février, Regional montrait quatre fois plus de dettes que de capitaux propres.

CFCF y voit un investissement stratégique. « Nous n'étions pas prêts à investir dans le capital-actions de Regional Cablesystems, mais un prêt nous ouvrant la porte à une mainmise nous intéresse. Nous avons accéléré le processus, car un autre câblodistributeur l'a approchée. Les 20 M$ proviendront de notre marge de crédit de 175 M$ », a déclaré **Gerald Price**, vice-président, finances, de CFCF.

La débenture est convertible, au gré de CFCF, en actions des réseaux de câble de Regional Cablesystems au Québec et en Ontario ou en actions de la compagnie comme telle. La débenture versera un intérêt équivalent au taux préférentiel, plus 1 %.

Regional possède 75 % de **Câble Télé-Plus Québec 1** et 56,5 % de **Oi Cablesystems**. Elle est aussi propriétaire de réseaux de câble à Terre-Neuve, à Edmonton, à Houston, au Texas, et à Martinsville, en Indiana. Ses 550 réseaux dans sept provinces comptent 109 000 abonnés et ses 400 réseaux dans 18 États comptaient 37 000 abonnés.

CFCF obtient aussi le droit, d'ici le 31 août 1997, d'investir 55 M$ de plus dans d'autres débentures similaires. Si CFCF choisit de convertir ses débentures en actions de Regional, son intérêt dans Regional pourrait atteindre 55 % par l'achat d'actions additionnelles au même prix que les cours de conversion prévus.

Depuis le démarrage de ses activités en 1986, Regional Cablesystems a investi 175 M$ dans la construction de réseaux de câble. Ce programme est terminé. La société commence à générer des fonds de son exploitation.

Regional accuse une perte de 4,9 M$ (0,20 $ l'action) au premier semestre terminé le 28 février. Ses revenus étaient de 23,6 M$, contre 21,1 M$, un an plus tôt.

Les fonds autogénérés de 1,3 M$ se comparent favorablement au déficit de 93 400 $ de la période correspondante en 1992.

Dans l'avenir, l'entreprise croîtra en pénétrant ses marchés davantage et en acquérant d'autres télédistributeurs indépendants.

CFCF a dévoilé les résultats des neuf premiers mois. Son bénéfice net a plus que triplé, passant de 4,1 M$ (0,37 $ l'action) à 13,2 M$ (1,15 $ l'action). Ces profits incluent des crédits d'impôts respectifs de 1,1 M$ (0,10 $ l'action) et de 560 000 $ (0,05 $ l'action).

CAISSES COMMUNES
Valeur unitaire (actif net par action)*

COTES MENSUELLES	93-05-31	93-04-30	92-05-31
BARREAU DU QUÉBEC			
• Équilibré	10,92	10,84	10,26
• Obligations	10,51	10,46	10,34
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré	11,61	11,51	10,50
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
• Équilibré	10,51	10,42	10,13
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC Fonds de retraite:			
• Équilibré	170,78	169,17	154,33
• Actions	14,11(*)	139,68	123,97
• Obligations	178,54	176,94	161,14
• Marché monétaire	164,41	163,38	155,19

(*) Une division de 10/1 a été effectuée au 31 mai 1993; un revenu de 0,027995 la part a été ajouté à la valeur unitaire de cette section.

COTES HEBDOMADAIRES	93-06-25	93-06-18	92-06-26
OIQ - FÉRIQUE			
• Marché monétaire	33,39	33,36	31,48
• Obligations	35,71	35,59	32,00
• Actions	32,53	31,98	27,86
• Équilibré	37,39	36,98	32,65
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (REÉR)	40,91	40,49	35,86
• Fonds de placement	15,27	15,12	13,83
• Marché monétaire	10,15	10,14	10,27
• Obligations	10,08	10,05	10,53
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	29,60	29,00	24,85

* Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée et pour ceux à cote séparée.

Tableau : LES AFFAIRES

Cogeco quadruple son bénéfice

Cogeco (Mtl, *CGO*, 9 $) a quadruplé son bénéfice pour la période de neuf mois terminée le 31 mai.

Le bénéfice net s'établit à 5,5 M$ ou 0,41 $ l'action, contre 1,3 M$ ou 0,10 $ l'action après le paiement des dividendes privilégiés. Les revenus ont crû de 8,6 %, à 132,8 M$.

Si le rachat des actions privilégiées de catégorie B et si l'émission d'actions subalternes (en contrepartie de ce rachat) avaient eu lieu au début de l'exercice, Cogeco aurait déclaré un bénéfice de 0,33 $ l'action.

Les fonds autogénérés ont augmenté de 58 %, à 19 M$ ou 1,77 $ l'action.

Vidéotron gonfle son bénéfice de 90 %

Le **Groupe Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 23,75 $) a accru son bénéfice net de 90 % au cours des neuf premiers mois de son exercice. Il a atteint 22,1 M$ ou 0,30 $ l'action, par rapport à un profit de 11,6 M$ ou 0,09 $ l'action, en 1992.

Ses revenus ont augmenté de 9,5 % : ils sont passés de 408,9 M$ à 447,8 M$. Les fonds autogénérés se sont élevés à 113,3 M$ (2,39 $ l'action), par rapport à 88 M$ (2,12 $ l'action).

Vidéotron Ltée, la filiale canadienne de télédistribution, a haussé ses revenus de 8,5 %, à 230,6 M$, grâce à une majoration de tarif qui est entrée en vigueur le 1er septembre 1992 et à l'accroissement du nombre d'abonnés.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Les NOMINATIONS du MOIS

Les nominations suivantes ont été publiées dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de

JUIN 1993

AIR ALLIANCE
Michel Harvey, Administrateur;
Me Michel St-Pierre, Secrétaire corporatif.

ASSOCIATION DES INGÉNIEURS-CONSEILS DU CANADA
Jean-Pierre Sauriol, Président du conseil pour l'année 1993-94.

ASSOCIATION DES INGÉNIEURS-CONSEILS DU QUÉBEC
Richard Royer, ing., Président pour l'année 1993-94.

ASSOCIATION DES MBA DU QUÉBEC
Me Claude Auger, Président.

BCE MOBILE
Yves Desjardins-Siciliano, Vice-président du service juridique, chef du contentieux et secrétaire de la société.

CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG
Alain Benedetti, c.a., Associé directeur de la région du Québec et de l'Atlantique.
Matthew Carson, c.a., Insolvabilité, Montréal;
Bernard Legendre, c.a., Vérification, Montréal;
René Leprohon, c.a., CMC, Consultation, Montréal;
Esther Gaulin, c.a., Fiscalité, Québec;
Ann Poirier, c.a., Insolvabilité, Ottawa-Hull;
Stephen Pittman, c.a., Entrepreneurship et juricomptabilité, Ottawa-Hull;
Membres du cabinet.

CCUM
Yves Blanc, Directeur général.

COGECO RADIO-TÉLÉVISION
André Larin, Vice-président programmation et développement de COGECO Radio-Télévision.

CORPORATION PROFESSIONNELLE DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC (LA)
Gilles Vezina, É.A., Président.

DALE-PARIZEAU INC.
Robert LaGarde, Président de la Division d'assurances personnelles et d'affaires du Québec;
Louis-Georges Pelletier, Président de la Division des assurances commerciales du Québec.

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
Me Jean-René Gauthier, Associé.

FONDATION DU CENTRE HOSPITALIER PIERRE-BOUCHER
Yvan Bussières, Président de la campagne de financement, volet corporatif, au profit de la Fondation.

GORDON CAPITAL CORPORATION
François Dussault, Représentant des ventes, actions.

GROUPE FOREX INC. (LE)
Norman Farrell, Président et chef des opérations de sa filiale FOREXPORT INC.

GROUPE MALLETTE MAHEU (LE)
Guy Rodrigue, M.B.A., Adm.A, CMC, Associé.

KRUGER INC.
George J. Bunze, Vice-président de direction - Finances et chef des services financiers;
John H. Ellis, Vice-président et trésorier.

LAIDLAW QUÉBEC INC.
Me Pierre Jolin, Membre du conseil consultatif pour le Québec.

LALIBERTÉ LANCTÔT COOPERS & LYBRAND
Jean Savoie, c.a., Associé.

MÉTROPOLITAINE (LA)
William J. Toppeta, Président et chef de la direction de La Métropolitaine au Canada;
William R. Prueter, Vice-président et chef des services stratégiques;
H. Wayne Thrasher, Vice-président et chef des opérations financières;
W. James Westlake, Vice-président et chef de l'exploitation.

McCARTHY TÉTRAULT
Me Jacques Tétrault, c.r., Président du Comité national de gestion du cabinet.

ORDRE DES INGÉNIEURS DU QUÉBEC
Bernard Lamarre, ing., Président;
Sam Hamad, ing., Vice-président, planification et développement;
Pierre Sauvé, ing., Vice-président, affaires professionnelles;
Normand Filiatrault, ing., Vice-président, affaires corporatives et Vice-président en titre de l'Ordre;
Réjane T. Salvail, Représentante du public;
Membres du Comité administratif 1993-1994.

PRICE WATERHOUSE
Luc Rousseau, c.a., Associé.

PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
André Vilder, Éditeur du magazine Décormag.

QUÉBECTEL MOBILITÉ
Rodrigue Bérubé, Gérant, planification et administration;
Marius Truchon, Gérant, marketing et exploitation.

QUÉBEC-TÉLÉPHONE
Dominique Jalbert, Directeur.

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ
Jules Mercier, É.A., AACI, Adm A., Directeur du service d'évaluation immobilière à Montréal.

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE KORAL INC.
Yves Cloutier, Vice-président exécutif.

SOCIÉTÉ RADIO-CANADA
Charles Gendron, Vice-président aux ressources humaines.

SURVIVANCE (LA)
Lucien Brosseau, D.M.G., A.D., F.A.I.M., F. Adm.A., Président et chef de la direction;
Grégoire Girard, B.A., A.-G., Vice-président du conseil;
Gilles Morier, B.A., LL.B., Secrétaire et conseiller juridique;
Rodrigue Lamarche, B.Sc., Comm., M.A,H., Administrateur;
Jean-Marie Mercure, Administrateur;
Richard Gagnon, Adm.A., Administrateur;
Pierre Fortier, B. Sc. A. D.I.C., B.ès Arts, Administrateur;
Mario Lévesque, F.S.A., F.I.C.A., Adm.A., Administrateur, Vice-président exécutif et chef des opérations.

TECHNOLOGIES DE PAIE BANQUE ROYALE
Hélène G. Vien, Directrice régionale - Québec.

ZINS BEAUCHESNE ET ASSOCIÉS
Renée Dubé,
Julie Jacques, Directrices au sein de la société.

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

IMMEUBLE

3E HAUSSE MENSUELLE DE L'INDICE DE L'HABITATION

L'*Indice de l'habitation Desjardins* a progressé de 1,9 % en avril, présageant un retournement prochain **p. 38**

LA SITQ DÉMÉNAGE AU *CENTRE DE COMMERCE MONDIAL*

La Société immobilière Trans-Québec ira rejoindre sa société soeur, Ivanhoé, au *Centre de commerce mondial* **p. 39**

LE GROUPE G.T.C. S'INSTALLERA À LA *PLACE VILLE-MARIE*

Le Groupe Transcontinental G.T.C. a signé une entente de location pour déménager son siège social au centre-ville **p. 39**

LES AFFAIRE$

Cinq nouveaux immeubles totalisant 210 000 pi² sur un kilomètre

Petit boom immobilier sur l'avenue Côte-des-Neiges

Bien que le marché immobilier se porte mal à Montréal depuis quelques années, il existe un coin de la ville où il est en effervescence : l'avenue Côte-des-Neiges.

Sur un kilomètre de rue, entre la Côte Sainte-Catherine et le Chemin de la Reine-Marie, pas moins de cinq immeubles à vocation commerciale ou résidentielle ont soit été parachevés récemment, sont actuellement en construction ou sont en voie d'être construits très prochainement.

Ensemble, ces cinq édifices totaliseront 207 000 pi² de locaux. Plus de 40 % (84 000 pi²) de cette nouvelle surface sera consacrée aux bureaux. Une superficie comparable (83 000 pi²) sera réservée exclusivement aux commerces. Les 40 000 pi² restants seront à vocation résidentielle. La construction de deux des cinq édifices en question n'est pas encore commencée.

Fait à noter, quatre de ces projets comporteront un stationnement souterrain d'un ou de plusieurs étages. Ainsi 230 places de stationnement s'ajouteront dans un quartier qui en a un urgent besoin. Le secteur entourant l'**École des Hautes études commerciales** est particulièrement congestionné les soirs de semaine, lorsqu'il y a des cours.

À ce jour, les promoteurs ont loué 22 % de la superficie disponible. C'est la partie commerciale qui est la plus en demande : 39 % de la superficie a déjà trouvé preneurs. Par contre, seulement 6 % des bureaux ont fait l'objet de signatures de contrats de location jusqu'ici.

Les promoteurs avancent plusieurs raisons pour expliquer l'activité immobilière du secteur. D'entrée de jeu, **Sam Benatar**, président de **Sidev**, fait valoir la proximité de quatre grands hôpitaux, de l'**Université de Montréal** et de ses diverses composantes, ainsi que de l'**Oratoire Saint-Joseph** qui, bon an, mal an, attire quelque 2 M de pèlerins. Ajoutons à cette liste le **Collège Brébeuf** et le **Collège Notre-Dame**, des institutions d'enseignement privées.

Côte-des-Neiges : le royaume de l'aspirine !

Du chemin de la Reine-Marie à la rue Jean-Talon, Côte-des-Neiges pourrait presque être qualifiée de *rue des ordonnances*.

Outre le **Groupe Jean Coutu**, qui y compte deux succursales, les deux autres grandes chaînes de pharmacies, **Pharmaprix** et **Cumberland**, y ont également élu domicile. On y retrouve aussi une demi-douzaine de pharmaciens indépendants. La présence de tous ces établissements s'explique notamment par le grand nombre d'hôpitaux et de cliniques médicales dans le quartier.

En mars, le Groupe Jean Coutu terminait la construction d'un édifice de deux étages au coin nord-ouest de Côte-des-Neiges et d'Édouard-Montpetit. L'immeuble abrite, entre autres, une nouvelle succursale de Jean Coutu.

À l'origine, on comptait y ajouter quatre autres étages de bureaux. **Normand Messier**, vice-président immobilier du Groupe, a expliqué que la conjoncture économique défavorable a ralenti ses ambitions.



Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Inauguré au début de l'année, l'immeuble coin Côte-des-Neiges et Reine-Marie a pris la place d'un vieil édifice de trois étages. Ses propriétaires ont jugé bon de démolir et de rebâtir à neuf plutôt que de rénover à grands frais.

L'entreprise de M. Benatar est sur le point de construire la *Place Sidev*, un édifice commercial de deux étages au coin sud-ouest de Côte-des-Neiges et de Jean-Brillant. Si la demande se faisait sentir, un étage de bureaux (20 000 pi²) pourrait s'ajouter éventuellement aux deux étages existants.

Entre Westmount et Outremont

Ce secteur de Côte-des-Neiges est en quelque sorte un passage obligé entre Westmount et Outremont, fait valoir M. Benatar, d'où l'ouverture de nombreux commerces (restaurants, succursales bancaires, etc.).

Ajoutons que le taux d'inoccupation des bureaux du secteur est plus faible que la moyenne montréalaise. Selon l'étude du courtier **Royal LePage**, le taux d'inoccupation du secteur *centre-ville ouest* était de 13,6 % au deuxième trimestre de 1993 par rapport à 16,6 % pour l'ensemble du centre de Montréal. Le centre-ville ouest comprend notamment Côte-des-Neiges, Mont-Royal, Outremont, Côte-Saint-Luc, Westmount.

Au dire de **Peter Cohen**, associé de **Présud**, courtier immobilier, aucun nouvel immeuble d'importance n'a été construit dans ce secteur au cours de la dernière décennie. Pour justifier les constructions qui y sont entreprises, M. Cohen soulève une défaillance de ce secteur de Côte-des-Neiges.

En effet, la majorité des commerces qui s'y trouvent depuis plusieurs années ont dû établir leurs pénates dans d'anciennes maisons converties partiellement en locaux commerciaux, ce qui est loin d'être idéal pour les commerçants.

En collaboration avec **M-Corp** et **Richard Touchette Inc.**, Présud compte construire un édifice de bureaux de sept étages, au coin sud-ouest de Côte-des-Neiges et de Côte-Sainte-Catherine. Les deux premiers étages seraient réservés aux commerces. Soulignons toutefois que cet immeuble de 90 000 pi² demeure encore à l'état de projet, les promoteurs ayant acheté le terrain il y a environ cinq ans.

De son côté, **Patrick Berman**, vice-président des **Entreprises Ornatus**, souligne l'absence de construction de condominiums depuis une quinzaine d'années dans le secteur pour expliquer le lancement de son projet sur Côte-des-Neiges, au nord-est d'Édouard-Montpetit. Les 35 condominiums du projet, répartis sur cinq étages, seront bâtis au-dessus d'un étage de commerces et de bureaux.

Immeubles vieillots

Selon lui, les gens intéressés à demeurer dans le haut de Côte-des-Neiges voient actuellement leur choix limité à des maisons vieillottes de trois étages ou à des immeubles multi-résidentiels souvent désuets.

De fait, la majorité des projets en cours sur Côte-des-Neiges ont nécessité au préalable la destruction d'édifices qui n'étaient plus fonctionnels. Tel est le cas de l'édifice commercial de quatre étages situé au coin sud-ouest de Côte-des-Neiges et de Reine-Marie. Inauguré au début de l'année, l'immeuble a pris la place d'un vieil édifice de trois étages. Ses propriétaires, la famille **Alescio**, ont jugé bon de démolir au complet et de rebâtir à neuf plutôt que de rénover à grands frais.

Nicole Lislois, agente de Royal LePage, souligne que cette décision leur a permis de convaincre des commerçants avoisinants de déménager chez eux.

FRANÇOIS CHARTRÉ

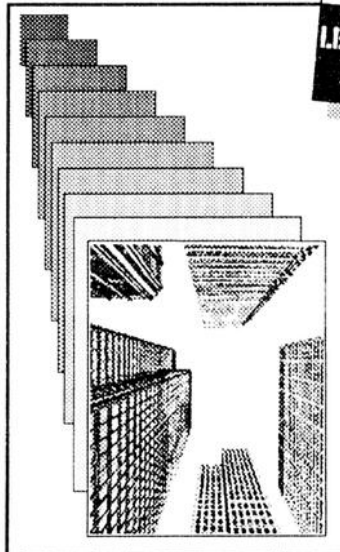
M.G. Larochelle

Espaces commerciaux et industriels

Disponibles pour location à Sainte-Julie

(514) 649-5145

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRE$



SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER SPÉCIAL

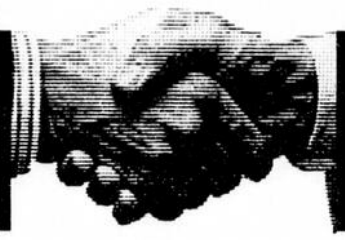
IMMEUBLE COMMERCIAL

DATE DE PARUTION: 21 AOÛT 1993
DATE DE TOMBÉE: 6 AOÛT 1993

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 392-9000
TORONTO: (416) 324-2789
VANCOUVER: (604) 984-7176

◆Carrefour



LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11 h
Interurbain sans frais
1-800-361-7210
Fax : (514) 392-4723

◆Immeuble commercial

◆Bureaux
à louer

Plateau Mont-Royal
2 200 pi ca., rénovés et climatisés, prix avantageux.
M. Lavallée crtr
(514) 281-1515
La Capitale
Maître courtier inc.

Pour professionnels
Notaires, comptables, avocats, architectes; 831 avenue Rockland, angle Van Horne à Outremont. Métro à proximité.
Emilio D'Orazio
(514) 955-7170

BUROLUX
1376, Sainte-Catherine O.
Coin Crescent, Montréal.
Bureaux privés, meublés
- Salles de conférence
- Réceptionniste, secrétariat
- Photocopie, fax.
- Bail mensuel ou annuel.

◆Bâtisses commerciales à vendre

ÉDIFICE COMMERCIAL À VENDRE OU À LOUER



Secteur achalandé 565 boul. Hamel Québec
Édifice de 14 000 pi ca. • Terrain de 176 000 pi ca.
Pour renseignements :
M. John Dacres (418) 822-2543

QUÉBEC
Quartier St-Sacrement (Haute-Ville), bâtisse commerciale de 2 800 pi ca., rez-de-chaussée + s./ so! entièrement aménagé pour restauration. Équipement: 170 000 $, inclut capacité de 105 places + terrasse, loyer 1 200 pi ca. à l'étage. **Urgent de vendre ou de louer.**
Rémy Champoux
Yves-Denis Houde crtr
(418) 653-6620
Re/Max Fortin, Delage crtr

Bâtisse commerciale et industrielle à vendre ou à louer. Style condo, 4 portes de garage, avec bureau en avant, clôturée, terrain 30 000 pi ca. asphalté, en face de la base spatiale à St-Hubert.
Jour: (514) 448-0634
Soir: (514) 584-2885

Ville St-Laurent
devant métro
Édifice à bureaux, 3 500 pi ca., 10 stationnements, comme neuf, une occasion.
Richard Drouin
Alliance Immobilia crtr
(514) 252-5000

◆Commerces

RESTAURANT À LOUER
À ville Mont-Saint-Hilaire, à proximité de l'autoroute 20, sortie 113, restaurant de 5 265 pi ca., chiffre d'affaires de 1 300 000 $ contenant 210 places. À proximité d'une station-service et d'un motel.
Pour information:
(819) 477-2252

Quincaillerie
Bon chiffre d'affaires, établie depuis plus de 25 ans, bâtisse neuve (5 ans), grand entrepôt, **Cheneville, Lac Simon.**
(819) 428-3313
J. Vaillant, prop.

Recycleur d'automobiles
Région Ottawa-Hull, 1,5 M, commerce offrant de grandes possibilités sur retour de votre investissement.
(819) 663-3388
Cell.: (613) 769-8540

Restaurant de prestige
Situé dans une bâtisse splendide, dans le coin branché de la rue Saint-Denis, à Montréal. Superbe terrasse extérieure. À voir absolument.
Anthony Khoury
Soir: (514) 282-9664
Jour: (514) 939-0979

Restaurant
Déjeûner - dîner
80 places, neuf, style rétro, cuisine ouverte.
Après 19h00
(514) 254-6766

Rive-Sud de Québec
Atelier de toile, auvent, patio, garage, etc. Écrire à: C.P. 46045, Galeries Chagnon, Lévis (Qc) G6V 8S3.

Bar laitier & bâtisse commerciale avec autre revenu
Rive-Sud de Mtl, nouveau commerce, moderne, bien situé, sur route principale.
(514) 653-2460
(514) 441-1132

SALLE À MANGER BAS DU FLEUVE
Avec terrasse située au bord du fleuve, capacité de 140 places, spécialité: fruits de mer & homard. Aubaine!
(418) 775-6260

Tabagie dans centre d'achat de 150 magasins. Faut voir.
(514) 437-4780

"MAGIC TOUCH TV"
Établi depuis 40 ans à Mtl. Raison: retraite. Prix raisonnable.
M. Fefer, C.P.M.
(514) 878-1797
Univest Courtiers

◆Terrains

NAPIERVILLE
Terrain 428 000 pi ca., bâtisse de 22 000 pi ca., taxe foncière minime, aucune autre taxe.
1-800-363-3439 jour

◆Espaces
industriels à louer

Parc industriel Tracy
De 1 500 à 3 000 pi ca., hauteur libre 16 pi., construction récente, bon prix.
(514) 746-7915

Parc industriel Sainte-Julie
Condo industriel à vendre ou à louer. Face à la Transcanadienne, 7 500 pi ca. (2 200 pi ca. de bureau climatisé). Construction récente, hauteur libre 20 pi., 2 quais de chargement.
(514) 649-2181 jour
(514) 653-7966
soir et week-end.

◆Espaces
commerciaux à louer

Dollard-des-Ormeaux
À louer, espace commercial, 9 700 pi ca., situé boul. Brunswick près du boul. Des Sources, secteur achalandé.
Mme Tremblay
(514) 684-7595

◆Espaces
industriels à louer

Parc industriel Longueuil
Bureaux refaits à neuf jusqu'à 3 000 pi ca., air climatisé, service de réception, etc. Situé boul. Guimond.
Aubaine
(514) 679-0037
(514) 875-8206

Saint-Jérôme
15 000 pi ca., hauteur libre 18 pi., porte 12 X 14 pi., bureau air clim., système de gicleurs, prix incroyable.
(514) 664-1071

Sainte-Agathe
Parc industriel
10 000 pi ca., hauteur libre 10 pi., quai de chargement, bureaux, bon prix.
(819) 326-7447

◆Investissements

VOUS AVEZ DE L'ARGENT À INVESTIR, NOUS AVONS LE PROJET



Projet centre commercial + hôtel 80 chambres face au lac Memphrémagog, 250 places stationnement + 750 municipales listes de locataires intéressés à louer.
Donald Landry La Capitale Magog crtr
1-800-263-0296

◆Bâtisses
industrielles à vendre

Bâtisse industrielle à vendre
Idéal pour petit manufacturier de produits alimentaires avec besoin de congélation. Située près station de métro.
Contactez
J.P. Roy
(514) 526-0445

Bâtisse à vendre
Rosemont, bâtisse 3 étages, 14 400 pi ca. plancher, hauteur 14 pi., quai chargement, béton, terrain 7 200 pi ca. Prix: 288 000 $ (20 $ / pi ca.).
Gilbert
(514) 327-4412

◆Financement

REDRESSEMENT FINANCIER
Nous pouvons refinancer vos actifs résidentiel, commercial, industriel. Pour une entrevue confidentielle:
D. Paradis
(819) 775-0315

DÉCISIONS IMMÉDIATES
1e et 2e HYPOTHÈQUES
Résidentiel - Commercial - Industriel
25 000 $ et plus
LES PLACEMENTS DENCOL
(514) 342-1356
Commission assurée aux courtiers

JOUEZ GAGNANT!



AIDEZ-NOUS À VAINCRE LE CANCER
SOCIÉTÉ CANADIENNE DU CANCER — CANADIAN CANCER SOCIETY
DIVISION DU QUÉBEC
(514) 255-5151

Entrepôt réfrigéré
Très bonnes conditions, occupation immédiate, 20 823 pi ca., parc industriel de Ville d'Anjou. Courtier protégé.
Etex Corp. (514) 497-4269

◆Immeuble résidentiel

◆Domaines

Bellechasse
Maison / chalet, terrain boisé: 600 x 3 500 pi. Petite érablière avec équipement moderne. À 30 min. au sud de Québec. Idéal pour loisir ou demeure permanente.
Bur.: (418) 622-5300
Rés.: (418) 628-7749

Directement du propriétaire
Neufchâtel, banlieue de Québec, domaine de 26 000 pi ca. avec piscine creusée, tennis professionnel, résidence de luxe avec toutes les commodités. Pour famille sportive, s. bains en marbre, allée en inter-bloc, rivière, près futur terrain de golf, int. de rêve, une visite vous convaincra. Prix: 219 000 $.
(418) 843-9714
Bur.: (418) 842-9633

MANSONVILLE
Domaine de 3,5 hectares ZONÉS BLANC, borné par la rivière Missisquoi sur env. 2 000 pi. Installation complète pour terrain de camping. À VOIR !
Lucette Langevin crtr
La Capitale
(514) 676-7184

SAINT-HILAIRE
Faut voir! Magnifique domaine de pomiculture sur le flanc sud de la montagne avec lac, boisé, framboisières, etc.
(514) 467-0260

SUTTON
Domaine 2 millions pi ca., avec chutes, ch. de la Montagne à l'ouest du ch. Schweitzer. 400 000 $. Une partie subdivisée.
(514) 263-7482

Site à flanc de montagne, retiré, au bord de l'eau, sujet à subdivision, avec petite île, garage, atelier chauffé, remises, étable, petite cabane à sucre, maison rustique et chaleureuse, 9 pces, complètement rénovée, une aubaine, pas d'agent.
(514) 883-8117

Saint-Adrien
De style français, avec mezzanine, beaucoup de boiserie, foyer au salon, vue exceptionnelle sur le mont Ham-Sud & environs. Terre boisée sur 110 acres.
Yvan Lemay
Carrefour Imm. Y.L. Enr.
(819) 879-6991

◆Appartements
de luxe à louer

Sainte-Foy
App. 3 1/2, 1 mois gratuit, chauffé, persiennes, sauna, plancher bois franc.
(418) 650-2421
(418) 692-0557

◆Laurentides

LIQUIDATION 7 CONDOS

Reprise bancaire

DOMAINE MANOIR ST-SAUVEUR
(Anciennement le Delta)

Prix payé de 160 $ à 275 000 $
Prix liquidation de 90 000 $ à 165 000 $.
Ces condos sont liquidés à **50 %** du prix d'achat, 5 de ces condos sont meublés et équipés en suite d'hôtel et loft.

PORTE OUVERTE
VENDREDI 9 JUILLET, 11 H À 19 H.

Info: André Desbiens: 766-7111

Coeur des Laurentides
Avis , investisseurs 4 lots de terre totalisant plus de 10 M pi ca. Facile d'accès, pinède, érablière, possibilité développement de tout genre.
Johanne / Micheline
Serv. Imm. SYST-M A Inc.
(514) 652-2969

Chalet ou maison? À votre gré!
Le coeur des Laurentides vous attend. Conception unique, magnifique cottage 8 pièces, foyer... Havre de paix.
Johanne / Micheline
Serv. Imm. SYST-M A Inc.
(514) 652-2969

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble résidentiel

◆Terrains

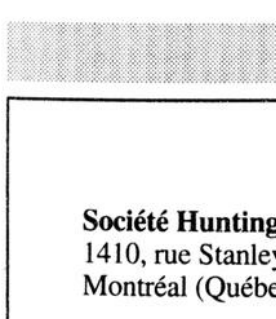
résidentiels

Beauport
Terrain à vendre pour 2 X 6 ou 12 logements à 4,25 $ / pi ca.
(418) 828-2193

Bord de l'eau
Bord du lac St-François, Port Lewis, terrain de 48 000 pi ca., 1,25 $ / pi ca.
(514) 733-6154

Saint-Hippolyte
Près St-Jérôme, terrain de 21,8 acres, zonage multi-familial, droit de passage au lac, magnifique vue sur lacs Écho et Cornu, 28 ¢ / pi ca.
(514) 436-1155

Saint-Hubert
Magnifique terrain boisé avec services, 68 x 270 pi. Aubaine, 35 000 $. Faut vendre.
(514) 445-8919



◆Cantons de l'est



DOMAINE
À 55 minutes de Montréal. La résidence principale comprend 5 c.c., 3 s. bains + 2 s. d'eau et 2 foyers. Un séjour de 31 X 25 avec portes françaises donnant sur terrasse. Maisonnette pour invités. Piscine, tennis, écurie et 4 garages. Propriété impeccable. Vendeur motivé.
Denise Duprat, FRI
(514) 534-3635

ROYAL LEPAGE

Lac Memphrémagog
Terrain avec services, prêt à construire, plus de 20 000 pi ca., 100 pi. de façade sur le lac, site exclusif et privé à 1 km de Magog.
Jour: (514) 355-4566
Week-end: (819) 847-0718

Stanstead
Terrain 22 000 pi ca., maison de 10 pièces, 4 c.c., foyer, moins de 1 heure de Jay Peak, Owl's Head, mont Orford, à moins de 15 min. d'une plage municipale du lac Memphrémagog. Prix: 100 000 $.
(819) 876-2314

Bord lac Memphrémagog
Superbe canadienne récente, 5 lucarnes, toute équipée, 2 foyers, 2 c.c., 3 s. bains, balcon-terrasse 36 X 12 en béton, 50 lumières-lampadaire ext., portail, quai, belle plage, prix dans les 500 000 $ incluant 2e terrain annexe.
Denis Houle crtr
(514) 443-8811

ESTRIE
Magasin d'alimentation env. 5 000 pi ca. de plancher, idéal pour entreprise familiale ou association. Chiffre d'affaires: 2 000 000 $ non saturé.
Johanne Grenier
(819) 565-8181
La Capitale Sherbrooke

Lac Lovering
Près de 109 acres dont 270 pi. linéaires de façade sur le lac (93 000 pi ca.), 20 lots zonés blanc de 2 acres chacun et 41 acres zonés vert. Aubaine pour contracteurs, prix en bas de l'évaluation.
Martine Chamard
La Capitale Magog inc.
1-800-263-0296
(819) 876-5039

◆Région de Québec

Sainte-Foy
Proximité Université Laval, résidence 29 X 50 pi., 4 c.c., foyer, bureau et s.sol aménagés, garage, solarium, terrain 95 X 115 pi., piscine creusée, 3 terrasses, vue sur les Laurentides.
Fernand Mucci
(418) 654-0416

À louer
Sillery Garden's, condo 7 1/2, haut de duplex, insonorisé, haut de gamme, voisin de l'université.
(418) 651-4580
(418) 522-4618

◆Chalets

Lac des Piles
Chalet à vendre
Région Mauricie, bord de l'eau, grand terrain gazonné et boisé, 35 000 pi ca., endroit tranquille, très belle vue sur le lac, partiellement meublé, foyer (poêle), revenu possible. À visiter, par le propriétaire, pas d'agent.
(819) 536-9186
(819) 537-4000
ext. 0602

◆Propriétés

à revenus

Beauport
24 logements
Revenu actuel: 100 000 $
Revenu possible: 120 000 $
Hypothèque: 6 3/4 %
Évaluation municipale: 588 000 $
Prix occasion: 550 000 $
Toute offre sera considérée
Rolland Coulombe
(418) 663-8818
Royal LePage crtr
(418) 666-5000

◆Résidences

BORD DE L'EAU



Au confluent des rivières Des Prairies & des Mille-Îles, cottage 1732, classé historique, complètement restauré, impeccable.
Claude Ste-Marie
Montréal Trust crtr
(514) 466-3920
(514) 671-4422

Sainte-Thérèse en Haut
Attention, superbe résidence entièrement rénovée: solarium avec foyer de pierres, intérieur digne des plus belles revues de décoration. Paysagement ext. enchanteur avec piscine creusée, chauffée. **Visite libre dim. 11 juillet, 14h00 à 16h00: 822 Moreau.**
Soc. Imm. Nord-Sud
Robert Sperano
(514) 622-0418

LA NATURE À MONTRÉAL



12 pièces de haute qualité. Dans un site enchanteur, à 12 min. du centre-ville. Prix réduit: 695 000 $, **maison ouverte dimanche le 11 juillet de 13 h à 17 h**, 12 425 Olivier, Montréal.
Gérard Hacquin (514) 382-8000
La Capitale maître courtier inc.

DRUMMONDVILLE
À 300 m à l'extérieur des limites de la ville, bungalow brique, 3 c.c., garage, beaucoup d'extras. Piscine creusée, étang, ruisseau, cascades, boisé, rue sans issue. Campagne à la ville.
(819) 472-3424

Maison à vendre, 26 X 40, sous-sol fini, sur le bord du lac Mégantic, terrain boisé 150 X 830 pi.
G. Lafontaine
(819) 539-6429

MONT SAINT-HILAIRE



Domaine de la Pommeraie. Côté sud de la montagne. Secteur privilégié, résidence haut de gamme avec finition de luxe, construction 1990. 4 400 pi ca. Habitable garage triple, terrain: 13 275 pi ca. Vente sans intermédiaire. Pour rendez-vous
Jour: (514) 592-6605
Soir: (514) 446-0945

◆Région

de Québec

Du propriétaire
Sillery, cottage entièrement rénové, 5 c.c., grand terrain aménagé, + possibilité de revenu ou bureau pour professionnel.
(418) 651-4580
(418) 522-4618

Île d'Orléans
Saint-Laurent, directement en bordure du fleuve, résidence de prestige, construction 4 ans, grand terrain.
Michel Boily, crtr
(418) 828-2777
(418) 683-9300
RE/MAX Fleur de Lys crtr

Ville Mont-Royal
Vente par le propriétaire
Bonne maison familiale, près écoles, parcs, autobus, train. 4 c.c., 3 1/2 s. bains, salon avec foyer, grande salle de jeux, terrain 9300 pi ca., terrasse, piscine 20 x 40 pi ca.
(514) 738-9490

À Yamaska
Dans la pointe du nord-est
Paradis du nautisme, de la chasse et de la pêche. Résidence secondaire style bavarois, meublée, terrain 320 pieds de façade sur la rivière Yamaska. À 2 km des îles de Sorel. Pour moins de 90 000 $. Financement disponible.
Laisser message
(514) 789-2473

À vendre
Saint-Jérôme
Superbe grande maison, aire ouverte près services et école, piscine, terrain boisé, prix: 158 000 $.
(819) 822-1815
(819) 566-2100 fins-de-s.

◆Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000 poste 253)

APPEL D'OFFRES

Un Homme LA NUIT

- **Pour séduire un marché très en demande**
- **Gamme de vêtements**
- **Déjà en opération**
- **Très rentable**
- **Investissement minimal**

Le Groupe ÉLAN Courtier Inc.
Contactez: Le Groupe Élan
1-800-363-ELAN
3526

LA FRANCHISE : Chez nous, c'est une affaire de qualité !

FRANCHISES CONCEPT CANADA INC.
2590, boul. Laurier
Bureau 870
Ste-Foy (Québec) G1V 4M6

Vous avez le goût de réussir en affaires. Franchises Concept Canada vous propose d'investir dans une formule à succès. Des concepts d'affaires de grande qualité dans le domaine de votre choix, qu'il s'agisse **de restauration, de loisirs, de construction, de services ou encore de vente au détail.** Investissez dans votre propre réussite en devenant franchisé !

Avec bientôt plus **de 30 bureaux régionaux,** Franchises Concept Canada est un partenaire de qualité en affaires. Contactez-nous dès maintenant au (418) 653-1001 ou au 1-800-668-3030.

RARE OPPORTUNITÉ AVEC VAL-PAK

Votre enquête sérieuse est encouragée. Nous sommes la plus grande compagnie de notre genre avec 400 détaillants à travers le Canada et les États-Unis. Voici une opportunité exclusive d'être propriétaire de votre propre entreprise de postes directs de coupons.

Ceci n'est pas une franchise. Aucun versement de droits, distribution de machines ou inventaire n'est requis. Si vous êtes bilingue et à la recherche d'un commerce clair avec un haut potentiel de revenu, prenez 5 minutes et appelez:

KAREN HUGHES (514) 744-3266 • 1-800-268-6866
Références complètes disponibles
Un investissement de $15,000 est requis
et les parties intéressées peuvent s'informer.

val-pak

Val-Pak inc. est une marque de commerce de Val-Pak du Canada Limitée.

CET ÉTÉ MOI J'AIDE À SAUVER LES PROJETS D'OXFAM-QUÉBEC.

J'ENVOIE MON 10$

OXFAM QUÉBEC
169, rue Saint-Paul Est
Montréal (Québec)
H2Y 1G8

Société Huntington du Québec
1410, rue Stanley, Bureau 314,
Montréal (Québec) H3A 1P8

N° d'enregistrement d'organisme de charité : 0738948-01-08
Des reçus pour fins d'impôt seront émis.

UNIGLOBE Voyages

PRENEZ LE CONTRÔLE
Nous sommes à la recherche de gens dynamiques pour se joindre à la plus grande organisation de franchises d'agences de voyages au monde.
Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages, sans expérience antérieure.
Territoires disponibles :
Québec, Beauce et Rimouski
Pour rendez-vous,
Tél. : (514) 393-8950

IMMEUBLE

L'*Indice de l'habitation Desjardins* : troisième hausse mensuelle d'affilée

L'*Indice de l'habitation Desjardins* (IHD) a bondi pour un troisième mois consécutif, laissant entrevoir le retournement prochain du marché de l'habitation vers la croissance.

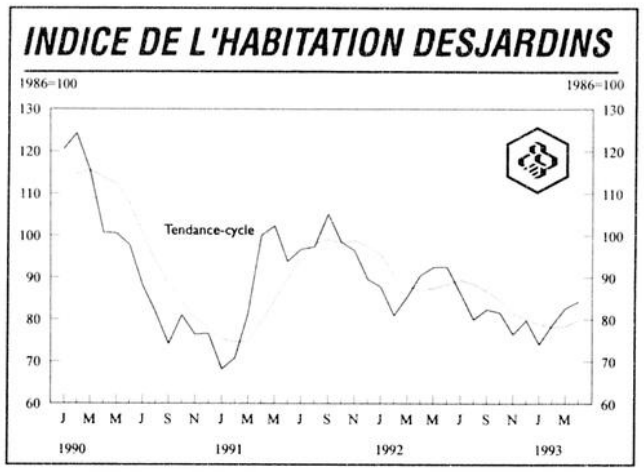
En avril, l'indice non lissé a atteint 84,2, soit 1,9 % de plus qu'en mars. La base de l'indice est 100 en 1986. Pour les mois de février et de mars, les augmentations respectives avaient été de 6,2 % et 5 %.

L'indice lissé, un outil plus fiable pour prévoir les changements de tendance du marché, a augmenté de 2 % en avril, après une légère hausse de 0,3 % en mars. On obtient l'indice lissé en faisant une moyenne des cinq mois les plus récents de l'indice non lissé.

Budget : négatif pour l'habitation

L'*Indice Desjardins* est précurseur de l'activité du marché domiciliaire : il donne une idée de l'activité un à deux trimestres à l'avance.

Danny Bélanger, économiste à la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec**, tempère les prévisions optimistes de l'IHD.



Les mesures du budget du gouvernement du Québec entraînent un manque à gagner d'un milliard de dollars, fait remarquer M. Bélanger, ce qui pourrait pousser plusieurs ménages à retarder l'achat d'une propriété.

« Le message que nous livre l'IHD pourrait n'être que de courte durée, de sorte que l'atonie que l'on observe sur le marché de l'habitation au Québec pourrait se poursuivre en seconde moitié de l'année », indique M. Bélanger.

Des trois composantes de l'indice, c'est celui du nombre de maisons vendues qui a le mieux fait. En avril, les agents ont vendu 6 % plus de propriétés qu'en mars par l'entremise du *Système interagences* (S.I.A.). L'activité accrue du marché de la revente permet généralement l'écoulement du stock de maisons neuves.

Pour leur part, les mises en chantier simples ont augmenté de 0,5 % de mars à avril. L'indice de la valeur résidentielle des permis de bâtir est resté à peu près stable, avec une légère baisse de 0,6 %.

FRANCIS VAILLES

◆Occasions d'affaires

◆Associés
demandés

Immobilier
Recherche partenaires passifs pour profiter du marché favorable. Administrateur immobilier possédant structure nécessaire pour voir à une saine gestion. Établie depuis 10 ans. Références disponibles.
François Laroche
(514) 672-3776

◆À vendre
divers

Manufacture de fabrication de portes & fenêtres d'aluminium. Prix réduit pour vente rapide.
Jour: (514) 521-4745
Soir: (514) 658-7798

LIQUIDATION DE SUCCESSION
Équipement complet automatisé pour débitage et emballage de bois de chauffage. Plusieurs autres équipements aussi disponibles.
(819) 656-2528

◆Bateaux et voiliers

PROWLER 33 PIEDS



Tout équipé. Échangerais pour motorisé, immeuble ou terrain.
(514) 772-2187
(514) 772-2495

◆Distributeurs demandés

RAINSOFT
Compagnie internationale avec 40 ans d'expérience dans la vente d'équipement pour traiter l'eau recherche distributeurs pour différentes régions du Québec. Nous offrons entraînement complet. Garantie à vie sur nos produits. Territoire exclusif, etc.
Claire Gosselin
1-800-363-6365

Routes de DISTRIBUTRICES
Peanuts chaudes, condoms, cafés cappuccino
(514) 871-3861

◆Services spécialisés

Adresse au MEXIQUE pour 225 $ par mois.
Aussi disponible: Fax - secrétariat - ventes
Représentation - salle de montre
MEXIBEC
intermédiaire commercial inc.
Tél.: (514) 641-7133 fax: (514) 641-7556

Gouvernement
Prêts et subventions pour petites entreprises nouvelles ou déjà existantes.
(514) 728-0594 poste 107

Secrétariat Tout-à-faire
Situé dans le Vieux-Montréal vous offre:
- tous les services informatisés de secrétariat à l'extérieur de vos bureaux; laser
- mise à jour de votre comptabilité;
- préparation de conférences.

Tél.: (514) 284-2171
Fax: (514) 285-8589

◆ Divers

Veut acheter contrat club Canadien, section rouge ou blanche. Inf.: François Bernard (819) 569-3344

Vous êtes manufacturier ? Nous avons des licences disponibles. Le tout traité confidentiellement.
Contactez:
LE GROUPE ÉLAN CRTR INC.
1-800-363-ÉLAN
Fax: 1-800-265-3337

LA SOCIÉTÉ D'ARTHRITE

◆Investisseurs demandés

Recherche partenaires financiers actifs. Nouveau concept de villégiature. 100 acres sur & face au lac St-Denis à St-Adolphe, 3 700 pi. de rive, zonage haute densité, possibilité terrains 5 000 pi ca. bord de lac. Plus de 4 M d'infrastructures incluant: égoût, aqueduc, camp musical de 125 places. Auberges - théâtres 600 places. Centre communautaire 20 000 pi ca. Piscine intérieure - tennis - curling, plage privée. Possibilité de subvention, à 45 min. de Laval. 5 km ski Morin Heights - mont Avalanche, 10 min. St-Sauveur. Investissement requis 1,5 M - 50% des actions. Financement possible. Développement futur auto-finançable. Directement du proprio.
Envoyer fax : (819) 623-3663
Nous vous contacterons

Auberge, Killington (VT)
Recherchons investisseurs pour auberge avec restaurant située sur la route de Killington.
Box 22, Boston, Ma 02131

Bromont
Investisseurs - manufacturiers de maisons mobiles, terrain de 1 062 000 pi ca., zoné pour parc de maisons mobiles, actuellement opéré en camping, desservi par services municipaux.
(514) 534-2404
(514) 534-2852

◆Entreprises à vendre

USINE À VENDRE



- Construction récente
- 240 V. 1 phase 200 amp.
- Surface: 4 000 pi ca.
- Idéal pour "machine shop"
- Avec ou sans machines
- Endroit: Wotton
- Électricité: 550 V. 3 phases 200 amp.
- Chauffage dans le plancher
- Air climatisé (10 tonnes)
- Présentement: vêtements pour dames
- Cause de la vente: maladie
- Prix: 175 000 $

Rés.: (819) 828-2350 Usine: (819) 828-3591

COWANSVILLE
Bâtisse neuve à vendre ou à louer: 7 500 pi ca. Peut être aménagée pour professionnels, possibilité de partenariat, peut être loué pour magasin grande surface, tel, meubles, électro-ménagers, etc. Très belle bâtisse & bel emplacement.
(514) 263-2839 (514) 263-1587

AFFAIRE EXCEPTIONNELLE
Chaîne de magasin vidéos vend magasin à l'unité
Floride, Côte Ouest
Chiffre d'affaires: 400 000 $ US
Cash flow: 150 000 $ US
Prix: 600 000 $ US
(Gestion assurée si demandée: 30 000 $ US)
Idéal pour obtention de papiers immigration
Tél.: (813) 774-1226
Fax: (813) 774-7906

Laval
Atelier de fabrication de meubles à prix abordable pour vente rapide.
(514) 968-1302

SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

◆Entreprises
demandées

"LA SOLUTION"
POUR VENDRE VOTRE ENTREPRISE EFFICACEMENT, RAPIDEMENT, DISCRÈTEMENT...
C'EST MAXI COURTAGE 2000 INC.
Courtage d'affaires
Courtier en entreprises
(514) 491-5111
Réjean Lavallée é.a.

Recherchons entreprises manufacturières à vendre - avons clients sérieux, dossier traité confidentiellement.
Contactez:
LE GROUPE ÉLAN CRTR INC.
1-800-363-ÉLAN
Fax: 1-800-265-3337

Fusion / Acquisition
Conseillers en vente et financement d'entreprises possèdent les connaissances et les contacts pour obtenir partenaires, acquéreurs, ou capital de risque dans les domaines manufacturier et / ou de haute technologie.
Réseau Atlas Intercorp.
Michel Galipeau
(514) 683-9376

◆Offres de service

DISTRIBUTRICE À FRIANDISES LA PLUS RENOMMÉE AU MONDE
- Temps plein ou partiel.
- Aucune vente requise.
- Aucun compte recevable.
- 20 emplacements fournis.
- Fonds de roulement instantané.
- Aucune mauvaise créance.

Notre programme de mise en marché GÉNÈRE un revenu comptant très considérable qui dépasse largement n'importe quel salaire moyen.
INVESTISSEMENT GARANTI
14 800 $
Pour un rendez-vous, composez le (514) 633-2467
Références disponibles sur cette compagnie CANADIENNE.

Maintenant à moitié prix
La liste des propriétés en instance de repossession est disponible par abonnement à la semaine, à la quinzaine ou au mois.
Avis de 60 jours enr.
(514) 464-8501

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

La Caisse de dépôt crée un super groupe immobilier

La SITQ ira rejoindre Ivanhoé au *Centre de commerce mondial*

La **Société immobilière Trans-Québec** (SITQ) négocie actuellement avec le *Centre de commerce mondial* pour y déménager son siège social, a appris le journal LES AFFAIRES.

À la SITQ, on n'a pas nié l'information. **Silvia Preziosi**, porte-parole de la société de gestion immobilière, a indiqué que la SITQ envisageait soit de renouveler son bail actuel au 500 de la rue Sherbrooke Ouest, soit de déménager à l'extérieur.

Le *Centre de commerce* intéresse particulièrement la SITQ, puisqu'elle y rejoindrait sa société soeur, **Ivanhoé**, qui y a élu domicile récemment. Les deux sociétés sont détenues par la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, à la hauteur de 52 % dans le cas de la SITQ et de 93,5 % dans celui d'Ivanhoé.

La Caisse vient de créer le **Groupe immobilier Caisse** (GIC), qui vise à « coordonner la supervision des activités immobilières et des filiales ou des partenaires de la Caisse », indique-t-on dans les communiqués officiels de la Caisse de dépôt.

Mme Preziosi confirme d'ailleurs cet intérêt de regroupement de la Caisse, rappelant au passage que les conditions de location sont avantageuses au *Centre de commerce mondial*.

Le plus important actionnaire du *Centre de commerce* est **Cadev** (45 %), détenue entièrement par la Caisse de dépôt par l'entremise de **Cadim**. Cadim et **Cadim international** sont les deux autres filiales du GIC, outre la SITQ et Ivanhoé.

Actuellement, la SITQ occupe 18 000 pi² dans l'édifice de **Loto Québec** au 500 de la rue Sherbrooke Ouest, un immeuble qu'elle gère et qui appartient à Loto Québec et... à la Caisse de dépôt. Son bail vient à échéance au printemps de 1994. Comme elle s'y sent à l'étroit, la société de gestion recherche 22 000 pi² pour son prochain bail.

Pour le *Centre de commerce mondial*, il ne s'agirait pas du premier locataire du secteur public ou parapublic. Outre Ivanhoé (55 000 pi²), le *Centre de commerce* a loué 60 000 pi² aux Affaires institutionnelles de la **Ville de Montréal**, 9 000 pi² à la **Maison des régions du Québec** et 50 000 pi² au ministère des **Affaires internationales** du Québec, pour ne mentionner que les plus importants.

Locataire public à 54 %

Ainsi, plus de la moitié (54 %) des locaux loués jusqu'à ce jour l'ont été à des sociétés du secteur public ou parapublic. En comptant la SITQ, le *Centre de commerce mondial* aurait loué au total 64 % de ses 566 000 pi² de bureaux.

En créant le GIC, la Caisse vise plusieurs objectifs : rassembler dans une même structure les responsabilités de propriétaires et de gestionnaires d'immeubles, mettre l'accent sur la planification stratégique et optimiser la valeur et le rendement financier du portefeuille immobilier.

Selon **Jean-Claude Scraire**, premier vice-président du GIC, il est possible que l'on décèle des activités faisant double emploi au sein du Groupe.

Au total, le GIC détient ou gère, par l'entremise de ses filiales, 3 041 000 m² d'actif immobilier (32,7 M de pi²), dont la valeur est estimée à 2,87 milliards de dollars. Alors que la SITQ est concentrée dans le secteur des immeubles de bureaux (61 %), les principaux immeubles d'Ivanhoé sont du secteur commercial (73 %).

De son côté, Cadim a les trois quarts de son portefeuille répartis à peu près également dans les secteurs commerciaux, de bureaux et du financement immobilier.

Enfin, Cadim international a pour mission de coordonner les activités du Groupe à l'étranger. Elle n'a aucun élément d'actif présentement.

FRANCIS VAILLES

Revente de maisons en juin : baisse de 2 %

Les ventes de maisons existantes en juin ont reculé de 2 % dans la région de Montréal, indique la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM).

Au total, 1 666 propriétés ont changé de main en juin, contre 1 701 en juin 1992. Le volume a connu un recul de 1,9 %, à 195,7 M$. Il s'agit des transactions réalisées par l'entremise du *Système inter-agences* (S.I.A.).

Cette baisse survient après deux mois consécutifs de hausse. Le deuxième trimestre se solde par une stagnation des ventes, soit 6 671 unités par rapport à 6 674 à pareil moment l'an dernier. À la fin de juin, 35 548 maisons étaient encore à vendre contre 34 401 en juin 1992.

Durant les six premiers mois de l'année, les unifamiliales ont trouvé preneur à un prix moyen de 112 000 $ par rapport à 109 000 $ à la même période de l'an dernier.

Cette hausse de la valeur moyenne serait surtout attribuable aux ventes plus nombreuses de maisons luxueuses.

Sur le nombre total d'unités vendues en juin, 29,5 % ont trouvé preneur entre 70 000 $ et 100 000 $, 34 % entre 100 000 $ et 150 000 $ et 18,7 % entre 150 000 $ et 250 000 $.

Le Groupe G.T.C. déménagera à la *Place Ville-Marie* : 10 000 pi²

Le **Groupe Transcontinental G.T.C.** (Mtl, *GRT.A*, 10,25 $) vient de signer une entente de location pour déménager son siège social au 33e étage de la *Place Ville-Marie*.

Actuellement situé au 375 du boulevard Lebeau à Saint-Laurent, en banlieue nord de Montréal, le siège social du Groupe G.T.C. occupera 10 000 pi² au 1 de la *Place Ville-Marie* pour les 10 prochaines années. Le déménagement dans l'immeuble cruciforme appartenant à **Trizec** aura lieu à la fin de juillet.

« Les locaux correspondent à nos besoins, d'autant plus que nous n'avons pas beaucoup de modifications à y faire pour y emménager », a dit au journal LES AFFAIRES **Rémi Marcoux**, président et chef de la direction du Groupe G.T.C. Il s'agit des anciens bureaux d'**Unigesco**.

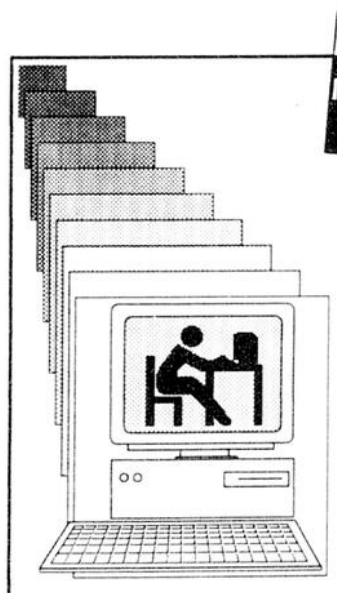
Le Groupe Transcontinental G.T.C. se trouve à l'étroit dans les locaux du boulevard Lebeau depuis l'acquisition de quatre ateliers d'impression commerciale de **Southam** (Tor., *STM*, 17,50 $). Après le déménagement de G.T.C., le 375 du boulevard Lebeau deviendra le siège social de la division d'imprimerie de G.T.C., **Imprimerie Trans-Continentale I.T.C.**

Par ailleurs, l'immeuble situé au 395 du boulevard Lebeau, où se trouvait le siège social d'I.T.C., sera entièrement occupé par I.T.C. Québec.

Avant l'acquisition des ateliers de Southam, I.T.C. n'était active que dans le secteur du détail, par exemple, dans l'impression des catalogues des magasins **La Baie**.

Aujourd'hui, I.T.C. est également présente dans le domaine de l'impression de publications, par exemple, les magazines de **Télémédia** (Mtl, *TMO.A*, 4,25 $).

FRANCIS VAILLES


LES CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES

SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN CAHIER SPÉCIAL

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

DATE DE PARUTION: 14 AOÛT 1993
DATE DE TOMBÉE: 30 JUILLET 1993

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 392-9000 TORONTO: (416) 324-2789 VANCOUVER: (604) 984-7176


LA PASSION du CLIENT
Viser l'excellence du service
Yvan Dubuc

NOUVEAU Un livre à votre service

LA PASSION du CLIENT
Viser l'excellence du service
Yvan Dubuc

Le client a toujours raison! Il dispose du pouvoir suprême : aller ailleurs.

«Le service à la clientèle est la manière de joindre le rang des gagnants. Un service de qualité, c'est bien plus qu'être gentil avec le client, c'est une philosophie de gestion»

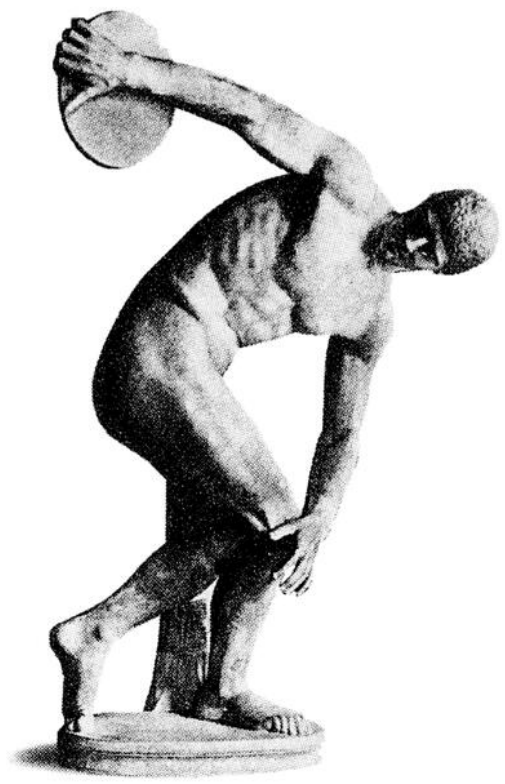
COLLECTION ENTREPRENDRE

23,49 $*
*Frais de poste et TPS inclus

Compagnie :
Nom :
Adresse :
Code postal : Téléphone : ( )
Chèque ❑
Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro : Expiration
AFF 07

Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 043C

L'APPROCHE DIRECTE: L'INNOVATEUR



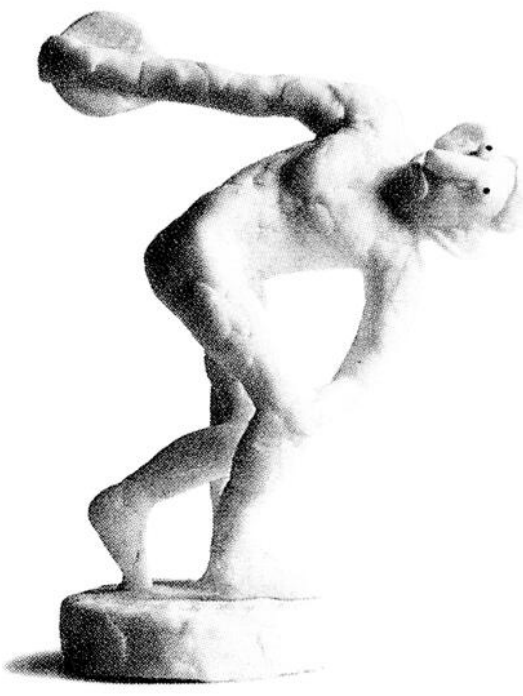
DELL MC

Dell a réinventé la façon d'acheter un ordinateur. Le marché de l'informatique est un véritable labyrinthe et il faut être très habile pour s'en sortir gagnant. C'est pour vous éviter toute cette complexité que Dell a innové, il y a huit ans, en mettant au point une approche exclusive qui vous permet d'obtenir vos systèmes informatiques, le service et les garanties directement du manufacturier. En éliminant les coûteux intermédiaires, vous obtenez des prix avantageux, un service et un soutien rapides et efficaces et vous traitez toujours avec un seul interlocuteur totalement responsable.

Dell: un succès mondial grâce à l'innovation. Notre formule innovatrice a connu un tel succès que nous sommes devenus le troisième plus grand fabricant d'ordinateurs de type IBM PC au monde avec des ventes de plus de 2 milliards $US pour notre dernière année fiscale complétée. C'est pourquoi nos concurrents tentent



L'APPROCHE DIRECTE: L'IMITATEUR



IBM MD

désespérément d'imiter notre formule à succès et de copier nos stratégies, sans toutefois abandonner leurs voies commerciales traditionnelles. Ce qui fait que leur approche directe... est loin d'être directe!

Dell: le chef de la satisfaction totale. Et, pendant que les imitateurs tentaient de nous rattraper, nous sommes devenus les champions de la satisfaction totale. Au cours des cinq dernières années, Dell s'est classé au premier rang de 17 sondages indépendants sur la satisfaction de la clientèle. IBM ne peut en dire autant. Ni aucun autre fabricant d'ordinateurs! Voici huit ans que nous perfectionnons l'approche directe, nous allons voir combien il faudra de temps à nos imitateurs pour mettre leur système en place.

Oubliez donc les imitateurs. Traitez directement avec les innovateurs.

Appellez Dell... immédiatement!

DELL MC

TÉLÉPHONE 1-800-463-6276 • 1-514-874-9265
TÉLÉCOPIEUR 1-800-387-5753

Heures : Lun. - Ven. 8h - 20h, - Samedi 9h - 15h (HNE)

1868 boulevard des Sources, bureau 200, Pointe-Claire, Québec H9R 5R2
Halifax • Montréal • Ottawa • Toronto • Calgary • Vancouver

intel inside®

Recherchez le symbole intel inside[MD] sur nos systèmes de qualité.

Intel et le logo "intel inside" sont des marques déposées de Intel Corporation. IBM est une marque déposée de International Business Machines Corporation. Dell et Dell System sont des marques de commerces de Dell Computer Corporation. Dell n'est pas responsable des erreurs de typographie et d'illustration. Dell se dégage de tout intérêt d'appropriation concernant les marques et les noms appartenant à d'autres. © 1993 Dell Computer Corporation. Tous droits réservés.

AD CODE: 2CB42