

BOURSE



Montréal ▲



Toronto ▲



New York ▼

XXM	3250,67	13,26	TSE-300	6283,83	47,16	DJ	8790,60	-32,70
VARIATION DU JOUR:	0,41%	AN: -3,74%	VARIATION DU JOUR:	0,76%	AN: -5,16%	VARIATION DU JOUR:	-0,37%	AN: 10,47%

S&P 500	1161,98	-0,81
VARIATION DU JOUR:	-0,07%	AN: 20,11%
Nasdaq	2009,36	-2,97
VARIATION DU JOUR:	-0,15%	AN: 29,86%
Dollar CAN	64,96	cents US
VARIATION DU JOUR:	0,15%	AN: -7,60%
Dollar US	1,539	\$CAN
VARIATION DU JOUR:	-0,15%	AN: 8,22%
Or	294,70	\$US
VARIATION DU JOUR:	0,75%	AN: 1,94%
Pétrole	10,62	\$US
VARIATION DU JOUR:	6,84%	AN: -38,11%

SAQ

La marge bénéficiaire sur les vins augmentera à cause de Québec...

Page E 2

Astral convoite les chaînes spécialisées de Shaw

MARTIN VALLIÈRES
du bureau de La Presse, TORONTO

Astral Communications, de Montréal, convoite l'actif de chaînes spécialisées par câble du groupe Shaw, de Calgary, afin de grossir considérablement ses activités de télévision spécialisée, déjà les plus importantes au Canada.

Une telle transaction serait de l'ordre de 100 millions et constituerait une étape marquante du développement d'Astral, a confié son président du conseil, André Bureau, en marge de l'assemblée annuelle des actionnaires qui avait lieu hier à Toronto.

« Nous avons soumis une proposition de cet ordre de grandeur à Shaw. Nous attendons leur réponse avant de nous engager dans un processus d'offre formelle », a indiqué M. Bureau.

Shaw Communications, qui est d'abord le plus gros câblodistributeur dans l'Ouest canadien avec 1,5 million d'abonnés, est en voie d'absorber l'actif de chaînes spécialisées de Wic Communications, de Vancouver.

Cette entreprise est l'objet d'un partage entre Shaw et CanWest, société mère du réseau de télévision Global, à la suite d'une bagarre d'offres qui a duré plusieurs mois. Ce partage d'actif est toutefois retardé à la suite d'une décision désavantageuse pour les actionnaires qui a été rendue par Revenu Canada, et qui pourrait ramener les parties à revoir les termes de leur transaction.

Mais, en attendant un dénouement de l'affaire, l'intérêt manifesté par Astral « fait partie des demandes d'une quinzaine de groupes qui veulent savoir si nous sommes vendeurs », a indiqué Jim Shaw, président et chef de l'exploitation de Shaw Communications, depuis son bureau de Calgary.

« Nous n'avons pas décidé si nous allons vendre quoi que ce soit. En ce qui nous concerne, ces acheteurs potentiels comme Astral ou Alliance-Atlantis font du lèche-vitrines en montrant du doigt des éléments qui les intéressent. »

Dans l'immédiat, a rappelé Jim Shaw, son groupe est surtout occupé à transférer son actif de télédiffusion dans une nouvelle entreprise, Mediaco, qui sera dirigée de façon indépendante de Toronto. Les actions de Mediaco seront d'ailleurs versées comme dividende aux actionnaires de Shaw Communications, dont la famille Shaw, qui en conservera donc le contrôle.

L'actif de Shaw dans la télévision spécialisée comprend des intérêts dans des chaînes de films à péage SuperChannel, MovieMax et Viewer's Choice, ainsi que les chaînes spécialisées YTV pour les jeunes, CMT en musique country, Comedy Channel et Teletelino.

Pour Astral, l'acquisition de cet actif de Shaw lui permettrait aussi d'obtenir l'autre part de 50 % qui lui manque de Family Channel et sa filiale de dessins animés, Teletoon.

Le groupe montréalais a d'ailleurs effectué un tel rachat de partenaires, il y a quelques mois, en acquérant les 40 % qui lui manquaient chez Réseaux Premier Choix. Astral possède désormais 100 % de la télévision à péage Super Écran et des chaînes spécialisées Canal Famille et Canal D. Dans ce dernier cas, l'autorisation récente de publicité par le CRTC devrait ajouter au moins 30 millions de revenus consolidés à Astral pour la durée de la nouvelle licence.

Pour le président et chef de la direction d'Astral, Ian Greenberg, l'acquisition d'autres intérêts dans les chaînes spécialisées, en particulier la télévision à péage, constituerait un « assemblage parfait » avec ceux que l'entreprise détient déjà. Au même moment, Astral est l'un des principaux promoteurs de nouvelles chaînes spécialisées en français et en anglais qui sont examinées par le CRTC.

Les créanciers ordinaires perdent tout dans la faillite d'Aventure

NADINE FILION

La faillite d'Aventure, qui s'élève à presque 63 millions, ne laisse même pas assez pour que le principal créancier, la Banque de Nouvelle-Écosse, reprenne son dû. Les créanciers « ordinaires » n'auront donc rien du tout.

Les obligations d'Aventure Électronique, qui a déclaré faillite le 17 novembre dernier, s'élèvent à 62,7 millions. À elle seule, la Banque de Nouvelle-Écosse et ses créances garanties de 35,9 millions grèvent la totalité de l'actif.

Cet actif, tel qu'inscrit aux registres d'Aventure, avait une valeur comptable de 76,5 millions, le 16 novembre. Selon le syndic Jean-Daniel Breton, de la firme Caron Bélanger Ernst & Young, il ne représente guère plus de 28 millions. La Banque de Nouvelle-Écosse, qui a préséance, ne récupère ainsi que 78 cents par dollar.

Parmi les autres créanciers ga-

rantis, on retrouve les gouvernements (avec des retenues à la source de 406 000 \$) et des sociétés comme Hitachi Canada Credit et CIBC Leasing (858 000 \$ en contrats de location-acquisition). Évidemment, ils n'auront rien, pas plus que les fournisseurs, consommateurs, assureurs, locuteurs et autres créanciers « ordinaires ». À l'exception des fournisseurs qui ont déjà revendiqué leurs marchandises livrées en deçà de 30 jours ; les réclamations ont totalisé près de 15 millions et ont presque toutes été réglées par des paiements aux demandeurs.

Néanmoins, Sony Canada perd 3,7 millions, Sharp Électronique, 1,6 million, Sanyo, 1,5 million, et Beamscope, 1,15 million, pour ne nommer que ceux-là. Les employés perdent quant à eux l'équivalent de 1,3 million en paies de vacances.

Présent à la première assemblée des créanciers, qui se déroulait hier après-midi et réunissant une cinquantaine de personnes, le président d'Aventure Électronique, Robert Fragman, a livré sa version de l'histoire. Des moments difficiles pour la vente au détail d'équipements électro-

ques et une concurrence féroce, certes.

Mais aussi des banquiers « peu compréhensifs », selon M. Fragman, qui a d'ailleurs vu son dossier quitter Montréal pour une succursale torontoise de la Banque de Nouvelle-Écosse au milieu de l'année : « On nous a alors dit que si nous dépassions de un dollar la marge (accordée), les chèques nous seraient retournés. »

Toujours selon lui, les fournisseurs, ne sentant guère d'appui côté bancaire, ont alors rétréci leurs crédits.

« À l'automne 1998, la société se trouvait dans une situation où elle ne possédait ni le crédit commercial nécessaire ni le financement bancaire requis pour soutenir ses achats pour la période de Noël », affirme le syndic.

« Je ne comprends pas, renchérit M. Fragman. Pas à un moment où on s'apprêtait à réaliser 35 % de nos revenus, ce qui nous aurait permis de continuer nos recherches. D'ailleurs, nous négocions avec des banques américaines. »

Les malheurs ne datent cependant pas d'hier pour Aventure Électronique : « La société a subi

des pertes d'exploitation importantes au cours des derniers exercices », rapporte le syndic. La perte nette avant impôts était de près de 1 million, en 1996, de 20 millions en 1997 (un exercice de restructuration a coûté 10,6 millions) et était estimée à 11 millions pour 1998 (avec dix mois d'activité seulement).

« On assiste à un enterrement », a soupiré M. Fragman. Pourtant, le président d'Aventure Électronique a déjà vécu semblable expérience avec la mort d'Atlantique Électronique, en 1990, une entreprise qu'il avait fondée et dans laquelle il détenait encore 18 % des actions.

À l'époque, la faillite touchait 175 magasins et 1200 employés. Cette fois, ce sont 143 points de vente au Québec et en Ontario (avec leurs 1443 employés) qui seront fermés d'ici le 31 janvier, au fur et à mesure qu'ils se videront de leur marchandise. D'ici là, des ventes de consolidation pourraient se tenir dans certains magasins stratégiques.

À quand la troisième tentative ? « Aujourd'hui, je vous dis non, assure M. Fragman. Mais il ne faut jamais dire jamais. Si j'ai perdu ? Non, j'ai gagné ; de l'expérience. »

DOSSIER

Versera, versera pas de dividende?

La situation est très serrée, dit le président d'Hydro



Lisa Binsse

Même si Hydro-Québec affiche un bénéfice net, il n'est pas certain qu'elle versera un dividende au gouvernement, qui en a pourtant bien besoin. C'est le cours du huard au 31 décembre qui en décidera. S'il est trop bas, Québec devra en faire son deuil.

Bien au-delà du temps clément que le Québec connaît, c'est le taux de change qui a la plus grande influence sur le dividende, a expliqué le PDG de la société d'État, André Caillé, rencontré hier à son bureau pour faire le bilan de l'année qui se termine et parler de celle qui s'en vient.

Selon la loi, l'entreprise doit avoir un taux de capitalisation de 25 % avant de verser une somme d'argent au gouvernement. Si ce minimum n'est pas atteint, elle ne débourse rien.

M. Caillé explique que le 31 décembre, l'entreprise prend sa

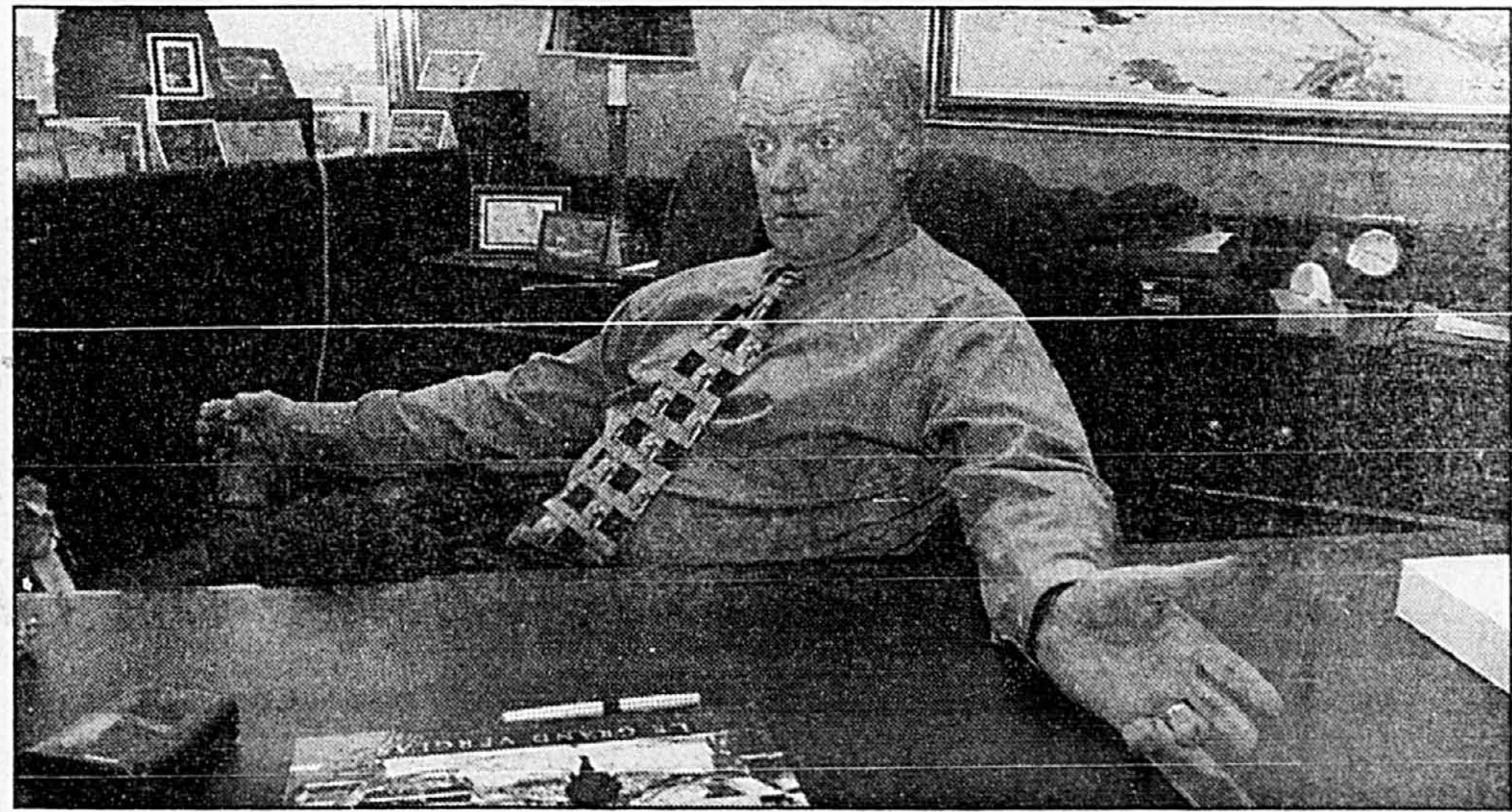


PHOTO RÉMI LEMÉE, La Presse

Le temps doux coûte cher à Hydro, selon son président, André Caillé.

dette en dollars américains, la transforme en dollars canadiens et soumet le tout au test du 25 %. Si le taux de change est bas, cela augmente la dette et réduit ainsi le pourcentage de capitaux propres. La dette est présentement de 39 millions \$ CAN, dont la moitié est en billets verts.

S'il faut en croire M. Caillé, la situation est très serrée : « On est à la limite. Ça se peut qu'on ne paye pas... »

L'entreprise verse la moitié de

son bénéfice en dividende. L'an dernier, le dividende versé était de 357 millions. Le dividende susceptible d'être déclaré cette année était de 462 millions avant l'impact du verglas.

C'est officiel : le bénéfice net prévu de 810 millions de dollars ne sera pas au rendez-vous. Il est trop tôt pour savoir jusqu'à combien il fondra, mais la température très douce depuis novembre prive la société de revenus de l'ordre de 2 millions à 2,5 millions de dollars par jour. À ce

jour, juste pour décembre, il s'agit de 30 à 40 millions. Seul espoir : qu'il fasse subitement et exceptionnellement très froid.

M. Caillé raconte en riant que son père, un agriculteur habitué à des revenus qui dépendent de la météo, lui a dit cette semaine de ne pas trop s'en faire et de garder confiance. Il a déjà labouré un 14 décembre ! Ce temps clément peut changer rapidement.

Voir VERSERA en E 2

11 conseils fiscaux aux investisseurs

Devriez-vous vous prévaloir de la nouvelle Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE) annoncée dans le budget fédéral 1998? Est-il sage de retirer des fonds de son REER pour payer des frais de formation? Comment fonctionnent les droits de succession sur les placements aux États-Unis? *Conseils fiscaux aux investisseurs* répond à ces questions, et à d'autres tout aussi essentielles, afin de vous aider à mieux planifier vos placements et votre retraite.

Obtenez gratuitement l'édition 1998 de *Conseils fiscaux aux investisseurs*. Notre brochure de 22 pages contient 11 conseils importants qui vous permettront d'optimiser le rendement de vos placements.



Trouvez des réponses. Procurez-vous dès aujourd'hui Conseils fiscaux aux investisseurs. Téléphonez au 1 800 575-0104 pour obtenir votre exemplaire gratuit.

NB NESBITT BURNS
Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal

La TD prévoit une situation précaire au Canada en 1999

Presse Canadienne
TORONTO

La démobolisation des consommateurs ralentira la croissance de l'économie canadienne, en 1999, et pour améliorer la situation, le gouvernement fédéral devrait accepter de réduire les impôts, ont fait savoir hier les économistes de la Banque Toronto Dominion.

« Aux prises avec un niveau d'endettement élevé et un revenu après impôts à peu près inchangé, les consommateurs canadiens vont probablement réduire leurs dépenses en 1999 », explique l'économiste principale de la TD, Ruth Getter.

« Nos gouvernements ne peuvent pas faire grand-chose pour contrer les menaces extérieures auxquelles notre économie est confrontée, comme l'incertitude globale, le ralentissement de la croissance mondiale, la baisse du prix des matières premières ou la volatilité des marchés financiers », ajoute Mme Getter.

Mais, le gouvernement possède un outil important qu'il peut utiliser pour augmenter la confiance des consommateurs — et, de ce fait, la croissance de l'économie intérieure. Une réduction d'impôts inciterait les Canadiens à se procurer des biens de consommation, qui représentent 60 % de l'économie, précise-t-elle.

La TD prévoit une croissance de 2 % du produit intérieur brut, en 1999, en baisse par rapport à près

de 3 %, cette année, et à 4,1 % en 1997.

Le ralentissement de la croissance aux États-Unis affaiblira la demande d'exportations canadiennes et la baisse du prix des matières premières continuera à affecter les profits des entreprises, prévoit la TD.

Les consommateurs canadiens sont coincés. Ils ont accru leurs dépenses au cours des dernières années, alors que leurs revenus après impôts n'augmentaient pas, dit Mme Getter.

« En 1998, les consommateurs canadiens ont dépensé plus que la valeur de leurs revenus après impôts, dit Mme Getter. Vers la fin de l'année, la dette des ménages (incluant les emprunts et les hypothèques des consommateurs) atteignait plus de 100 % du revenu personnel disponible. »

Mme Getter, qui s'attend à un surplus budgétaire fédéral de 10 milliards, croit qu'en utilisant ne serait-ce que la moitié de ce surplus, le gouvernement pourrait alléger considérablement le fardeau des consommateurs.

« Toute réduction fiscale, si modeste soit-elle au départ, viendrait soutenir les dépenses des consommateurs à un moment où l'économie canadienne a besoin de toute l'aide qui peut lui être apportée. »

La prévision de 2 % de la TD pour le PIB a été précédée mardi par une prévision de Merrill Lynch Canada, qui entrevoit une croissance de 1,8 %.

La marge bénéficiaire de la SAQ sur les vins augmentera à cause de Québec

JACQUES BENOIT

C'est pour satisfaire aux exigences du ministère des Finances que la SAQ majorera en janvier sa marge bénéficiaire sur tous les vins dont le prix de détail est présentement supérieur à 15,65 \$.

« Quand les fonctionnaires du ministère des Finances communiquent avec nous, ils nous demandent 'est-ce que votre objectif va être atteint?' Pour arriver à ce qu'on a promis comme dividende, il faut augmenter la marge », a expliqué hier à *La Presse* son vice-président aux affaires corporatives, M. Claude H. Roy.

Pour l'exercice 1997-98, les sommes versées aux deux gouvernements (taxes, droits et dividende) par la SAQ atteignirent 726,7 millions — ce qui est considérable compte tenu de la population du Québec —, dont 364 millions en ce qui regarde le dividende à Québec.

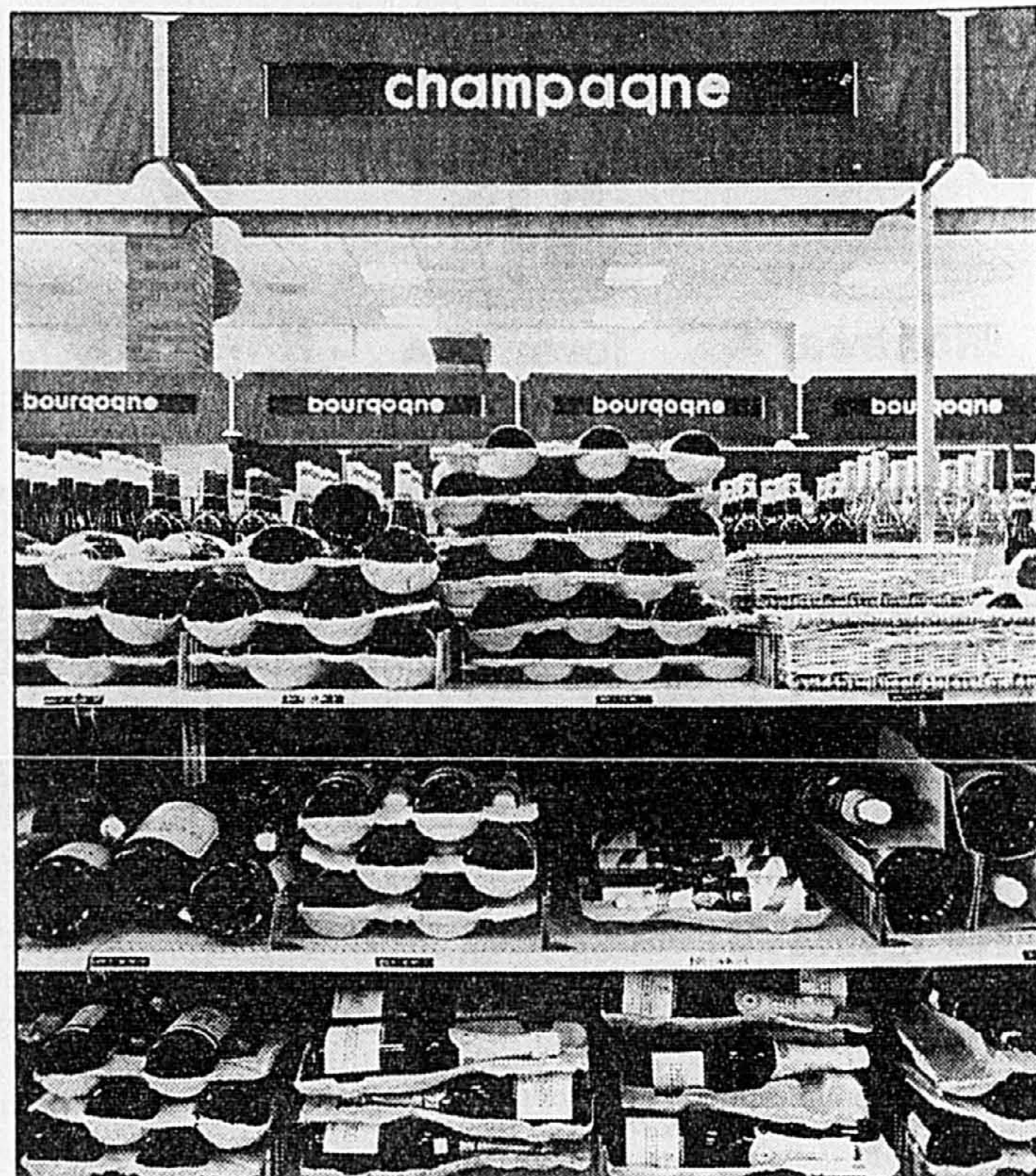
Cette année, le dividende que la société d'État s'est engagée à verser est en hausse de 7,1 %, à 390 millions. « On n'y arriverait pas sans hausser la marge », dit son vice-président.

La cause de cette décision de la SAQ, entérinée le 20 novembre au soir par son conseil d'administration ?

En bref, elle est attribuable aux ventes toujours plus importantes des vins de plus grande qualité (appelés couramment vins de spécialité, et offerts dans certaines succursales seulement), lesquelles sont passées de 44,3 millions, en 1992, à 103 millions l'an dernier. En 1998, elles s'élèveront à 135 ou même 140 millions. Données éminemment révélatrices : elles ont progressé au premier trimestre 1998 de 25 %, puis de 47 % au deuxième, soit une augmentation moyenne, de janvier à septembre, de 35 % par rapport à la même période l'an dernier.

Or, la marge bénéficiaire touchant les vins est régressive. Autrement dit, plus le prix de revient est élevé, plus la marge bénéficiaire diminue. Et donc, plus les ventes de vins de spécialité augmentent, plus le rendement global diminue.

Selon la formule en vigueur, la marge bénéficiaire est aujourd'hui de 40 % sur la partie du prix de re-



PHOTOTHÈQUE La Presse

À la SAQ, la marge bénéficiaire touchant les vins est régressive : plus le prix de revient est élevé, plus la marge bénéficiaire diminue. Donc, plus les ventes de vins chers augmentent, plus le rendement global diminue...

vient supérieure à 75 \$ la caisse. De sorte que si un vin lui coûte par exemple 300 \$ la caisse, la SAQ prend 40 % de la portion au-delà de 75 \$, et donc sur 225 \$. Début janvier, cette marge grimpera de moitié, pour atteindre 60 %. (Et ceci, au même moment qu'augmenteront les taux de change utilisés par la SAQ pour déterminer ses prix de détail, taux de change qui grimperont de 12,9 %, dans le cas du franc français, et de 17,1 % pour la lire italienne, qui sont les deux plus importantes monnaies.)

Ensemble, les deux hausses se traduiront par une augmentation de 3,2 % du prix moyen de l'ensemble des produits (il y en a des milliers) vendus en formats de 750 millilitres et de 1,14 litre, vins et spiritueux confondus, indique M. Jacques Tremblay, directeur adjoint du service du prix de revient

de la SAQ, et selon lequel les consommateurs n'auront pas... à se précipiter en Ontario pour autant. Mais, comme toujours, cette hausse moyenne donne une piètre idée des augmentations effectives qui toucheront tous les vins (sauf les champagnes et les portos, pour lesquels il existe des marges établies différemment).

Enfin, les deux hausses auront un effet pervers. En bref : jusqu'à un prix de détail de 59,50 \$, les prix seront supérieurs au Québec à ce qu'ils sont en Ontario ; au-delà, ils seront égaux ou inférieurs. Autrement dit, les amateurs de vin peu ou moyennement fortunés, comme il y en a de plus en plus, seront défavorisés, alors que ceux qui ont les moyens de s'offrir des vins de 59,50 \$ et plus seront favorisés. À moins que la SAQ ne corrige le tir d'ici là...

ÉCONO-FLASHES



Super-motorisé

■ Motorisés Genesys, la première entreprise dans l'Est du Canada spécialisée dans la conversion de véhicules Prevost en motorisés de luxe, a présenté hier à son siège social de Saint-Isidore le premier véhicule évalué à près de 1 million qu'elle vient de réaliser. L'entreprise québécoise a signé à cette occasion un protocole d'entente de partenariat et de mise en marché avec la firme Flagship R.V. de Clermont, en Floride. Il est prévu que le chiffre de ventes pour la première année d'opération avec l'entreprise américaine sera de l'ordre de 4 à 5 millions, compte tenu que Flagship R.V. estime faire l'acquisition d'au moins quatre véhicules aménagés par Genesys en 1999.

Cogeco complète l'acquisition de stations

■ Cogeco a complété toutes les transactions requises pour acquérir les stations de télévision CKRS-TV et CFRS-TV, Jonquière, qui seront dorénavant intégrées aux activités de télévision de Cogeco Radio-Télévision, la filiale de Radio-Télévision du Groupe Cogeco, avec prise d'effet au 30 novembre. Le CRCT avait donné à la fin novembre son approbation pour procéder à la transaction.

Entente d'approvisionnement

■ Médias Services Pharmaceutiques et de santé et le groupe Essaim ont signé une nouvelle entente désignant Médias comme principal fournisseur de produits pharmaceutiques, de soins de santé et de consommation auprès des membres de la bannière Essaim. L'entente, d'une durée de cinq ans, est évaluée à plus de 700 millions et est assortie d'une option de renouvellement de cinq ans.

ArtQuest reçoit son visa de la CVMQ

■ Alliances ArtQuest International procède à son premier appel public à l'épargne. Il s'agit d'une émission d'un minimum de 2,5 millions et d'un maximum de 3,5 millions d'actions subalternes de catégorie B à droit de vote, à un prix de 1 \$ par action pour un produit brut de 2,5 à 3,5 millions. La clôture initiale du présent placement est prévue vers le 30 décembre. ArtQuest utilisera le produit de cette émission pour accélérer le développement des marchés, continuer ses efforts de recherche et développement ainsi que pour son fonds de roulement.

Nouveau financement de la SEE vers le Mexique

■ Les entreprises canadiennes qui vendent des biens et services au Mexique bénéficieront désormais d'un nouveau financement à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations. La SEE a signé une ligne de crédit de 50 millions \$ US avec la Commission Federal de Electricidad, la régie de l'électricité du Mexique. Cette dernière compte moderniser ses installations au cours des deux prochaines années, et le nouveau financement servira à appuyer la vente de biens et services canadiens. Les exportateurs ont déjà commencé à utiliser la nouvelle ligne de crédit, dont une tranche de 15 millions \$ US servira à financer des contrats conclus avec quatre fournisseurs canadiens, soit ABB Canada, Pauwels Canada, Trench et GE Harris Energy Control Systems Canada.

La Royale et Métro s'unissent

■ La Banque Royale et Métro-Richelieu se sont associées en vue d'ouvrir, au cours des trois prochaines années, jusqu'à 15 succursales bancaires en magasin dans les établissements Métro et Super C du Québec. L'ouverture de la première succursale en magasin, celle de Saint-Jovite, a eu lieu hier, et celle de Saint-Constant aura lieu aujourd'hui.

Nortel Networks achète Cambrian

■ Nortel Networks a conclu l'acquisition de Cambrian Systems Corporation, qui a son siège social à Kanata, en Ontario, pour la somme de près de 300 millions \$ US en espèces. De ce montant, la somme de 60 millions \$ US est conditionnelle à l'atteinte par Cambrian de certains objectifs en 1999. Avec l'acquisition des techniques optiques de pointe de Cambrian, Nortel Networks accélérera le flux du trafic entre les régions métropolitaines et les réseaux de base d'Internet.

CGI fournira des services à Bell Canada

■ Neexacor Gestion immobilière, une filiale en propriété exclusive de Bell Canada, a octroyé au Groupe CGI un contrat d'impartition visant le soutien et le développement de tous ses systèmes d'information et de technologies de l'information. Ce contrat de 24 millions s'échelonne sur une période de dix ans et comprend toutes les applications bâties sur le système de gestion intégré ERP (Enterprise Resource Planning). Le contrat avec CGI permet à Neexacor de concentrer ses efforts sur ses activités de base, soit la gestion des biens immobiliers de Bell Canada.

NHC se positionne en Europe

■ Le chiffre d'affaires de NHC Communications pour le premier trimestre terminé le 30 octobre a totalisé 2,79 millions, en comparaison de 2,55 millions pour la même période de l'an dernier, soit une hausse de 9 %. L'augmentation est attribuable à la forte performance de l'unité d'affaires du Sud de l'Europe, dont les bureaux sont établis à Paris, ainsi qu'à l'accroissement des ventes de produits de commutation existants qui ont plus que compensé le fléchissement général des ventes de produits de connectivité en Amérique du Nord. L'entreprise a enregistré une légère perte de 20 600 \$, comparativement à une perte de 404 600 \$ au premier trimestre de l'année dernière.

Pierre Bellemare

Versera, versera pas de dividende?

VERSERA / Suite de la page E 1

En raison du verglas, le bénéfice avait déjà été réduit de 115 millions. Le plan stratégique quinquennal prévoyait un bénéfice de 925 millions. Le nouvel objectif de 810 millions aurait constitué une année record pour l'entreprise et, malgré tout, M. Caillé persiste à dire que l'année n'est pas mauvaise pour autant au plan financier.

Les revenus seront supérieurs aux 8,3 milliards prévus dans le plan stratégique 1998-2002, grâce à l'apport des filiales. En 1999, ajoute M. Caillé, très satisfait, Hydro-Québec International affichera un premier bénéfice, trois ans plus tôt que prévu.

M. Caillé assure que les prévisions financières pour l'année prochaine demeurent, sauf peut-être pour l'impact du verglas sur le bénéfice anticipé de 1,1 milliard, environ 100 millions. Le budget de 1999, explique-t-il, est fait à partir de températures et de précipitations normales. Il ajoute que selon l'Université McGill, l'École polytechnique et l'INRS, la moyenne de la température et des précipitations qu'utilise Hydro-Québec est bonne...

Les tarifs

Il n'est pas question de toucher aux tarifs, que le gouvernement s'est engagé à geler jusqu'en 2002, assure M. Caillé.

700 Affaires	800 Avis
710 OCCASIONS D'AFFAIRES	801 AVIS LEGAUX, APPELS D'OFFRES
ATTENTION RETRAITE(E)S Partenaire demandé, capital requis 5000 \$ Informations: 819-868-3533, 819-868-9316	AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de Nicole GIRAUD, en son vivant domiciliée au 193, 61ème Avenue, Pointe-Claire, province de Québec, JON IGO, survenu le 28 juillet 1998, un inventaire des biens de la défunte a été fait le 11 décembre 1998, conformément à la Loi.
800 Avis	Toutes créances contre la succession Nicole GIRAUD doivent être déposées à l'étude du notaire soussigné dans les trente (30) jours de la parution du présent avis. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Me Camil Arsenault, Notaire, sise au 2600 Boulevard de la Concorde Est, suite 202, Laval, (Québec) H7E 2B4. Téléphone (450) 667-5590. Donné à Laval, ce 15 décembre 1998. Me CAMIL ARSENAULT, Notaire.
801 AVIS LEGAUX, APPELS D'OFFRES	PRENEZ avis de la clôture de l'inventaire de la succession de Doris Dumas Poiré, anciennement résidente de Montréal, dans la province de Québec, décédée le 8 septembre 1998. Cet inventaire peut être consulté au bureau du liquidateur Michel Choquette, c.s., 3295 boul. Lapointe, Montréal, Québec, H1L 5M6.
Partageons... (514) 495-2421	

ROLEX

BIJOUTERIE ITALIENNE

DEPUIS 1959

VOUS MÉRITEZ CE QU'IL Y A DE MIEUX AU MONDE...UNE ROLEX.

La Bijouterie Italienne est fière de vous offrir la tradition d'excellence en horlogerie.

VOTRE BIJOUTIER AGRÉÉ ROLEX

192, rue St. Zotique est, au coeur de la Petite Italie 279-5585

Encore taxer les automobilistes?

L'idée peut sembler venir directement d'une autre planète, tellement elle passe à côté de la réalité des contribuables écrasés par les impôts de toutes sortes.

Et pourtant, le directeur général de la STCUM, l'économiste Jacques Fortin, n'hésite pas à réclamer de nouvelles taxes sur l'essence, les plaques d'immatriculation et les stationnements; le produit de ces taxes, comme de raison, irait gonfler les revenus du réseau de transport en commun.

On ne peut certainement pas l'accuser de manquer de franchise, ni de toupet. M. Fortin proclame brutalement que l'objectif est de rendre la vie encore plus difficile aux automobilistes: « Il faut, dit-il, dresser des obstacles à l'usage des voitures privées. » C'est une provocation, clairement émise avec l'intention d'attirer l'attention sur un problème réel.

Parce que les propos de M. Fortin, tout culottés soient-ils, méritent qu'on s'y arrête. Il serait même dommage qu'après avoir été amorcé sur la place publique avec un tel fracas, le débat sombre dans l'oubli.

■■■

Évidemment, devant l'éventualité de nouvelles hausses de taxes, le premier réflexe des automobilistes sera de protester.

Réaction facilement compréhensible. Les associations de protection des automobilistes affirment que ceux-ci paient déjà des taxes démesurées par rapport aux services qu'ils reçoivent. La façon classique de mesurer cet écart consiste à additionner taxes, droits d'immatriculation et autres charges fiscales assumées par les automobilistes, puis à soustraire les budgets que les administrations publiques consacrent à la construction de

routes, entretien du réseau, signalisation, sécurité dans les transports et autres dépenses connexes.

Le résultat est clair: selon le CAA-Québec, le gouvernement ne dépense à ce chapitre que 44 cents pour chaque dollar puisé dans les poches des automobilistes.

Mais ce raisonnement est tordu, parce qu'il s'appuie sur une méthodologie comportant deux failles majeures:

1- On ne tient pas compte des avantages que les automobilistes retirent du simple fait que le transport en commun contribue à décongestionner les routes.

2- En matière de fiscalité, il est hautement imprudent de comparer les dépenses dans un secteur par rapport aux revenus qu'il rapporte. Selon cette logique, les gens en santé devraient payer moins d'impôts que les malades!

■■■

M. Fortin est en terrain plus solide. Il a raison de dire que les automobilistes, en temps et argent, profitent du transport en commun. Ceux qui se plaignent de l'encombrement aux heures de pointe n'ont qu'à imaginer quel genre de cauchemar ils vivraient si les routes devaient absorber 339 millions de déplacements additionnels par année, à peu près un demi-million par jour ouvrable. En fait, les nombreuses grèves subies dans le passé par les Montréalais, dans ce secteur, donnent une idée...

Il a raison, aussi, de souligner le dilemme de la STCUM, qui ne peut plus augmenter



Claude
PICHER

ses tarifs sans risquer de voir son achalandage diminuer. Le nombre de détenteurs de cartes régionales a chuté de 50 000 à 42 000, au printemps 1991, lorsque le tarif est passé de 42 \$ à 52 \$, et est tombé sous les 35 000 un an plus tard, quand le tarif est monté à 69 \$. Ainsi, il a suffi de deux hausses, assez coûteuses il est vrai, pour faire chuter les ventes de 30 %.

Le problème est énorme. Moins les gens prennent le transport en commun, plus les tarifs augmentent; et plus les tarifs augmentent, moins les gens prennent le transport en commun. C'est comme la saucisse Hydrade, à l'envers.

Résultat prévisible: le transport en commun est de moins en moins compétitif. Pour l'usager, le coût réel du transport en commun a augmenté de 20,4 % (en dollars constants, c'est-à-dire en tenant compte de l'inflation) depuis 1990, alors que l'augmentation correspondante, pour l'automobiliste, n'est que de 0,4 %.

■■■

Si on veut arrêter cela, il saute aux yeux que le transport en commun doit devenir plus compétitif.

Augmenter les tarifs est loin de représenter une solution. Augmenter les contributions des municipalités, et donc de l'ensem-

ble des contribuables, serait difficilement acceptable. C'est pour cela que M. Fortin se tourne vers les automobilistes.

Mais il est loin d'être certain que son approche fonctionne. Il est possible, et même hautement probable, que les automobilistes, même surtaxés, harcelés et pressés comme des citrons, persistent à utiliser leurs voitures. Si c'est le cas, on n'aura rien réglé.

Et surtout, avant de penser à aller piger encore une fois dans les poches des gens, la STCUM a-t-elle bien fait ses devoirs? Bien sûr, elle affirme qu'elle a comprimé ses dépenses, et les chiffres lui donnent raison.

Mais, est-ce assez? Avec une masse salariale de 450 millions et 7300 employés, chaque employé coûte plus de 60 000 \$. Et que fait-on pour donner l'exemple? Un beau cas, tenez. J'habite à deux pas d'une station de métro et je peux voir, à tous les jours, les chauffeurs d'autobus et de métro stationner leurs propres voitures dans les rues voisines avant d'aller au travail. Détail, détail, direz-vous. Vrai. Mais des milliers de gens, partout en ville, voient la même chose. Après cela, quand le directeur général de la STCUM vient nous vanter les mérites du transport en commun, il a un gros travail à faire pour nous convaincre.

Une chose ressort de tout cela. Le transport en commun à Montréal est malade. Il n'est plus compétitif. Les gens, y compris les chauffeurs d'autobus, voyagent de plus en plus en voiture. Où se trouve la solution? Taxer davantage les automobilistes? Augmenter les contributions des municipalités? Revoir les dépenses de la STCUM? On ne peut certainement pas reprocher à M. Fortin, en tout cas, de ne pas avoir essayé d'attirer l'attention...

Le géant Kroger achète 125 autres lecteurs optiques d'Optimal Robotics

LAURIER CLOUTIER

Optimal Robotics Corp, une PME informatique de Montréal, vient de décrocher une commande de l'ordre de 20 millions du géant des supermarchés Kroger pour 125 lecteurs optiques.

Kroger a déjà acheté 65 scanners, dont 45 cette année. Le leader américain exploite un réseau de 1400 supermarchés et a annoncé une fusion avec Fred Meyer Inc. qui porterait le total à 2200 magasins générant des affaires de 43 milliards \$ US.

Le chiffre d'affaires d'Optimal Robotics se limite à 8 millions mais, son carnet de commandes grossit de 400 % pour l'an prochain, a déclaré Neil Wechsler, chef de la direction. La cote boursière de la firme a touché 10,50 \$ US, hier

sur le Nasdaq.

Avant tout une petite entreprise de logiciels de la rue de la Savanne, Optimal Robotics va recruter un bon nombre de personnes l'an prochain, en particulier aux États-Unis, dans son réseau de mise en marché et de services après vente. Elle n'embauchait que cinq personnes en 1995, et a doublé l'an dernier son effectif, qui atteint maintenant 107 employés.

Presque tous, soit 103 personnes, travaillent à Montréal, à la direction de la compagnie et pour la mise au point de logiciels. La compagnie fait fabriquer en sous-traitance ses lecteurs optiques dans une usine de Rochester, New York, dit Neil Wechsler.

Enthousiaste, le chef de la direction veut commencer à étendre son marché à l'échelle de la planète dans un an. Pour l'instant, Optimal Robotics n'a en rien touché l'Europe et se concentre sur les États-Unis, avec des bureaux à Cincinnati, en Ohio, et des points de services dans des villes telles Houston et Atlanta.

Kroger n'a officiellement signé

qu'une lettre d'intention mais, comme d'habitude, elle est accompagnée d'une commande dont Neil Wechsler ne veut pas dévoiler le prix. Le système de lecteurs optiques libre-service se vend 125 000 \$ US mais, comme la commande atteint 125 unités, Kroger obtient un escompte. La PME pourrait récolter 12,5 millions \$ US ou près de 20 millions \$ CAN.

Le lecteur optique U-Scan (R) d'Optimal Robotics devient le standard dans un marché en rapide croissance pour les caisses libre-service, commente Henry M. Karp, vice-président principal.

Leader de ce marché, Optimal Robotics en a installé 57, cette année, et un total de près d'une centaine jusqu'ici en Amérique du Nord. U-Scan (R) permet de réduire les coûts des détaillants et de faciliter le magasinage des clients.

Outre Kroger, la clientèle d'Optimal Robotics comprend le géant mondial du commerce de détail Wal-Mart et les chaînes de supermarchés Marsh, Shaw's, Albertson's, Star Market Co, Meijer et Hy-Vee.

Sergio Marchi au Moyen-Orient

Agence France-Presse
OTTAWA

Le ministre canadien du Commerce international, Sergio Marchi, a annoncé hier qu'il dirigerait, du 22 au 28 février prochain, une mission commerciale dans quatre pays du Moyen-Orient.

Les étapes du voyage seront l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, la Cisjordanie et Israël, a précisé M. Marchi dans un communiqué, ajoutant que les « points de mire » de la mission seraient les secteurs des technologies de l'information, des télécommunications, de l'éducation, de l'agroalimentaire, du génie et de la construction.

À Ryad, M. Marchi rencontrera des dirigeants politiques saoudiens et participera à la neuvième réunion de la Commission économique mixte Canada-Arabie saoudite, avant de se rendre à Abu Dhabi, aux Émirats arabes unis, pour

inaugurer les nouveaux bureaux de l'ambassade canadienne.

À Ramallah, en Cisjordanie, le ministre inaugurera aussi le Bureau des représentants du Canada.

C'est l'heure de vous distinguer.

La dernière née:
la Tudor Chronograph Tiger Woods. Sculptée en
acier inoxydable massif.
Mouvement mécanique
suisse. Plus un grand choix
de cadrans.

TUDOR

Bijouterie
Gambard
Vente et service technique

630-A RUE CATHCART
MONTRÉAL, CENTRE VILLE
TÉL: 8 6 6 - 3 8 7 6



Le président du conseil d'administration de Technilab Pharma, M. Jean-Guy Sabourin, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jacques Boisvert au poste de président et chef de la direction.

M. Boisvert œuvre dans l'industrie depuis plus de 35 ans. Sa brillante carrière s'étend du poste de directeur des ventes aux Laboratoires Ayerst à celui de président de Squibb Canada, de 1979 à 1984. En 1985, il est promu à la vice-présidence de Squibb Pacifique, avec pour responsabilité de gérer des affaires dans quinze pays, y compris d'ouvrir une première usine en Chine. En 1987, il revient au pays en tant que président d'I.C.N., puis de Sterling Canada. De 1991 à 1994, M. Boisvert exerce les fonctions de président international de Sanofi Winthrop et de vice-président général de Sterling. En 1995, il accède à la direction générale de Novopharm Québec.

Technilab Pharma est spécialisée dans le développement, la production et la commercialisation de médicaments génériques, d'ordonnance et en vente libre. La société est le plus important fabricant canadien de médicaments génériques sous formes liquide et topique.

Technilab

DIVIDENDES

Avis est donné par les présentes que les dividendes suivants ont été déclarés.

ÉMETTEUR	ÉMISSION	CLÔT. DES REG.	PAIEMENT	TAUX
Canadian Western Bank	Ordinaires	18 décembre	11 janvier	0,32 \$
Parkland Industries Ltd.	Ordinaires	15 janvier	29 janvier	0,075 \$ (en espèces seul.)

2711837

Toronto Aller simple **89\$***

*Prix pour vols du matin (vols PM à 149 \$).

Horaires*	Départ	Retour
Lundi au vendredi	7 h 00	18 h 00
Dimanche	8 h 00	21 h 45

*Horaire et prix sujets à changement sans préavis / taxes en sus.



ROYAL

Communiquez
avec votre
agent de voyages
dès aujourd'hui!

2711137



Serge Godin

Serge Godin est président du conseil et chef de la direction du Groupe CGI, société spécialisée dans les technologies de l'information qu'il a fondée en 1976 et qui occupe maintenant le sixième rang en Amérique du Nord.

M. Godin est Fellow de la Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec. Il est membre du bureau de direction de la Chambre de commerce du Québec, du Conseil canadien des chefs d'entreprises et du Cercle des Chefs Maîtres du Québec.

M. Godin siège également au conseil d'administration de la Société générale de financement (SGF) et est actif au sein de nombreux organismes de charité.

Le Groupe SNC-Lavalin est la plus grande société d'ingénierie-construction au Canada et l'une des plus importantes au monde. Elle œuvre présentement dans quelque 90 pays, et ses revenus annuels s'élèvent à 1,4 milliard de dollars. Le groupe et ses sociétés emploient 6 800 personnes dans leurs bureaux au Canada et dans une trentaine d'autres pays. Le groupe est inscrit aux bourses de Montréal et de Toronto.

SNC-LAVALIN

Jacques Lamarre, président et chef de la direction du Groupe SNC-Lavalin inc., est heureux d'annoncer la nomination de trois nouveaux membres à son conseil d'administration.



Pierre H. Lessard

Pierre H. Lessard est président et chef de la direction de Métro-Richelieu, important distributeur alimentaire canadien. Avant d'entrer à cette société, M. Lessard a été président et chef de la direction de Éterna-Vie, Compagnie d'assurance, vice-président du conseil de Réseau Pathonic inc. et président-directeur général de Provigo inc. Il a débuté à titre de comptable agréé et est titulaire d'une M.B.A. de la Harvard Graduate School of Business Administration.

M. Lessard siège au conseil d'administration de Métro-Richelieu inc., de la Banque Toronto-Dominion, de Montrusco et Associés inc. et de Cinar Corporation. Il est également actif au sein de plusieurs organismes communautaires.



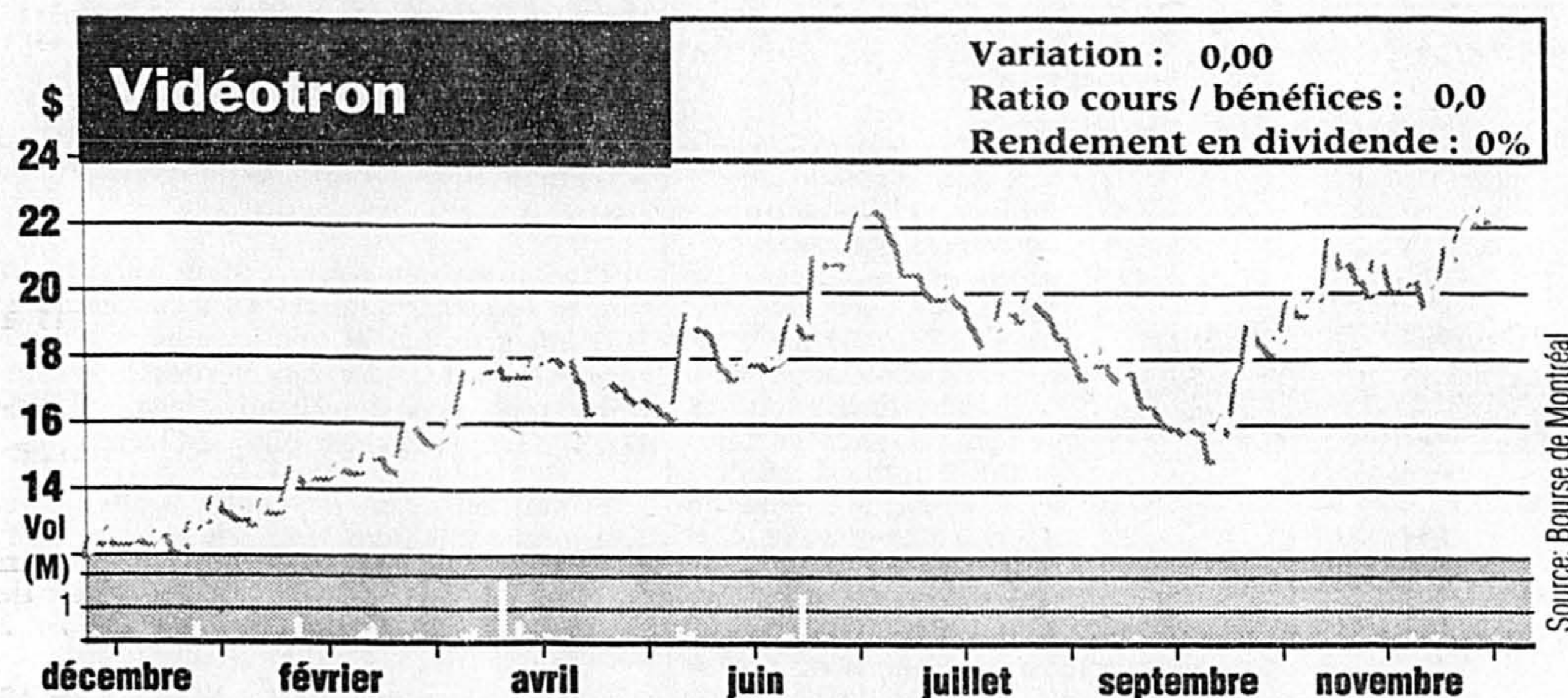
Edythe A. Parkinson-Marcoux

Edythe A. Parkinson-Marcoux est présidente et chef de la direction de Ensyn Energy, société de Calgary spécialisée dans l'approvisionnement de marques déposées de technologies de valorisation d'huile lourde pour les producteurs de pétrole dans le monde entier. Depuis 1976, M^{me} Parkinson-Marcoux a occupé différents postes au sein de Imperial Oil, Pétro-Canada, Ontario-Hydro et Suncor. Elle a aussi été présidente de CS Ressources et de Gulf Heavy Oil.

M^{me} Parkinson-Marcoux siège au conseil d'administration du Pétroleum Research Centre, de Ensyn Group Inc., de Placar Dome Inc. et de SPP (USA) Inc. Elle est également présidente de la 1989 Canadian Engineering Memorial Foundation et membre de la Canadian Foundation for Innovation.

Groupe SNC-LAVALIN inc.

2711750



Le Groupe Vidéotron ne jure plus que par le téléphone

SOPHIE COUSINEAU

L'un des derniers obstacles à la concurrence dans la téléphonie locale, la transférabilité des numéros, vient de tomber. Vidéotron a complété avec succès les essais entrepris cet automne auprès de dizaines d'entreprises qui lui ont servi de cobayes.

La transférabilité permet aux clients de conserver leur numéro de téléphone résidentiel même lorsqu'ils changent leur fournisseur de service téléphonique.

La table est donc mise pour une nouvelle guerre dans les télécommunications, cette fois-ci dans la téléphonie locale.

Le Groupe Vidéotron en parle depuis 1994 et y planifie son entrée depuis 1996. Le temps est venu de

passer à l'action, a dit André Chagnon, président du conseil, président et chef de la direction, au terme de l'assemblée annuelle du Groupe Vidéotron, hier.

« La téléphonie résidentielle, c'est la plus grosse occasion d'affaires depuis la fondation de Vidéotron », a renchéri son fils, Claude Chagnon, président et chef de la direction de Vidéotron Communications, la principale filiale du groupe. Il évalue ce marché à 2 milliards par an, seulement au Québec.

Si la haute direction s'est étendue sur les promesses d'avenir de la téléphonie, elle s'est encore montrée averse de détails sur ses objectifs de parts du marché et les moyens de les atteindre.

André Chagnon a donné pour seul « repère » la performance de Vidéotron en Angleterre, où 35 % de ses abonnés du câble avaient opté pour son service de téléphone trois ans après son lancement. Ce succès se répéterait aux États-Unis, où près du quart des abonnés du câble d'Optel ont aussi choisi le service de téléphone de la filiale américaine de Vidéotron.

L'offre de service téléphonique est pour l'instant embryonnaire. Les entreprises de Montréal sont les premières à avoir accès à ce service. Les 1,5 million d'abonnés ré-

sidentiels au Québec et en Ontario devront attendre la fin de 1999, et encore ce service ne sera d'abord disponible que dans la région de Montréal.

Vidéotron doit d'abord moderniser son réseau : il faut augmenter sa capacité et le rendre bidirectionnel avant de songer à faire passer des conversations sur le câble. Le travail est à moitié fait, mais d'ici l'an prochain, 75 % du réseau sera à niveau.

À un an d'une offre de service téléphonique grand public, Vidéotron refuse d'indiquer le prix de son service, qui devra être notablement inférieur à celui de Bell pour lui ravir des clients.

« On procède à des analyses de marché et à des focus groups », s'est borné à dire Claude Chagnon.

Seul détail sur la campagne marketing qui a filtré : Vidéotron entend tirer profit des vitrines de sa centaine de clubs vidéo, où défilent 600 000 personnes chaque semaine.

La direction de Vidéotron ne craint-elle pas une guerre de tarifs coupe-gorge comme celle qui sévit actuellement dans l'interurbain ? « Ce sera très différent de l'interurbain, où des entreprises ne vendent qu'un seul produit, dit Claude Chagnon. Nous offrirons un ensemble de services. »

Son père, André Chagnon, a voulu rassurer les actionnaires sur cette aventure : « Le risque financier est minime », a-t-il dit, en faisant référence aux ententes (secrètes) conclues avec les fournisseurs Cisco et Beilcore.

Selon celles-ci, les coûts de déploiement du service téléphonique varieront en fonction du nombre d'adhérents, les frais fixes étant peu élevés.

Cela dit, les charges d'amortissement liées aux investissements de 200 millions pour démarrer les nouvelles activités ont fait sombrer les profits. L'entreprise a déclaré une perte nette de 48,8 millions, ou 45 cents par action, au terme de l'exercice terminé le 31 août, sur des revenus records de plus de 1 milliard.

Les marchés financiers semblent peu s'en formaliser, puisque l'émission d'actions de Vidéotron dans le but de récolter 125 millions s'est envolée avant hier en moins de deux heures.

Assurance-navet...

DENIS ARCAND

Dans le film anglo-canadien *Hysteria*, tourné en 1996 à Montréal, Amanda Plummer incarne une folle qui sert de cobaye à un vieux psychiatre timbré (Patrick McGoochan), qui travaille sur une thérapie diabolique et censée être vachement apeurante pour les spectateurs.

Mais, même s'il connaît du succès lorsqu'il finira par paraître en 1999, *Hysteria* passera à la petite histoire du cinéma canadien comme le premier cobaye d'une forme nouvelle d'assurance-navet. Hier, le boss de Screen Partners — une firme anglaise de gestion du risque en cinéma — était à Montréal pour remettre un chèque d'assurance de 1,5 millions \$ US à la Banque Royale.

« En fait, c'est un très bon film, a juré Kent Walwin, qui a plus ou moins blâmé l'agent cinématographique August. Le film a eu des problèmes, les détails ne sont pas pertinents. Ce qui l'est, c'est que notre assurance marche et que le film va se faire. »

La Royale avait avancé 1,5 million en 1995 à la productrice canadienne Kay Salomon, contre les ventes futures du film à l'étranger. Mais ces ventes sont faibles et l'assurance a payé.

Quarante producteurs et banquiers étaient réunis hier par Screen Partners à l'hôtel (vin et canapés) « pour vous prouver que les demandes d'indemnités fondées sont réglées », a dit M. Walwin. Avec le gros chèque en carton collé au mur, le décor était plus proche du Téléthon des Étoiles que de la soirée des Oscars, mais le message était clair : Screen Partners paie.

Walwin faisait hier un peu de gestion de crise : comme c'est la première fois (en 30 films assurés au Canada) que Screen Partners doit payer, l'indemnisation a pris six longs mois et des rumeurs méchantes circulaient à Montréal sur la compagnie (qui a promis plus de rapidité la prochaine fois).

L'assurance fonctionne comme suit : généralement, un producteur d'ici trouve lui-même 60 % de son budget de film au Canada (crédits d'impôt, contrats de dif-

fusion canadiens, etc.). L'assurance de Screen Partners lui permet d'emprunter le reste à la banque, avec en garantie les ventes du film à venir dans des pays étrangers.

Aucune banque n'a le savoir-faire pour prédire les revenus à l'étranger d'un film pas encore tourné. Screen Partners fait cette évaluation (sur la réputation de l'équipe et des acteurs), et cote le risque de la banque auprès des Lloyds.

« Les banques ont une aversion totale pour le risque, mais les assureurs en vivent, note M. Walwin. Nous faisons le lien. »

Screen Partners appelle son assurance Time Variable Contingency. Le mot clé est « time » : si après deux ans, les ventes du film à l'étranger ne remboursent pas l'emprunt, l'assurance paie la banque, obtient les droits du film et tente de sauver les meubles.

« En 1992, on a versé une indemnité de 200 000 \$ à une banque pour *The Hawk*. On a commercialisé le film, récupéré la perte et remboursé les Lloyds », dit M. Walwin.

Bref, la banque prête sans risque et son précieux labeur est de calculer les intérêts. Vous l'avez deviné, c'est le producteur qui paie la prime : 15 % du montant assurable. Mme Salomon a payé 225 000 \$ pour assurer son million et demi.

Cher ? Moins que l'autre option, qui est d'aller voir un agent cinématographique, qui prendra 30 ou 35 % des ventes futures à l'étranger, dit M. Walwin.

Le producteur montréalais Bill Mariani dit que Screen Partners « sont les meilleurs ». Son prochain film, *Captive*, « avec Erika Eleniak, de la télésérie *Baywatch* », précise-t-il, a été financé pour 500 000 \$ à la banque, grâce à Screen Partners.

« Ils ont regardé mes estimés minimums et jugé nul le risque d'assurer mon film », dit Mariani.

Comme *Baywatch* le prouve chaque semaine, un navet qui montre Erika Eleniak en bikini n'a pas besoin d'assurance-navet...

SERVICES FINANCIERS LBG INC.

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION INC.

André L'Espérance

Benoît Marcotte, Premier vice-président, Service aux particuliers de Lévesque Beaubien Geoffrion Inc., a le plaisir d'annoncer la nomination d'André L'Espérance à titre de Directeur national du cabinet de Services Financiers LBG Inc.

M. L'Espérance détient un diplôme en droit de l'Université d'Ottawa. Il s'est également perfectionné en gestion d'entreprise à l'Université Queen. Il a œuvré plus de 13 ans dans le domaine de l'assurance-vie.

Services Financiers LBG est un cabinet de courtage en assurance de personnes au service de Lévesque Beaubien Geoffrion Inc., courtier en valeurs mobilières à l'échelle canadienne.

2710191

Reitmans
(CANADA) LIMITEE

CLASSE A NON VOTANTES
Dividende No 157

Avis est donné par la présente, qu'un dividende trimestriel en espèces de 13¢ par action a été déclaré pour les actions de classe A non votantes de la société; lequel dividende est payable le 29 janvier 1999, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 15 janvier 1999.

ORDINAIRES
Dividende No 198

Avis est donné par la présente, qu'un dividende trimestriel en espèces de 13¢ par action a été déclaré pour les actions ordinaires de la société; lequel dividende est payable le 29 janvier 1999, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 15 janvier 1999.

Par ordre du Conseil
Allan Salomon
Secrétaire

Montréal, le 10 décembre 1998

2711125

Pneus d'hiver gratuits!

Louez une Volvo S70 ou V70
(en stock) Prenez-en livraison en décembre 1998 et nous vous installerons 4 pneus d'hiver sur jantes d'acier. Une valeur de 1 000 \$ Joyeuses fêtes!

Charles Hammer,
Président

Venez nous voir dès aujourd'hui et faites votre choix parmi notre inventaire.

43 VOLVO 1999 S70 manuelle ou automatique
5 VOLVO 1999 S70 GLT
9 VOLVO 1999 V70 cross country
3 VOLVO 1999 V-70 T5 manuelle ou automatique

UPTOWN VOLVO
(514) 737-6666
4900, rue Paré, Montréal

VOLVO
POINTE-CLAIRE
(514) 630-3666
15, Auto Plaza, Pointe-Claire

DES CHOIX AVISÉS

La gamme de Fonds à revenu fixe Altamira offre sélection, qualité et performance.

FONDS D'OBLIGATIONS MONDIAL ALTAMIRA	1 AN	2 ANS	3 ANS	5 ANS
	17,0 %	10,8 %	10,1 %	7,9 %
FONDS D'OBLIGATIONS ALTAMIRA	1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
	13,0 %	14,0 %	11,8 %	12,6 %
FONDS DE REVENU ALTAMIRA	1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
	7,4 %	8,3 %	8,0 %	11,5 %
FONDS D'OBLIGATIONS D'ÉTAT À COURT TERME ALTAMIRA	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS
	5,0 %	4,4 %	5,9 %	8,1 %

Altamira

Appelez dès aujourd'hui

1-800-361-2354

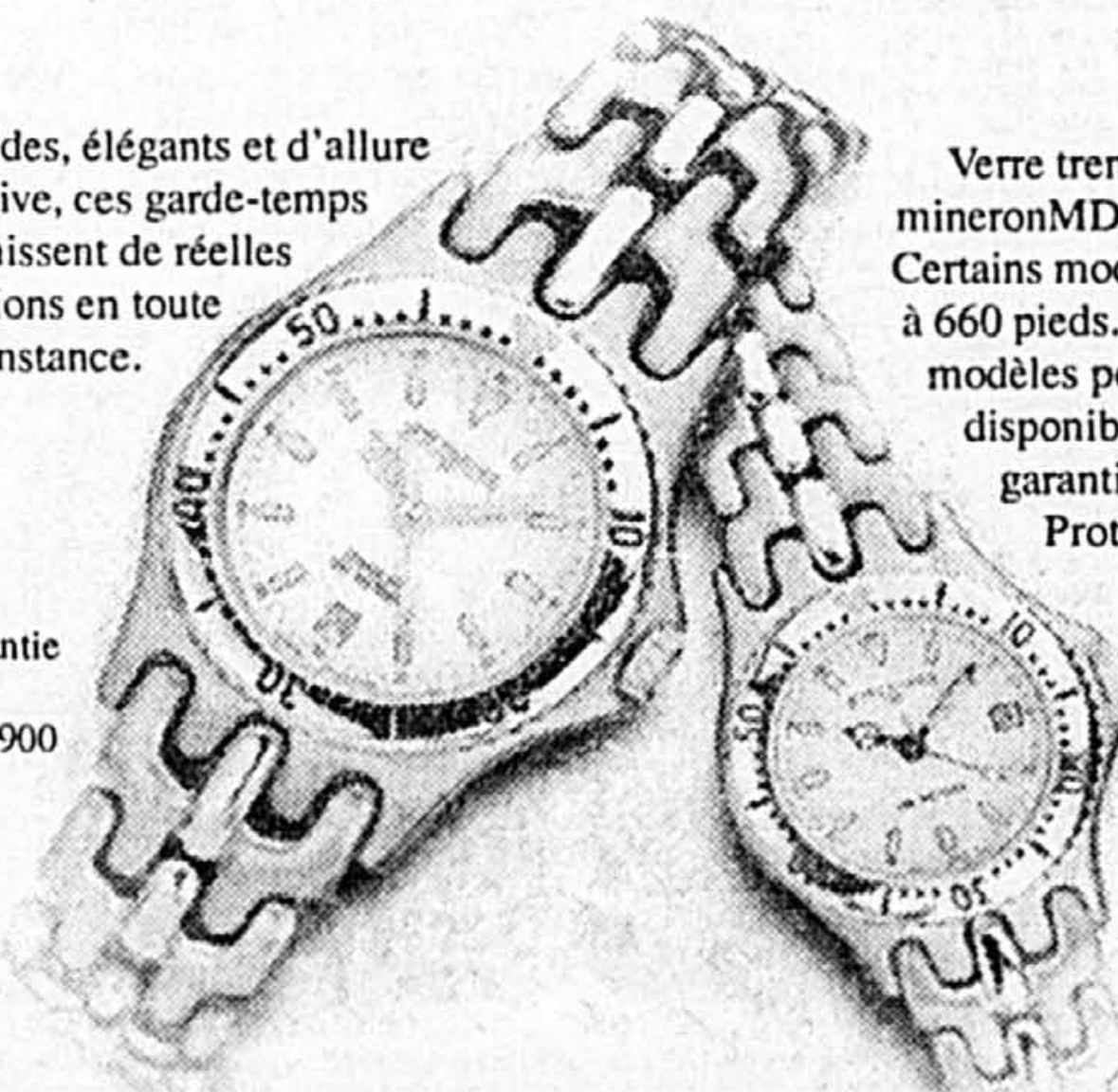
www.altamira.com

Les taux de rendement correspondent aux taux de rendement annuels composés historiques des périodes terminées le 30 novembre 1998, compte tenu de la variation de la valeur des parts et du reinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés.

Sur quels chemins votre Odyssey^{MD} vous mènera?

Solides, élégants et d'allure sportive, ces garde-temps fournissent de réelles prestations en toute circonstance.

Homme
- pile garantie
10 ans
No 6223900



Verre trempé en mineronMD inrayable. Certains modèles étanches à 660 pieds. Plusieurs modèles pour homme disponibles avec pile garantie 10 ans.

Protégés par la garantie exclusive « Buckle to Buckle » de Wittnauer.

Femme
No 5252100

Le parfait compagnons de voyage

WITTNAUER
SWISS W 1880

Montres suisses de qualité à partir de 195 \$

Fax international Wittnauer (905) 450-5408

Lucas Joailliers

1307, rue Sainte-Catherine Ouest
Montréal (514) 849-3691

Bijouterie Bassi inc.

9654, boul. Saint-Michel
Montréal (514) 387-9528

LA BOURSE EN BREF

MONTREAL

Volume:	
Mercredi	17 432 000
Mardi	10 490 000

Indices de Montréal:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
Marché (XXM)	3251,43	3228,77	3250,67	+13,06
Marché bancaire (XCB)			5830,86	-55,26
Hydrocarbures			1830,97	+42,54
Mines et Métaux			2089,13	+71,19
Produits forestiers			1987,43	+11,40
Biens d'équipement			3349,61	+23,14
Services publics			4163,58	+34,98

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	482	440
Gains	204	177
Pertes	171	165
Inchangées	107	98
Hauts 98	10	9
Bas 98	15	18

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Torstar Corp. B	1 168 080	16,95	-0,15
Baton Broadcast. Rcpts	921 000	11,65	+1,60
Baton Broadcasting	792 200	22,00	+1,00
Loblawman	430 300	3,20	+0,30
CGI Group A	366 383	27,80	+0,50

Juniors / Mines et pétroles:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
X-Chequer Res.	244 300	0,10	+0,01
Eucor Inc.	181 400	0,22	+0,04
Pan Amer. Res.	109 500	0,10	+0,04
Hebron Fjord	105 549	0,245	-0,005
GeoNova Explo.	102 500	0,105	+0,01

NEW YORK

Volume:	
Mercredi	721 151 770
Mardi	778 550 000

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	8922,94	8875,52	8790,60	-32,70
20 Transports	2933,40	2840,24	2869,32	-13,50
15 Serv. pub.	308,04	302,74	306,57	+2,09
65 Composés	2773,29	2699,48	2733,45	-5,38

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	3 552	3 564
Gains	1 497	1 613
Pertes	1 562	1 460
Inchangées	493	491
Hauts 98	45	44
Bas 98	74	111

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
America Online	17 088 200	96 3/16	+37/16
Compaq Comp.	8 689 800	40 11/16	-1/16
Citigroup	8 136 600	47/8	-1/16
Sprint PCS	7 125 600	16 7/16 +1/16	+1/16
Boeing Co.	4 011 300	32 1/8	-1/16
Schlumberger	15 702 900	46 11/16 +2 13/16	+2 13/16
Iomega Corp.	5 490 500	7 9/16	+1/2

Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1401,93	1387,64	1396,22	-1,41
20 Transports	630,85	620,95	623,83	-1,58
40 Serv. pub.	255,95	253,65	255,93	+1,76
40 Finances	123,50	122,14	123,02	-0,13
500 Composés	1166,29	1154,69	1161,94	-0,89
100 Composés	577,98	570,86	575,12	-1,00

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	8922,94	8875,52	8790,60	-32,70
20 Transports	2933,40	2840,24	2869,32	-13,50
15 Serv. pub.	308,04	302,74	306,57	+2,09
65 Composés	2773,29	2699,48	2733,45	-5,38

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	3 552	3 564
Gains	1 497	1 613
Pertes	1 562	1 460
Inchangées	493	491
Hauts 98	45	44
Bas 98	74	111

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
America Online	17 088 200	96 3/16	+37/16
Compaq Comp.	8 689 800	40 11/16	-1/16
Citigroup	8 136 600	47/8	-1/16
Sprint PCS	7 125 600	16 7/16 +1/16	+1/16
Boeing Co.	4 011 300	32 1/8	-1/16
Schlumberger	15 702 900	46 11/16 +2 13/16	+2 13/16
Iomega Corp.	5 490 500	7 9/16	+1/2

Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1401,93	1387,64	1396,22	-1,41
20 Transports	630,85	620,95	623,83	-1,58
40 Serv. pub.	255,95	253,65	255,93	+1,76
40 Finances	123,50	122,14	123,02	-0,13
500 Composés	1166,29	1154,69	1161,94	-0,89
100 Composés	577,98	570,86	575,12	-1,00

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	8922,94	8875,52	8790,60	-32,70
20 Transports	2933,40	2840,24	2869,32	-13,50
15 Serv. pub.	308,04	302,74	306,57	+2,09
65 Composés	2773,29	2699,48	2733,45	-5,38

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	3 552	3 564
Gains	1 497	1 613
Pertes	1 562	1 460
Inchangées	493	491
Hauts 98	45	44
Bas 98	74	111

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
America Online	17 088 200	96 3/16	+37/16
Compaq Comp.	8 689 800	40 11/16	-1/16
Citigroup	8 136 600	47/8	-1/16
Sprint PCS	7 125 600	16 7/16 +1/16	+1/16
Boeing Co.	4 011 300	32 1/8	-1/16
Schlumberger	15 702 900	46 11/16 +2 13/16	+2 13/16
Iomega Corp.	5 490 500	7 9/16	+1/2

Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1401,93	1387,64	1396,22	-1,41
20 Transports	630,85	620,95	623,83	-1,58
40 Serv. pub.	255,95	253,65	255,93	+1,76
40 Finances	123,50	122,14	123,02	-0,13
500 Composés	1166,29	1154,69	1161,94	-0,89
100 Composés	577,98	570,86	575,12	-1,00

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	8922,94	8875,52	8790,60	-32,70
20 Transports	2933,40	2840,24	2869,32	-13,50
15 Serv. pub.	308,04	302,74	306,57	+2,09
65 Composés	2773,29	2699,48	2733,45	-5,38

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	3 552	3 564
Gains	1 497	1 613
Pertes	1 562	1 460
Inchangées	493	491
Hauts 98	45	44
Bas 98	74	111

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
America Online	17 088 200	96 3/16	+37/16
Compaq Comp.	8 689 800	40 11/16	-1/16
Citigroup	8 136 600	47/8	-1/16
Sprint PCS	7 125 600	16 7/16 +1/16	+1/16
Boeing Co.	4 011 300	32 1/8	-1/16
Schlumberger	15 702 900	46 11/16 +2 13/16	+2 13/16
Iomega Corp.	5 490 500	7 9/16	+1/2

Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1401,93	1387,64	1396,22	-1,41
20 Transports	630,85	620,95	623,83	-1,58
40 Serv. pub.	255,95	253,65	255,93	+1,76
40 Finances	123,50	122,14	123,02	-0,13
500 Composés	1166,29	1154,69	1161,94	-0,89
100 Composés	577,98	570,86	575,12	-1,00

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	8922,94	8875,52	8790,60	-32,70
20 Transports	2933,40	2840,24	2869,32	-13,50
15 Serv. pub.	308,04	302,74	306,57	+2,09
65 Composés	2773,29	2699,48	2733,45	-5,38

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	3 552	3 564
Gains	1 497	1 613
Pertes	1 562	1 460
Inchangées	493	491
Hauts 98	45	44
Bas 98	74	111

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
America Online	17 088 200	96 3/16	+37/16
Compaq Comp.	8 689 800	40 11/16	-1/16
Citigroup	8 136 600	47/8	-1/16
Sprint PCS	7 125 600	16 7/16 +1/16	+1/16
Boeing Co.	4 011 300	32 1/8	-1/16
Schlumberger	15 702 900	46 11/16 +2 13/16	+2 13/16
Iomega Corp.	5 490 500	7 9/16	+1/2

Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1401,93	1387,64	1396,22	-1,41
20 Transports	630,85	620,95	623,83	-1,58
40 Serv. pub.	255,95	253,65	255,93	+1,76
40 Finances	123,50	122,14	123,02	-0,13
500 Composés	1166,29	1154,69	1161,94	-0,89
100 Composés	577,98	570,86	575,12	-1,00

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	8922,94	8875,52	8790,60	-32,70
20 Transports	2933,40	2840,24	2869,32	-13,50
15 Serv. pub.	308,04	302,74	306,57	+2,09
65 Composés	2773,29	2699,48	2733,45	-5,38

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	3 552	3 564
Gains	1 497	1 613
Pertes	1 562	1 460
Inchangées	493	491
Hauts 98	45	44
Bas 98	74	111

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
America Online	17 088 200	96 3/16	+37/16
Compaq Comp.	8 689 800	40 11/16	-1/16
Citigroup	8 136 600	47/8	-1/16
Sprint PCS	7 125 600	16 7/16 +1/16	+1/16
Boeing Co.	4 011 300	32 1/8	-1/16
Schlumberger	15 702 900	46 11/16 +2 13/16	+2 13/16
Iomega Corp.	5 490 500	7 9/16	+1/2

Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1401,93	1387,64	1396,22	-1,41
20 Transports	630,85	620,95	623,83	-1,58
40 Serv. pub.	255,95	253,65	255,93	+1,76
40 Finances	123,50	122,14	123,02	-0,13
500 Composés	1166,29	1154,69	1161,94	-0,89
100 Composés	577,98	570,86	575,12	-1,00

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	8922,94	8875,52	8790,60	-32,70
20 Transports	2933,40	2840,24	2869,32	-13,50
15 Serv. pub.	308,04	302,74	306,57	+2,09
65 Composés	2773,29	2699,48	2733,45	-5,38

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	3 552	3 564
Gains	1 497	1 613
Pertes	1 562	1 460
Inchangées	493	491
Hauts 98	45	44
Bas 98	74	111

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
America Online	17 088 200	96 3/16	+37/16
Compaq Comp.	8 689 800	40 11/16	-1/16
Citigroup	8 136 600	47/8	-1/16
Sprint PCS	7 125 600	16 7/16 +1/16	+1/16
Boeing Co.	4 011 300	32 1/8	-1/16
Schlumberger	15 702 900	46 11/16 +2 13/16	+2 13/16
Iomega Corp.	5 490 500	7 9/16	+1/2

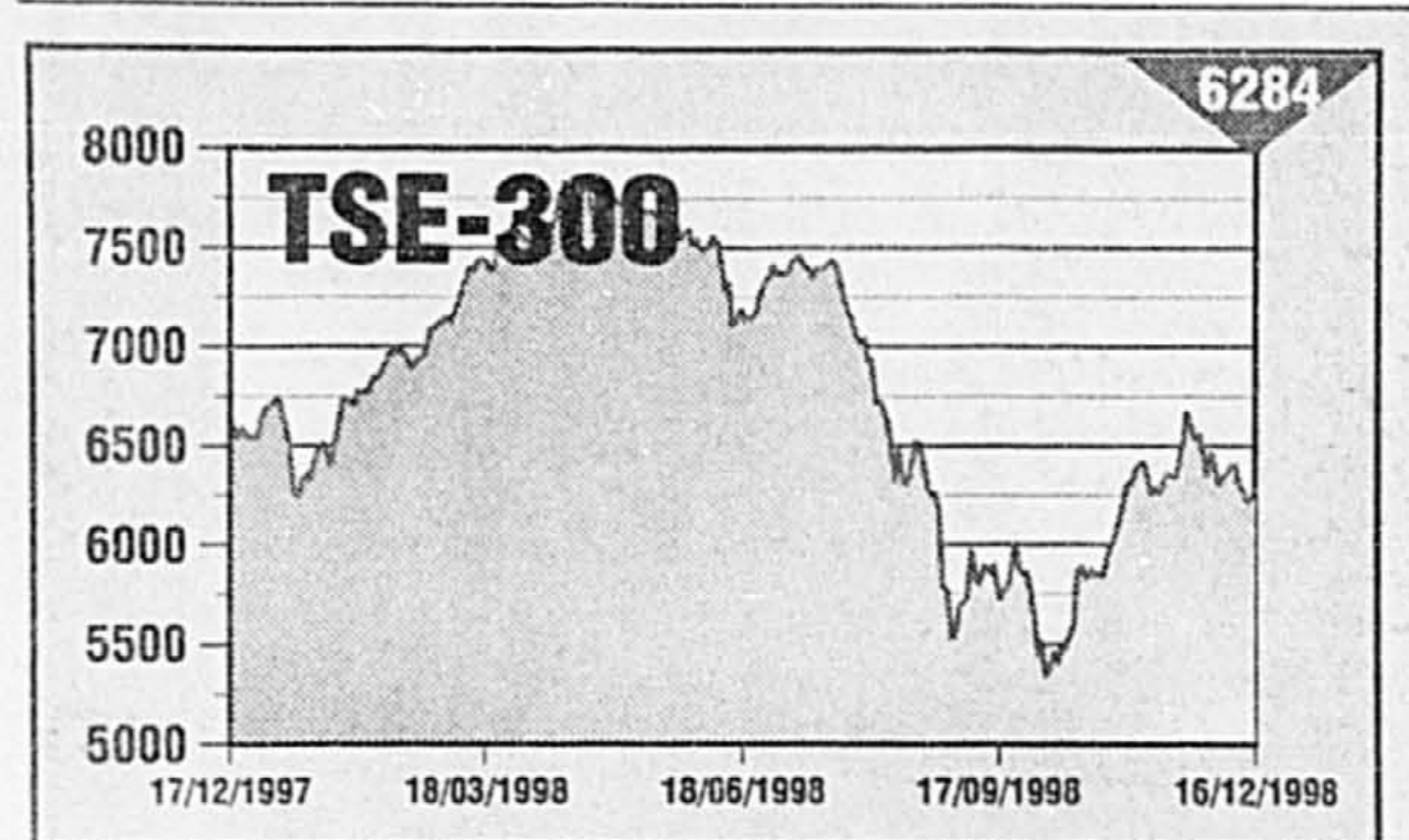
Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1401,93	1387		

Fonds communs de placement

[illegible]

Bourse de Toronto

Infographie *La Presse*

Ventes

Div. (100)

Haut Bas

Ferm.

ch.

52sem.

Naut

Bas

Ferm.

ch.

52sem.

Naut

Bas

A/B

Bourse de Vancouver

Volume 24 200 000

Fermeture 383.49

Variation +0.99

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
A/B						
A&G Geoscan	455	0.40	0.38	0.40	0.01	
A&G Inter	600	0.50	0.50	0.50	0.00	
ADI Techs	338	0.41	0.41	0.41	0.01	
AG Armino Mm	35	0.13	0.11	0.11	0.01	
AGC Americas	175	0.19	0.15	0.15	0.03	
AIS Res Inc	14	0.80	0.60	0.60	0.00	
AM Res Inc	25	0.37	0.37	0.37	0.00	
APAC Telecom	300	0.03	0.03	0.03	0.01	
ASC Indus Corp	21					
Abacus Mnt	68	0.25	0.24	0.25	0.01	
Abdallah Res	20					
Abitibi Mng	360	0.06	0.05	0.05	0.01	
Ace Davs Ltd	25					
Achiva Res	348	0.57	0.51	0.51	0.01	
Adamas Res	50	0.33	0.33	0.33	0.00	
Adia Res Ltd	238	0.28	0.25	0.25	0.04	
Adkinn Gld	25					
Admiral Bay	131	0.10	0.10	0.10	0.00	
Adia Inds Corp	133	0.60	0.60	0.60	0.05	
Algonquin Gums	102	0.16	0.16	0.16	0.01	
Akash Vens t	20					
Alamos Res t	35	0.50	0.50	0.50	0.00	
Alamos Ventr t	150	0.28	0.26	0.26	0.00	
Alia Inds Corp	200	0.12	0.12	0.12	0.00	
Alidridge Res	100	1.90	1.96	1.96	0.05	
Alma Res Ltd	22					
Alpha Gld C	600	0.28	0.24	0.24	0.11	
Alphatech	205	1.57	1.57	1.57	0.03	
Alt Mnt	10	0.18	0.18	0.18	0.01	
Am Can Mnt	430	0.04	0.04	0.04	0.01	
Amor Res	5	0.58	0.58	0.58	0.00	
Amor Res t	5	0.55	0.55	0.55	0.01	
Amor Res t	380	0.11	0.10	0.11	0.01	
Andraux Ind t	44	0.20	0.20	0.20	0.01	
Anglo-Andean	230	0.04	0.04	0.04	0.00	
Anglo-Andean	682	0.52	0.52	0.52	0.01	
Anglo-Andean	110	0.56	0.46	0.46	0.04	
Anora Res t	80	0.07	0.07	0.07	0.01	
Anora Res t	759	0.20	0.16	0.20	0.00	
Anora Res t	7	1.57	1.57	1.57	0.00	
Anora Res t	20	0.30	0.30	0.30	0.03	
Anora Res t	10	0.48	0.48	0.48	0.00	
Aqua 1 Bev	65	0.18	0.18	0.18	0.01	
Aqua-Pure	15	0.30	0.30	0.30	0.00	
Archangel	15	0.20	0.20	0.20	0.00	
Archon Mnt	145	2.25	2.20	2.20	0.10	
Archon Res	345	0.09	0.08	0.08	0.01	
Argent Res t	70	0.35	0.35	0.35	0.05	
Argus Mnt	682	0.52	0.52	0.52	0.01	
Argus Mnt	629	0.15	0.15	0.15	0.01	
Argus Mnt	420	0.04	0.02	0.02	0.01	
Argus Mnt	983	1.21	1.22	1.22	0.06	
Argus Mnt	150	0.15	0.15	0.15	0.01	
Argus Mnt	305	0.21	0.20	0.20	0.01	
Argus Mnt	13	0.21	0.21	0.21	0.00	
Argus Mnt	785	0.34	0.36	0.36	0.02	
Argus Mnt	150	0.15	0.15	0.15	0.01	
Argus Mnt	100	0.34	0.32	0.32	0.02	
Argus Mnt	66	0.03	0.03	0.03	0.00	
Argus Mnt	58	0.11	0.11	0.11	0.01	
Argus Mnt	450	0.21	0.16	0.16	0.05	
Argus Mnt	450	0.21	0.16	0.16	0.05	
Argus Mnt	175	0.72	0.67	0.67	0.03	
Argus Mnt	500	0.03	0.03	0.03	0.00	
Argus Mnt	105	0.52	0.57	0.57	0.02	
Argus Mnt	10	0.12	0.12	0.12	0.01	
Argus Mnt	1005	0.04	0.03	0.03	0.01	
Argus Mnt	55	0.17	0.17	0.17	0.01	
Argus Mnt	521	0.18	0.15	0.15	0.03	
Argus Mnt	160	0.20	0.19	0.20	0.00	
Argus Mnt	50	0.10	0.10	0.10	0.00	
Argus Mnt	151	0.17	0.16	0.16	0.01	
Argus Mnt	12	0.18	0.18	0.18	0.00	
Argus Mnt	20	0.24	0.24	0.24	0.01	
Argus Mnt	34	0.08	0.08	0.08	0.01	
Argus Mnt	55	0.04	0.04	0.04	0.00	
Argus Mnt	30	0.16	0.16	0.16	0.03	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
C						
C&M Oliver	30	0.18	0.18	0.18	0.02	
C&M Oliver	50	0.14	0.14	0.14	0.01	
C&M Oliver	240	0.03	0.03	0.03	0.01	
C&M Oliver	40	0.31	0.30	0.30	0.05	
C&M Oliver	265	0.20	0.20	0.20	0.02	
C&M Oliver	217	0.08	0.05	0.07	0.01	
C&M Oliver	100	0.11	0.11	0.11	0.01	
C&M Oliver	57	0.55	0.55	0.55	0.01	
C&M Oliver	110	0.26	0.26	0.26	0.01	
C&M Oliver	10	0.05	0.05	0.05	0.01	
C&M Oliver	4205	0.06	0.06	0.06	0.01	
C&M Oliver	305	0.48	0.48	0.48	0.06	
C&M Oliver	433	0.58	0.58	0.58	0.01	
C&M Oliver	60	0.07	0.07	0.07	0.01	
C&M Oliver	50	0.50	0.50	0.50	0.05	
C&M Oliver	300	0.10	0.10	0.10	0.01	
C&M Oliver	200	0.05	0.04	0.04	0.01	
C&M Oliver	100	0.12	0.12	0.12	0.04	
C&M Oliver	360	0.02	0.02	0.02	0.00	
C&M Oliver	75	0.50	0.50	0.50	0.05	
C&M Oliver	30	0.90	0.80	0.80	0.15	
C&M Oliver	1435	0.50	0.55	0.55	0.06	
C&M Oliver	13	0.13	0.13	0.13	0.02	
C&M Oliver	587	0.05	0.05	0.05	0.01	
C&M Oliver	82	0.17	0.16	0.16	0.01	
C&M Oliver	20	0.27	0.27	0.27	0.02	
C&M Oliver	159	0.34	0.28	0.28	0.05	
C&M Oliver	57	0.55	0.55	0.55	0.01	
C&M Oliver	573	0.10	0.10	0.10	0.01	
C&M Oliver	40	0.05	0.05	0.05	0.01	
C&M Oliver	384	0.50	0.47	0.47	0.50	
C&M Oliver	420	0.02	0.02	0.02	0.01	
C&M Oliver	55	0.58	0.58	0.58	0.01	
C&M Oliver	13	0.18	0.17	0.17	0.01	
C&M Oliver	100	0.17	0.17	0.17	0.01	
C&M Oliver	35	0.17	0.17	0.17	0.10	
C&M Oliver	469	0.05	0.05	0.05	0.01	
C&M Oliver	23	0.72	0.69	0.72	0.02	
C&M Oliver	60	0.69	0.65	0.65	0.01	
C&M Oliver	63	0.55	0.55	0.55	0.15	
C&M Oliver	50	0.10	0.10	0.10	0.01	
C&M Oliver	431	1.60	1.55	1.55	0.03	
C&M Oliver	21					
C&M Oliver	24					
C&M Oliver	368	0.64	0.54	0.57	0.06	

Opt. Cda

Série	Prix	Off.	Dem.	Opt.	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt.	Vol.
Suite de la page E 7											
MR 16.00	0.70	0.85	0.60	10	175	47.50	3.10	3.50	3.35	2	18
Laidlaw Lps DC 01 \$14.95						50.00	7.90	8.30	7.80	4	26
JA 12.00 1.50 1.65 1.55 5 55						60.00	0.50	0.50	0.45	10	415
12.00 P 0.40 1.00 1.00						65.00	0.05	0.25	0.05	10	118
14.00 2.75 3.35 3.35						70.00	0.01	0.20	0.05	30	185
14.00 P 1.05 1.65 1.65						FB 50.00	3.55	3.95	3.40	2	2
16.00 2.50 2.60 2.50						55.00	2.00	2.40	2.20	10	32
16.00 P 1.90 2.20 2.20						60.00	1.50	1.90	1.70	20	110
18.00 1.00 1.60 1.50 20 150						AP 37.50	1.40	1.08	1.50	14	25
18.00 P 3.25 3.85 3.85						50.00	4.45	10.85	10.75	10	110
20.00 0.55 1.15 1.15						50.00 P	6.65	7.05	6.60	2	12
20.00 P 3.90 4.50 4.50						42.50	2.40	2.75	4.75	10	58
22.50 0.30 0.90 0.90						Noranda Inc. C \$18.05					
22.50 P 7.30 7.90 7.90						JA 18.00 P	0.20	0.45	0.25	5	70
25.00 0.15 0.75 0.75						22.00	0.07	0.30	0.06	5	96
25.00 P 9.90 10.40 10.40						Noranda Lps DC 01 \$19.05					
Laidlaw Lps 01 C \$14.95						JA 16.00	3.90	4.50	4.00	5	64
JA 12.00 4.95 5.55 5.55						16.00 P	0.61	1.69			
12.00 P 0.70 1.30 1.30						18.00	2.70	3.70			
14.00 3.80 4.40 4.40						18.00 P	1.35	2.35			
14.00 P 1.35 1.95 1.95						20.00	2.50	2.90			
16.00 2.65 3.25 2.55 5 18						20.00 P	2.40	3.40			
16.00 P 2.30 2.90 2.90						22.00	1.20	2.20			
Leitch Technologies Corp C						22.00 P	3.75	4.75			
38.00 1.05 1.50 1.15 15						24.00	1.75	1.75			
AP 30.00 7.30 7.75 7.20 20 31						24.00 P	5.30	6.30			
Loewen Group C \$11.40						26.00	0.95	1.50			
DC 12.50 P 1.50 1.20 1.20						26.00 P	7.05	7.80			
JA 12.50 0.75 0.55 0.75 15 50						28.00	0.30	1.30			
JN 12.50 P 3.35 3.00 3.00 8 18						30.00	2.80	8.90	9.60		
17.50 6.75 7.00 6.65 1 33						30.00 P	10.90	11.90			
Magna Intl CLAC						32.00	0.10	1.10			
DC 100.00 P 3.40 3.90 4.00 30 125						32.00 P	12.90	13.90			
JA 110.00 0.05 0.30 0.10 20 225						Northern Drilling C \$21.00					
FB 80.00 P 1.65 1.90 1.90 5 51						DC 67.50	0.50	1.00	5.70	3	403
MY 85.00 P 1.65 1.90 1.70 10 50						70.00	1.25	1.50	0.25	15	104
ME 95.00 5.25 5.75 5.75 20 23						72.50	0.40	0.55	0.75	30	30
JA 12.00 P 4.00 4.25 4.40 10 63						JA 60.00	0.30	0.45	0.55	5	251
Methanex Lps DC C \$7.95						65.00 P	1.35	1.45	1.75	20	20
6.00 2.35 2.90 2.90						70.00	0.00	0.40	0.40	4	504
6.00 P 0.05 0.60 0.60						80.00	0.05	0.05	0.65	50	64
8.00 0.45 1.00 1.00						85.00	0.30	0.60	0.35	100	10
8.00 P 0.45 1.00 1.00						85.00 P	14.15	14.65	15.00	1	41
10.00 0.30 0.85 0.85						AP 95.00	2.35	2.45	2.55	1	41
10.00 P 1.90 2.45 2.45						60.00	1.20	2.45	2.70	53	438
12.00 0.07 0.27 0.60 40 51						72.50	6.60	6.60	6.50	5	5
12.00 P 3.90 4.45 4.45						75.00	5.55	6.05	6.20	2	287
14.00 0.02 0.55 0.55						75.00 P	8.80	9.30	9.25	6	331
14.00 P 5.90 6.45 6.10 30 32						80.00	0.00	0.40	0.40	10	15
15.00 0.01 0.55 0.55						80.00 P	1.75	2.25	2.55	5	576
16.00 P 0.01 0.45 0.45						85.00	15.90	16.40	16.10	10	8
Mitel Corp C \$10.35						90.00	1.85	2.10	1.80	12	366
DC 11.00 P 0.55 0.80 0.75 10 83						90.00 P	0.10	0.60	0.60	15	57
12.00 1.55 1.80 1.80 3 50						Nova Corp C \$19.95					
12.00 P 0.55 2.80 2.80 2 10						DC 10.00	0.35	3.30	3.30	8	8
JA 11.00 0.55 0.70 0.50 25 55						Nova Lps DC 01					
JN 11.00 1.95 2.15 2.00 5 58						JA 11.00	2.95	3.45			
14.00 1.45 1.65 1.55 2.24						11.00 P	0.10	0.35			
MACKENZIE FINANCIAL CORP C \$17.78						13.00	1.55	1.90			
JA 14.00 1.90 2.10 2.00 5 51						15.00	1.80	1.85			
JN 21.00 1.15 1.35 1.20 4 21						15.00 P	0.40	0.65			
National Bank C \$25.05						18.00	1.30	1.50			
JA 22.00 3.10 3.35 3.50 50 114						15.00	0.00	1.05			
Natl Bk Lps DC 01 \$23.05						20.00	0.01	0.25			
JA 12.00 1.30 1.40 1.40 35 4						20.00 P	1.50	1.65			
12.00 P 1.05 1.05 1.05						Nova Lps DC 01					
14.00 11.45 12.45 12.45						JA 15.00	1.30	1.55			
14.00 P 0.15 1.15 1.15						15.00 P	1.60	1.85			
16.00 0.10 1.00 1.00						20.00	0.40	0.65			
16.00 P 0.30 1.30 1.30						20.00 P	1.30	1.50			
18.00 8.15 9.15 9.15						Petro-Canada C \$17.45					
18.00 P 0.50 1.50 1.50						DC 17.00	0.45	0.65	0.65	10	62
20.00 2.75 2.75 2.75						20.00	0.20	0.30	0.30	20	40
20.00 P 0.90 1.90 1.90						MR 17.00 P	0.65	1.05	1.00	10	65
22.00 5.40 6.40 6.40						Phoenix Intl C \$15.10					
22.00 P 1.45 2.45 2.45						MY 13.00	2.80	3.05	2.50	3	3
24.00 2.75 2.75 2.75						Placer Dome C \$19.250					
24.00 P 2.25 3.25 3.25						DC 20.00 P	0.10	0.80	0.50		
26.00 3.00 4.00 4.00						JA 19.00	1.55	1.80	1.60	56	124
26.00 P 3.00 4.00 4.00						20.00	1.45	1.70	1.65	33	305
28.00 3.00 3.00 3.00						22.00	0.40	0.60	0.60	23	136
28.00 P 4.50 5.50 5.50						25.00	3.25	3.20	3.00	10	1055
30.00 1.40 2.40 1.55 4 136						AP 15.00	0.95	0.70	0.60	10	10
30.00 P 5.70 6.70 6.70						18.00	2.95	3.20	2.85	5	51
32.00 1.00 2.00 2.00						16.00	1.45	1.70	1.50	10	34
32.00 P 8.25 9.25 9.25						19.00	2.45	2.70	2.65	8	19
34.00 0.65 1.65 1.65						20.00	2.15	2.40	2.35	70	139
34.00 P 9.00 10.00 10.00						21.00	1.70	1.90	1.70	10	130
Natl Bk Lps 01 C \$25.05						22.00	3.85	4.10	4.00	10	83
JA 20.00 1.55 1.55 1.55 60 23						21.00 P	0.45	2.35	11	25	
20.00 P 6.50 7.50 7.50						Placer Lps DC 01 C \$19.250					
22.00 1.80 2.80 2.80						JA 13.00	7.15	8.15			
24.00 5.35 6.35 6.35						13.00 P	0.75	1.25			
24.00 P 2.70 3.70 3.70						15.00	5.90	6.90			
26.00 4.40 5.40 5.40						15.00 P	1.35	1.55			
26.00 P 3.65 4.65 4.65						20.00	3.80	4.60			
28.00 1.45 4.45 4.45						20.00 P	3.50	4.50			
28.00 P 4.80 5.80 5.80						25.00	2.05	3.05	2.95	3	74
30.00 2.80 3.80 3.80						25.00 P	6.75	7.75			
30.00 P 6.10 7.10 7.10						30.00	1.45	1.95			
32.00 2.25 3.25 3.25						30.00 P	10.80	11.80			
32.00 P 7.60 8.60 8.60						Placer Lps DC 01 C \$19.250					
Newbridge SDC C \$14.35						JA 10.00	10.15	11.15			
DC 32.50 8.60 9.10 9.10 7 297						10.00 P	0.45	0.55			
35.00 6.10 6.60 6.70 63 1918						15.00	7.15	8.15	7.25	10	14
37.50 0.15 0.15 0.15 33 1381						15.00 P	2.00	3.00			
40.00 1.55 1.65 1.75 71 2983						20.00	5.00	6.00			
40.00 P 0.20 0.35 0.30 36 553						20.00 P	4.25	5.25			
42.50 0.25 0.30 0.30 30 395						25.00	4.50	5.50			
42.50 P 1.30 1.55 0.75 30 305						25.00 P	7.45	8.45			
45.00 3.50 3.85 3.50 22 246						30.00	2.40	3.40			
47.50 0.01 0.10 0.10 20 1579						Power Gen C \$11.30 23.30					
47.50 P 5.55 6.45 6.30 27 1846						FB 25.00	6.80	7.20	7.40	14	14
50.00 1.15 1.35 1.05 5 113						Precision Drilling C \$17.30					
40.00 3.70 3.90 3.90 6 225						JA 17.50	1.00	1.05	1.00	50	176
40.00 P 2.15 2.40 2.10 6 331						AP 20.00	1.25	1.90	1.90	10	143
42.50 3.40 3.60 3.60 12 305						JY 17.50	2.80	3.05	2.60	10	73
42.50 P 1.90 2.20 3.70 10 123						Phyl Therapeutics C \$5					
45.00 1.10 1.35 1.35 98 677						JA 28.00	4.70	5.05	4.90	5	5
45.00 P 7.30 7.50 7.50 2 185						DC 70.00	1.45	1.70	1.75	5	918
37.50 2.00 2.25 1.95 2 387						72.50	0.10	0.35	0.40	21	768
37.50 P 7.05 7.35 7.70 2 602						72.50 P	1.40	1.65	1.50	16	13
40.00 5.90 6.30 5.85 13 546						75.00	3.55	4.05	3.25	11	988
40.00 P 4.50 4.80 4.80 2 185						75.00 P	11.30	11.60	12.00	20	170
42.50 5.30 5.80 5.20 10 1112						75.00	3.15	3.65	4.10	3	294
45.00 3.75 3.95 3.70 19 196						72.50	2.00	2.50	2.35	7	259
45.00 P 6.85 7.30 7.00 16 49						AP 72.50	1.35	1.60	1.75	5	956
47.50 2.70 2.80 2.80 2 63						75.00	5.25	5.75	5.90	5	5
40.00 7.40 7.75 7.45 5 108						Royal Bk Intl C \$17.250					
40.00 P 5.50 6.00 5.45 8 184											

