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

SEMAINE DU **18 AU 24 SEPTEMBRE 1993** Vol. LXV N° 34 88 PAGES **1,50 $**

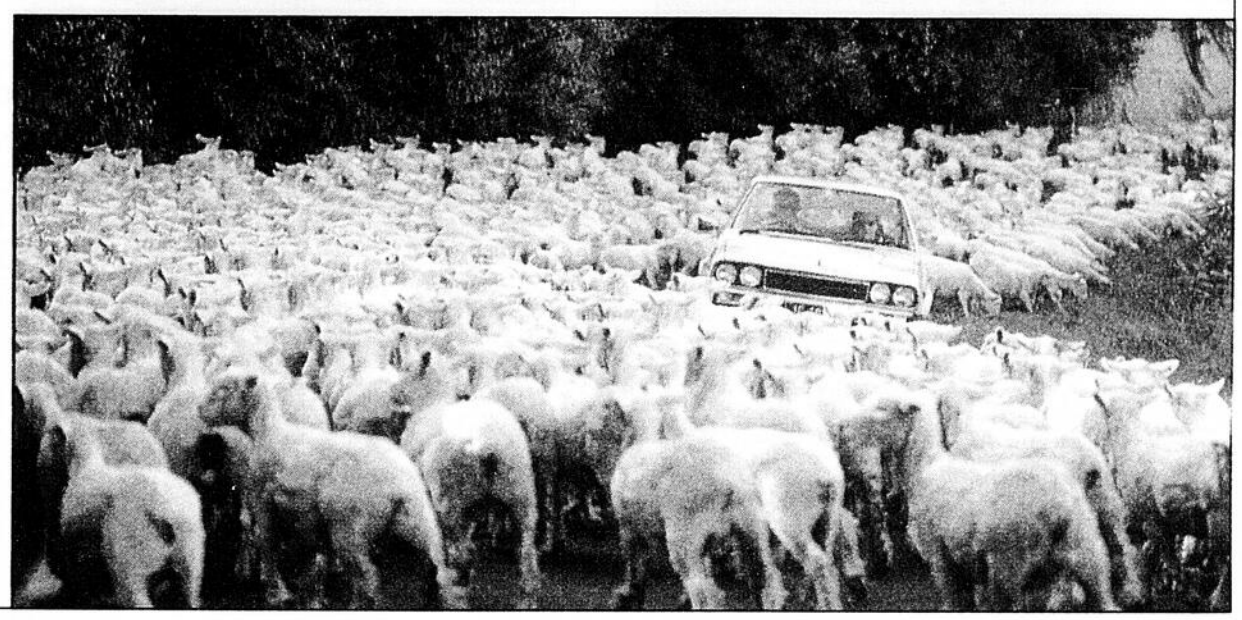
Consultations gratuites avec des CA touchant le plan d'affaires et le financement de votre entreprise, au Salon *LE MONDE DES AFFAIRES* du **30 septembre au 3 octobre 1993** à la Place Bonaventure à Montréal.

CA Comptables agréés du Québec

Partenaires en affaires

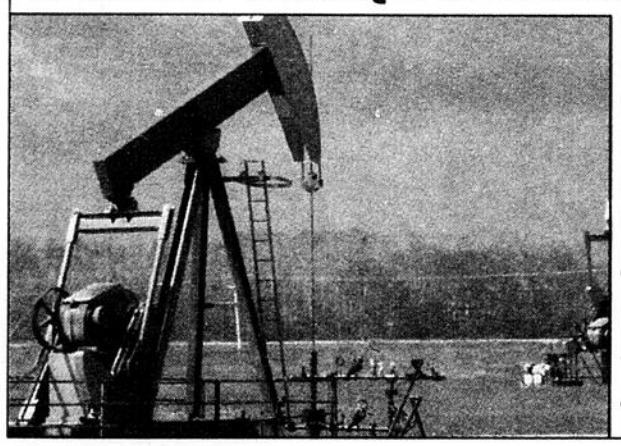
LE SPECTRE DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE MENACE LE CANADA

Au début des années 1950, la Nouvelle-Zélande était parmi les quatre pays les plus riches du monde. Trente ans plus tard, elle avait glissé au 32e rang. Parmi les indices précurseurs de la crise néo-zélandaise, plusieurs, dont la dépréciation continue du dollar, l'endettement élevé et les déficits chroniques des gouvernements, s'appliquent au Canada **pp. 2 à 5**



DOSSIER SPÉCIAL

LE PRIX DU PÉTROLE SERA STABLE JUSQU'À L'AN 2000



Les risques d'une flambée des prix pétroliers au cours des 10 prochaines années seront mineurs, estime le spécialiste Antoine Ayoub **pp. 33 à 37**

CAHIERS SPÉCIAUX

À LA DÉFENSE DES GRAPPES INDUSTRIELLES

En première ligne de *Québec inc.*, 10 décideurs se portent à la défense de la stratégie des grappes industrielles **pp. C-1 à C-16**

TOUT SE FRANCHISE

Le franchisage s'étend désormais à la vente de hamacs, à la lutte contre la calvitie et même aux conseils en...franchisage **pp. B-1 à B-12**

FINANCE

LE JOURNAL LES AFFAIRES LANCE UNE CHRONIQUE SUR LE PATRIMOINE FAMILIAL

Gérer son actif soi-même suivra la gestion de l'actif de deux familles, l'une dont les conjoints ont 38 ans, et l'autre, à l'aube de la retraite **pp. 26-27**

LAPERRIÈRE & VERREAULT VEUT DEVENIR UNE SOCIÉTÉ DE CALIBRE INTERNATIONAL

La société trifluvienne prend les moyens pour être concurrentielle et discute de la réouverture de Fabron **p. 31**

LES DIVIDENDES DES SERVICES PUBLICS NE SONT PAS MENACÉS

La baisse des taux d'intérêt ne met pas en péril les dividendes des sociétés de services publics, BCE comprise **p. 30**

0 66713 00152 9 34

ALFA ROMEO
Une performance qui fait tourner bien des têtes.
Sans coûter les yeux de la tête. 1-800-245-ALFA.

Pourquoi et comment la Nouvelle-Zélande a mis

En 1984, la Nouvelle-Zélande, parmi les social-démocraties les plus avant-gardistes de la planète, a commencé à mettre la hache dans l'État-Providence.

Près de 10 ans plus tard, l'expérience de ce pays, qui a plusieurs points communs avec le Canada, est riche en enseignements, particulièrement en ce début de campagne électorale.

Ce petit pays de 3,4 M d'habitants, à l'autre bout du monde, a toujours été un bon laboratoire historique. En 1890, la Nouvelle- Zélande a commencé à établir les bases de la première social-démocratie au monde. Les Néo-zélandaises ont été les premières femmes à avoir le droit de vote, en 1893 !

Cent ans plus tard, ce même pays mène le monde dans le traitement des excès provoqués par l'État-Providence. La Nouvelle-Zélande établit ainsi un modèle de l'après-social-démocratie.

Protectionnisme

Au début des années 1950, la Nouvelle-Zélande était l'un des trois ou quatre pays les plus riches du monde. Pour tenter de maintenir cette richesse, le pays a pris le chemin du protectionnisme et de la réglementation.

Un peu plus de 20 années plus tard, ce pays se retrouvait au 20e rang et en chute libre. Au début des années 1980, il était rendu au 32e rang pour le niveau de vie : il avait perdu en moyenne un rang par année sur 30 ans.

En 25 ans et jusqu'en 1984, l'augmentation annuelle moyenne de sa productivité a été de seulement 1,2 %, soit la plus faible croissance parmi les pays de l'**OCDE** pour la période. En comparaison, l'amélioration moyenne du Japon a été de 5,8 % et celle des pays de la Communauté économique européenne (CEE), de 3,3 %. De 1970 à 1984, la productivité néo-zélandaise a même baissé.

Ainsi, l'économie néo-zélandaise a constamment perdu du terrain depuis la deuxième guerre mondiale.

Après le choc pétrolier de 1974, elle s'est davantage détériorée. « Entre 1975 et 1982, la croissance a été pratiquement nulle alors que le taux d'inflation était en moyenne de 15 % par année », note l'OCDE.

Après avoir atteint le plein emploi pour la première fois en 1978, le chômage a pris de l'ampleur, atteignant 5 % en 1983. Le solde budgétaire du pays s'est également détérioré, le déficit atteignant, en 1982, l'équivalent de 7 % du produit intérieur brut (PIB). De plus, la dette extérieure a rapidement augmenté à la suite de l'accumulation des déficits de la balance courante.

Gouvernement travailliste

Le 14 juillet 1984, un gouvernement travailliste fut élu. Il eut à faire face à la situation suivante :

- le déficit budgétaire représentait 9 % du PIB ;
- l'endettement du secteur public atteignait 63,5 % du PIB (49 % en mars 1982) ;
- le service de la dette absorbait 15 % des dépenses publiques et entraînait des versements de plus en plus importants à l'étranger ;
- 6,8 % des recettes gouvernementales étaient utilisées pour payer les intérêts sur la dette à l'étranger (2 % en 1974) ;
- le déficit persistant de la balance courante rendait plus difficile la gestion de la dette extérieure et pesait sur le taux de change ;
- le dollar néo-zélandais ($ NZ) était maintenu artificiellement élevé par des contrôles et l'utilisation massive des réserves de devises ;
- le pays avait pratiqué une politique monétaire laxiste qui avait freiné la hausse des taux d'intérêt ;
- le gouvernement soutenait plusieurs industries peu productives, dont l'élevage

→

COUP D'OEIL SUR L'ÉCONOMIE DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE

Année	Dette publique extérieure (milliards de $ US)	Croissance du PIB %	Inflation[1] %	Compte courant (milliards de $ US)
1982	4,2	4,6	15,5	– 1,35
1983	5,1	0,6	15,3	– 1,48
1984	6,2	2,9	5,2	– 0,97
1985	6,4	5,3	8,6	– 1,72
1986	8,3	2,2	15,2	– 1,72
1987	12,3	– 1,2	15,8	– 1,68
1988	16,6	3,0	6,3	– 0,33
1989	19,4	– 1,0	5,7	– 1,31
1990	20,5	0,8	6,1	– 1,14
1991	16,7	– 2,7	2,6	– 0,55
1992	14,3	0,6	1,0	– 0,78
1993(p)	–	3,8	1,4	– 0,39
1994(p)	–	2,9	2,0	– 0,67

1 : Inflation : indice des prix à la consommation
(p) : prévisions de The Economist Intelligence Unit

Sources : The Economist Intelligence Unit et OCDE **Tableau : LES AFFAIRES**

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
Bourses ..... 44 à 49
Carrières 22
Éditorial 6
Finances personnelles 32
Femmes entrepreneures 15
Fonds mutuels 40
Gagnants/perdants 44
Gérer son actif 26-27
Immeuble ..... 53 à 59
Investissements 17
Marketing 19
Pouls de l'économie 10
Ressources humaines 22
Ressources naturelles 38
Résultats financiers 50
Revue des marchés 43
Taux d'intérêts 42
Votre argent 39

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?
Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer, refinancer toutes sortes de propriétés
Participez au programme 901.38
Commerce de biens immobiliers
conduisant à une A.E.C.: Attestation d'Études Collégiales
Devenez agent ou courtier en immeubles ou en prêts hypothécaires
Permis no. 749926
Renseignements et réservations
(514) 277-2117 • 1-800-361-9972
Institut Jean-Guy Leboeuf depuis 1954
5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9

Auteur de «...et si chacun créait son emploi?»
En immobilier, consultez toujours un diplômé

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

AB Astra 8
ABB C-10
Abitibi-Price 36
ADS 16
Aliments Grandes Prairies B-8-9
Aliments Nault C-8
Alliance (corp. de comm.) 25
American Barrick 44
Aqua Data B-2
Astra Pharma 8
Ateliers Aspasie B-5
ATS Aérospatiale C-13
Banque Laurentienne 50
Banque Nationale 9
Banque Royale C-13
BCE 30
BCP Stratégie-Créativité 19
Benvest 12
BGR (Métaux précieux) 44
Bitech Corporation 38
Bombardier 18, C-9
Bow Valley Energy 44
C-MAC (Industries) 49
Cambior 28, 44
Canadian Natural Resources 44
Canam Manac (Gr.) 44
Canderel 53
Canstar 11
Cascades (Gr.) C-11
Chev'Hair B-5
Cinar Films 25
Corner Bay Resources 33
Culinar B-8-9
Décarel 53
Distex C-9
Domtar 36
Echlin C-9
Elan Energy 44
Entraco C-11
Ericsson C-13
Falconbridge 38
Fonds de solidarité C-3,13
Gaz Métropolitain 37, C-11
GE Canada C-10
GEC Alsthom Int. C-10
General Electric B-4
General Motors C-9
Gestion Guy Rouleau 12
Giorgio (Restaurants) B-8-9
Gold Vessel (Ressources) 38
Hauts-Monts (Gr.) 17
Hawker Siddeley Canada C-15
Héroux 52
Himont Canada C-14
Hôpital Sainte-Justine 22
Hydro Québec 37, C-3,10
Hyundai C-9
Inco 33
Inter-Contact 17
Intral C-3
IST (Gr.) C-13
John Labatt 44, 50
John Meunier C-11
Kenworth C-9
Kruger 36
La Baie B-6
La Garantie 20
La Laurentienne (Gr.) 18
La Maison du hamac B-5
Laperrière & Verreault (Gr.) 31
Lunetteries New Look 12
M2S Électronique 17
MacMillan Bloedel 44
Magnus Poirier 14
Mallette Maheu B-7
Marie-Antoinette (Rest.) 14
Matco Ravary 50
MDC Corp. 44
Ménage Express B-6
Mesago C-11
Metall Mining 33
Métal du cuivre Noranda C-15
Métrobus 13
Métromédia CMR 13
Minerais Lac 44
Mini Putt International B-7
Molson O'Keefe B-4
Mouvement Desjardins 18, C-13
MSV (Ressources) 33
Mutli Énergies 37
Natcan 9
Nova Corp. 44
Nova Scotia Power 30
Nova-Quintech C-3
Novabus C-3
Novéder 38
Pacini (Restaurants) B-8-9
Paragon Entertainment 25
Paramax C-12
Pen Ben Oilfield 44
Pfizer Canada C-10
Pizza Delight B-8-9
Placer Dome 44
Plastibec 28, 44
PNMD-Publitel 19
Poitras Design C-16
Pouliot Mercure B-3
Pratt & Whitney C-12
Priority Management Syst. B-4
Probec 19
Produits forestiers CP 12, 36
Promexpo B-1
Publicité Martin 19
Resto (Gr.) B-8-9
Rexfor 12
Reynolds B-4
Sani Mobile C-11
SGF (Gr.) 16, C-3
SID C-13
SLM International 11
Softimage 26
Soquem 33
Spar Aérospatiale 49
Spectacles sur scène 25
Sport Maska 11
Stone-Consolidated 36
Stratégem 19
Subway B-4
Sulzer Escher Wyss Hydro C-10
Suncor 44
Sural (Gr.) 16, C-3
Tarragon Oil & Gas 44
Technocap 28
Therapex C-10
Thomson CSF Venture C-13
TransAlta Utilities 30
TransCanada Pipelines 30
Transcontinental G.T.C. (Gr.) 18
Twinpack C-14
Ultramar 16
Unibroue 17
Unican (Syst. de sécurité) 50
Verreault Navigation 15
Vior (soc. minière) 38
Virtual Prototypes C-13
Westcoast Energy 30
WMI Waste Management 16
Zellers B-6

Ce n'est pas parce que c'est écrit noir sur blanc qu'il faut toujours que ce soit écrit noir sur blanc.
LISEZ LA PROCHAINE ÉDITION DU JOURNAL ET VOUS COMPRENDREZ TOUT.

la hache dans l'État-Providence

Dans les années 1950, la Nouvelle-Zélande était un des trois ou quatre pays les plus riches au monde. Au début des années 1980, il avait glissé au 32e rang quant au niveau de vie. Ci-haut, la capitale, Wellington.

de l'agneau.

Ces déséquilibres imposaient des mesures draconiennes.

Réformes radicales

Pendant la campagne électorale de 1984, des fuites massives de capitaux ont fait virevolter le $ NZ malgré le contrôle des changes. Les banques ont même cessé de changer des $ NZ en devises étrangères.

Dès le lendemain de l'élection, Sir **Roger Douglas**, nouveau ministre des **Finances**, a aboli le contrôle des changes et dévalué le $ NZ de 20 %. En mars 1985, il a laissé flotter librement le $ NZ. Le ministre a également déréglementé le secteur des services financiers, entre autres en déréglementant les taux d'intérêt. Par exemple, les banques ne pouvaient pas payer plus de 3 % en intérêts aux épargnants.

Le gouvernement a par la suite entrepris un vaste programme de réduction de ses dépenses pour ramener le déficit de 9 % du PIB, en 1983-84, à 3 %, en 1986-87. Autre objectif : réduire la dette nationale du tiers.

En 1988, le gouvernement a réalisé un surplus, le premier en 35 ans. On a privatisé neuf sociétés d'État et améliorer la productivité du secteur public. Sir Roger a par la suite entrepris une réforme fiscale comprenant une réduction des taux personnels et corporatifs et une taxe sur les produits et services (TPS), 12,5 % sur tout, incluant les aliments. En 1982, le taux marginal maximum d'imposition pour un individu était de 66 % et de 45 % pour une entreprise.

En 1988, ce taux est passé à 33 % pour le particulier et à 28 % pour l'entreprise.

La gouvernement a déréglementé massivement, éliminé plusieurs barrières tarifaires et supprimé les subventions à l'agriculture (750 M$ NZ par année sur les produits traditionnels), faisant chuter les prix de 40 %.

« Si nous avons réalisé ces réformes, c'est qu'en tant que socialistes, nous sommes plus intéressés par les résultats que par les moyens, a expliqué aux AFFAIRES Sir Roger. Il n'y a rien de socialiste dans une économie qui végète pendant 15 ans. »

L'ancien ministre précise que l'idéal socialiste est de créer un climat pour la prospérité et de s'occuper des plus démunis.

« Si, en baissant les taux d'imposition des riches, on fait en sorte qu'il est possible pour une famille à faible revenu de vivre dans une maison confortable, de jouir d'un emploi utile et sûr, d'avoir accès à une bonne éducation, etc., alors la société dans son ensemble sera plus riche. »

Les Travaillistes n'ont toutefois pas touché aux lois et règlements alourdissant le marché du travail.

En 1987, le Parti Travailliste a été réélu, mais le krach de 1987, qui a coupé les cours boursiers néo-zélandais en deux, a jeté une douche froide sur le gouvernement et ses projets de réforme. « Le gouvernement a paniqué à la suite du krach, a expliqué aux AFFAIRES **Rodney Hide**, mais pas Sir Roger. » M. Hide est économiste pour **Gibbs Securities**, banque d'affaires d'Auckland.

Une bataille interne a alors forcé le premier ministre, **David Lange**, à démettre Sir Roger. M. Lange démissionna peu après.

De nouvelles élections eurent lieu en décembre 1990, portant au pouvoir le Parti National, dirigé par un fermier, **Jim Bolger**, qui poursuivit les réformes de Sir Roger avec zèle.

M. Bolger a d'abord consacré l'indépendance de la **Banque de Réserve** (l'équivalent de la **Banque du Canada**). La seule mission de la banque centrale est la stabilité des prix, définie par l'indice des prix à la consommation qui se maintient entre 0 et 2 %. Le pays a déjà atteint cet objectif.

Le Parti National a poursuivi les privatisations et a introduit un astucieux programme pour transformer les ministères en mini- entreprises. Il a rendu illégal le syndicalisme obligatoire.

M. Bolger a aussi réduit radicalement les dépenses publiques et les avantages de la sécurité sociale. Les prestations de chômage ont été réduites de 10 % (elles étaient les plus généreuses au monde après la Suède) et l'admissibilité a été restreinte.

Le soutien familial universel a été aboli pour réserver l'aide à ceux qui en ont le plus besoin. Le gouvernement a également tranché dans le plus généreux système de pensions de vieillesse de la planète.

Un Néo-zélandais pouvait prendre sa retraite à 60 ans et recevoir du gouvernement 80 % du taux horaire moyen comme pension.

L'âge de la retraite passera progressivement à 65 ans et la pension est réduite.

Le gouvernement a également commencé à réformer le système de la santé et l'éducation. On a aboli les commissions scolaires locales et les règlements de zonage qui forçaient les enfants à fréquenter l'école de leur coin. Les écoles peuvent maintenant se concurrencer entre elles pour attirer les élèves.

Le système de santé est également scruté à la loupe. Le ticket modérateur y est en vogue depuis des décennies; toutefois, une personne n'avait pas à payer personnellement plus de 655 $ NZ (479 $ CA) par année, peu importe sa ou ses maladie(s).

C'est la fin de l'État-Providence, qui prenait soin de chaque citoyen, du berceau à sa tombe !

BERNARD MOONEY

Autres textes en pages 4 et 5

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

ENFIN AU QUÉBEC !
Maîtrisez les 7 principes de base menant au succès et au leadership !
Cours inspiré de l'approche de Stephen Covey, "7 Habits of highly effective people".
Sens de mission, amélioration continue, visualisation créatrice, organisation personnelle et relations interpersonnelles.
Inscrivez-vous maintenant ! participation limitée.
(cours admissible au crédit d'impôt)

M. Louis Rodrigue M.A., B.Sc.
Montréal, 12-13 octobre, Québec, 18-19 octobre,
(514) 769-5277
Le Groupe MENTOR Inc.

Vous sentez-vous seuls dans la prise de vos décisions sur la discipline et le congédiement ?

LES AVOCATS
LE CORRE
& ASSOCIÉS
les spécialistes en droit du travail vous proposent :

Le guide disciplinaire de l'employeur

De nombreuses entreprises se sont déjà procuré le guide

116 pages destinées aux gestionnaires, d'un langage simple, non juridique, qui vous permettront de prendre une décision éclairée.

Notre approche est humaine, positive et efficace.

Les modèles présentés sous forme de tableaux vous permettront de concevoir vous-même votre procédure disciplinaire.

La discipline doit être d'abord corrective, mais quand le congédiement devient nécessaire, sa réussite dépend de votre préparation.

Vous y retrouverez :
- Pourquoi, comment et quand : avec une méthode pratique, appuyée de nombreux exemples et modèles.
- Les fautes nécessitant une mesure disciplinaire se regroupent pour la quasi-totalité en une douzaine de situations bien précises. Nous les examinons toutes.
- Pourquoi et comment discipliner ? Comment accomplir la difficile tâche de congédier ? Que faire avec le salarié cadre ?
- Comment rédiger une mesure disciplinaire. Que doit-on y inscrire ? Plusieurs modèles sont proposés.
- Quels sont les facteurs devant pondérer votre décision ?
- Certains motifs sont prohibés par la loi. Apprenez à bien les connaître, évitez les poursuites.
- Rédigez votre propre politique disciplinaire en utilisant nos modèles.

Pour obtenir votre copie du « Guide disciplinaire de l'employeur » transmettez-nous vos coordonnées par télécopieur au (514) 973-4010. Pour plus d'informations demandez Josée Lajoie au (514) 973-4020.

LE GUIDE DISCIPLINAIRE DE L'EMPLOYEUR, publié par Les Éditions Gestion +
80 $ (livraison incluse). Taxes en sus.

La Nouvelle-Zélande : de dures leçons à tirer

Même s'il y a d'importantes différences entre le Canada et la Nouvelle-Zélande, il y a suffisamment de points de ressemblance entre les deux pays pour nous donner la frousse et inciter à la réflexion.

« Les enseignements qu'on peut en tirer pour le Canada sont simples. Il est très important qu'au cours des deux prochaines années, le déficit du compte courant de la balance des paiements en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) diminue. »

C'est ce que croit **Maurice N. Marchon**, professeur à l'**Institut d'économie appliquée**, de l'**École des Hautes études commerciales** (HEC).

M. Marchon a réalisé une recherche spéciale sur les indices précurseurs de la crise de 1984 en Nouvelle-Zélande pour les gestionnaires de placement **Montrustco & Associés**. Le journal LES AFFAIRES a pris connaissance de cette étude.

Parmi ces indices, l'économiste a relevé la dépréciation continue du taux de change du dollar néo-zélandais, l'endettement élevé, la dette considérable envers l'étranger et les déficits chroniques du gouvernement.

Il y a plusieurs parallèles à faire avec le Canada. Ainsi, notre dollar s'est déprécié considérablement depuis 1992. Avant la crise de juillet 1984, le déficit du compte courant (balance commerciale + dépenses de voyages + paiements de dividendes et d'intérêt) de la Nouvelle-Zélande dépassait 5 % du PIB. Au Canada, ce déficit est de 4,5 % du PIB depuis deux ans.

Avant 1984, le déficit du gouvernement néo-zélandais a dépassé 8 % du PIB. La dette publique extérieure a atteint, en 1984-85, 31 % du PIB, près de quatre fois plus que 10 ans auparavant. Cette année-là, ce pays a utilisé 2,4 % de son PIB uniquement pour payer les intérêts à l'étranger.

Actuellement, la dette extérieure totale représente 47 % du PIB néo-zélandais. Au Canada, elle est de 44 % du PIB. Par contre, notre endettement total est plus élevé : 80 % du PIB par rapport à 62 % pour la Nouvelle-Zélande en 1984.

Il y a cependant des différences importantes. « L'interventionnisme de nos gouvernements est moindre que celui qui existait en Nouvelle-Zélande au moment de la crise », indique M. Marchon. Le professeur note que l'*Accord de libre-échange* et la politique monétaire non inflationniste de la **Banque du Canada** ont été des choix judicieux.

« Ils ont contraint le sec-

→

Réforme du secteur public en Nouvelle-Zélande : réduction de 25 % du nombre de fonctionnaires

La réforme du secteur public en Nouvelle-Zélande a réduit de 25 % le nombre de fonctionnaires et amélioré la productivité et l'efficacité du gouvernement. Cette réforme s'est faite en deux temps.

D'abord, le gouvernement travailliste de 1984 a transformé les sociétés d'État selon le modèle de l'entreprise privée. « Nous avons fait des sociétés d'État des entreprises quasi privées, avec des conseils d'administration dont les membres proviennent en majorité du secteur privé et nous leur avons dit d'agir comme si elles étaient des entreprises privées », a rappelé **Sir Roger Douglas**, ministre des **Finances** de l'époque.

« C'était pour nous la première étape, a-t-il expliqué aux AFFAIRES. Par la suite, nous avons vendu des sociétés d'État. » Neuf furent vendues dans un premier temps.

De plus, le gouvernement a ouvert à la concurrence les secteurs d'activité des sociétés étatiques.

La Nouvelle-Zélande a terminé la déréglementation complète de l'industrie des télécommunications le 1er avril 1989. Elle est maintenant la plus déréglementée de la planète alors qu'elle était dominée entièrement par une seule société d'État en 1984.

« Le résultat est que les sociétés d'État sont devenues beaucoup plus concurrentielles », a lancé Sir Roger. Les exemples sont percutants, notamment la société de chemin de fer nationale, qui a fait passer son personnel de 5 300 à 2 200. Pourtant, elle réussit à transporter plus de personnes et plus de biens.

La **Coal Corporation**, qui exploite le charbon pour l'État, a réduit son personnel de 50 % tout en augmentant sa production. L'**Electricity Corporation**, l'**Hydro-Québec** néo-zélandaise, a conservé la même production, mais avec 25 % moins d'employés.

« La mine de charbon étatique avait l'habitude de vendre son charbon à la société d'électricité à 110 $ la tonne et de perdre de l'argent. La Coal Corp. vend maintenant son charbon 40 $ la tonne et les deux font des profits. »

La société forestière de l'État, **Forestry Corp.**, fonctionne avec le tiers du personnel qu'elle avait. Elle est passée d'une perte de 70 M$ à un profit de 40 M$. C'est son premier profit en 70 ans !

Fonction publique

Après les sociétés d'État, ce fut la fonction publique.

Pour améliorer la productivité et l'efficacité de la fonction publique, le gouvernement a viré à l'envers le processus de gestion des ministères. Chaque ministre s'est vu confier la responsabilité de définir clairement la production qu'il attend de son ministère. Il doit préciser les résultats observables qui découleront de cette production.

Le ministre achète cette production du ministère, clairement définie.

Par la suite, le président et chef de la direction du ministère (comme le président d'une entreprise) signe une entente de performance avec le ministre : il s'engage à atteindre ses objectifs et en est responsable. S'il réussit, il sera récompensé par un boni. Il vit également sous la menace que son contrat de travail de deux à trois ans (maximum) ne soit pas renouvelé par le ministre.

Résultats

Par contre, le président du ministère a une très large autonomie pour atteindre ses objectifs de productivité. On n'embauche plus que par contrat à durée fixe dans la fonction publique en Nouvelle-Zélande.

Les résultats ont été spectaculaires. Plusieurs ministères ont adopté leur propre logo et développé leur propre philosophie de service à la clientèle et leur propre style de gestion.

« À travers tout le gouvernement, l'attention se porte maintenant sur ce qui doit être produit plutôt que ce qui doit être dépensé », a dit Sir Roger.

Résultat imprévu, le gouvernement se retrouve avec plusieurs locaux à bureaux vacants. En effet, plusieurs ministères ont jugé plus avantageux de louer des locaux de propriétaires privés que du gouvernement.

Même s'il y a encore de la *politicaillerie*, tout le secteur public est nettement plus performant, selon Sir Roger. Ce n'est pas difficile à croire quand on sait que les réformes ont réduit de 25 % le nombre des employés de l'État.

Partenaires en affaires

Comptables agréés du Québec

UNE PROFESSION COMPTABLE FORTE ET COMPÉTENTE constitue un actif important pour une société moderne, ouverte sur le monde et désireuse d'y prendre sa place. Avec 15 000 comptables agréés occupant des positions stratégiques dans les différents secteurs d'activité, le Québec part gagnant.

L'Ordre des comptables agréés du Québec met tout en œuvre pour assurer la qualité des services rendus par ses membres. Notre objectif : protéger le public, adapter la pratique professionnelle des CA aux besoins d'une société en mutation et bâtir sur les acquis de notre profession pour en faire profiter l'ensemble de la société québécoise.

En tant que présidente de l'Ordre depuis juin dernier, je réaffirme notre volonté de poursuivre nos efforts dans cette direction. Notre mot d'ordre : passer à l'action pour consolider l'avenir de la profession et préparer la relève. Les Québécois continueront ainsi d'avoir en nous les partenaires économiques de premier choix.

Monique F. Leroux, CA
Présidente, Ordre des comptables agréés du Québec
Associée, Caron Bélanger Ernst & Young

Comité administratif 1993-1994

À l'avant, la présidente de l'Ordre,
Monique F. Leroux, CA, Caron Bélanger Ernst & Young,
entourée des membres du Comité administratif :
Jean-Pierre Dubeau, CA, I.D. Nova Inc.;
L.G. Serge Gadbois, CA, Métro-Richelieu Inc.;
André Trépanier, CA, Poissant Thibault – Peat Marwick Thorne;
Richard Quevillon, FCA, vice-président de l'Ordre,
Raymond, Chabot, Martin, Paré;
Vivienne M. Livick, CA, McGill University;
Benoît Daigle, représentant du public,
Université du Québec à Trois-Rivières.

À droite, le directeur général et secrétaire général de l'Ordre des comptables agréés du Québec, Richard Jacques, CA.

CA Comptables agréés du Québec

VIDÉO-CONFÉRENCE
via satellite
Montréal-México

MERCREDI, 6 OCTOBRE 1993
Palais des Congrès de Montréal

Conférenciers :
- M.Richard Le Hir
- M. Jean-Pierre Provençal

et au Mexique :
- M. Vicente Gutierez Camposeco

Thèmes :
- Alliances stratégiques
- Culture des affaires
- Attentes face à l'ALÉNA
- Ateliers/Buffet-cocktail

PROJET D'ÉTUDES INTERNATIONALES
MEXIQUE

RENSEIGNEMENTS:
Tél.: 987-6791 Fax: 987-8980

pour les Canadiens et les Québécois

teur privé à accroître sa productivité. Nous en récolterons les bénéfices au cours des prochaines années. »

Protectionnisme et réglementation

L'expérience néo-zélandaise est particulièrement instructive au plan du protectionnisme. « La Nouvelle-Zélande illustre les effets pervers des subventions et du protectionnisme, a affirmé aux AFFAIRES **Sir Roger Douglas**, ex-ministre des **Finances** du Parti Travailliste. Les pauvres deviennent plus pauvres, les chômeurs, plus nombreux, les taxes, plus élevées et la performance de l'économie et de l'inflation est pire qu'elle le serait autrement. En même temps, vous imposez aux pays plus petits et plus pauvres un niveau de dette et un niveau de vie humainement injustifiables. »

Richard Prebble, ex-ministre du cabinet travailliste, a ajouté : « S'il y a une place où l'économie planifiée et réglementée aurait pu fonctionner, c'est bien en Nouvelle-Zélande. Aucune constitution n'empêchait l'adoption de nouvelles réglementations. Les politiciens pouvaient ainsi les adopter en quelques minutes. De plus, les bureaucrates étaient bien formés et expérimentés pour tout réglementer. »

On en connaît les résultats désastreux.

Autre leçon à tirer, la Nouvelle-Zélande, comme le Canada, a vécu au-dessus de ses moyens pendant de nombreuses années.

Leçons à tirer

Avant l'arrivée au pouvoir des Travaillistes, en 1984, le gouvernement avait tenté de relancer l'économie avec un programme de grands projets d'investissement. Ces grands projets n'ont fait qu'accélérer le déclin du pays.

Après plusieurs années de vaches grasses artificielles, il est difficile de renverser la vapeur. « Après 30 années de déclin, il n'y a pas de raccourci vers la prospérité », a précisé M. Prebble. Après 10 ans de réformes spectaculaires, ça fait encore mal en Nouvelle-Zélande.

Les réformes néo-zélandaises ont été douloureuses : six années de stagnation économique en termes de croissance du PIB, une explosion du chômage (dont le taux est passé de seulement 4 %, au milieu des années 1980, à 10,6 %, en 1991), des tensions sociales et raciales grandissantes.

À la fin de 1990, le PIB était inférieur de 3 % à ce qu'il était en 1985. Pendant ce temps, les PIB des autres pays de l'**OCDE** ont crû en moyenne de 18 %.

Par contre, de nombreux signes encourageants pointent. L'inflation a été maîtrisée. Le chômage a glissé à 10,1 % et la baisse se poursuit. La production manufacturière est à un sommet depuis juin 1989 ; les exportations ont crû de 14,5 % pour la période terminée en juin 1992, sans l'aide de subventions.

« L'optimisme est revenu alors que la croissance du PIB atteint environ 3 % », a indiqué aux AFFAIRES **Rodney Hide**, économiste de **Gibbs Securities**, banque d'affaires d'Auckland. Les profits des entreprises ont progressé de 30 % en 1992 par rapport à 1991.

Relance industrielle

« Notre économie est beaucoup plus concurrentielle, a affirmé Sir Roger. Notre productivité a grimpé en flèche et la qualité, le prix et le choix des produits se sont améliorés. »

Par exemple, la structure de coût du secteur manufacturier est de 25 à 35 % plus basse que celle du plus important concurrent et partenaire commercial, celui de l'Australie. Résultat de cette percée, plusieurs nouvelles industries exportatrices sont nées.

L'agriculture s'est ainsi tournée vers l'horticulture, la viticulture, etc., remplaçant l'élevage traditionnel du mouton et du boeuf et l'industrie laitière. De nouvelles industries, comme l'informatique, l'électronique et l'aérospatiale, ont émergé et croissent.

La productivité des entreprises de production agricole a crû de 28 % entre septembre 1984 et juin 1987 et celle des entreprises manufacturières de métaux de base, de 32 %. Le secteur manufacturier a perdu 20 000 emplois, mais est devenu plus concurrentiel sur la scène internationale.

La Nouvelle-Zélande a maintenant un surplus commercial de 5 % du PIB. Le pays attire les capitaux étrangers comme jamais : les étrangers ont doublé leurs stocks d'obligations gouvernementales au cours de la dernière année.

Les plus importants changements dépassent toutefois les statistiques, comme l'illustre cette anecdote racontée par Sir Roger :

« Pendant la campagne électorale de 1987, j'ai rencontré une personne qui voulait me poser une question. Elle m'a dit : J'ai été une victime de vos politiques. J'ai travaillé pour la **Forestry Corporation** pendant 15 ans et à cause de vous, je suis devenu de trop. J'ai pris mon allocation de départ et j'ai fondé ma propre entreprise et j'emploie maintenant deux personnes. Ma question est quand ferez-vous la même chose au reste de la fonction publique ? »

Comme l'a expliqué Richard Prebble, pendant une génération, la plupart des Néo-zélandais ont perçu la protection de l'État non pas comme un problème, mais comme le principal chien de garde de leur emploi et comme une garantie de la prospérité.

Maintenant qu'ils ont perdu la protection gouvernementale, plusieurs découvrent et exploitent pleinement leur potentiel.

La leçon néo-zélandaise illustre clairement qu'il faut une crise pour forcer la main des politiciens. « Il faut vraiment une crise pour avoir des réformes. Et nous n'en sommes pas encore à ce point au Canada », a déclaré aux AFFAIRES **Felipe Palda**, économiste en chef du **Fraser Institute**, de Vancouver. Le Fraser Institute suit de près l'expérience de la Nouvelle-Zélande.

Selon M. Palda, la situation de ce pays était plus grave que celle du Canada actuellement, avec leurs entreprises étatiques et leurs coûts de production élevés.

De l'avis de M. Marchon, le Canada doit s'attaquer à ses déficits s'il veut éviter le sort de la Nouvelle-Zélande. « Ce ne sera pas facile, car le fardeau fiscal des Canadiens est déjà très lourd. Il faut donc que la réduction des déficits provienne du contrôle des dépenses. »

Sur ce point, l'économiste montréalais n'est pas beaucoup plus optimiste que M. Palda.

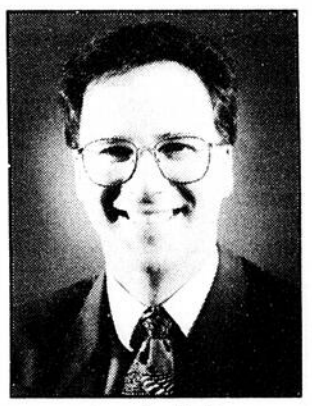
« L'expérience indique que ce n'est qu'en catastrophe que les déficits budgétaires sont maîtrisés. »

Enfin, Sir Roger prévient les Canadiens : « De telles réformes ne sont pas une affaire de six mois, mais plutôt un programme de six à 10 ans. Si vos gouvernements essaient de plaire à tout le monde, à tous les groupes de pression, vous n'irez nulle part. »

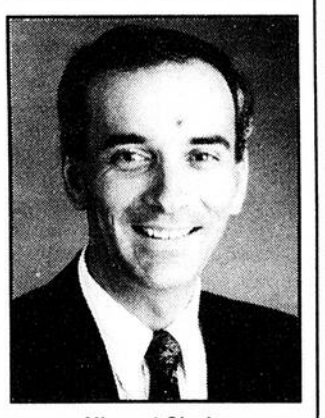
BERNARD MOONEY

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

SOCIÉTÉ CONSEIL MERCER LIMITÉE



Jean Ouellette



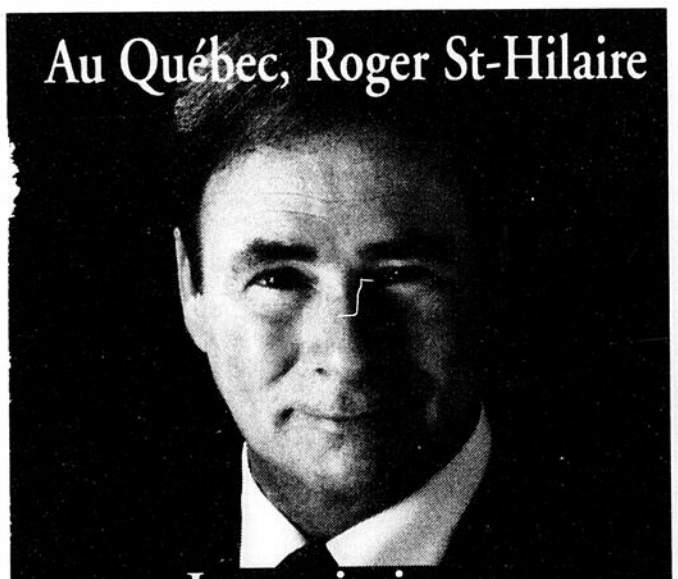
Vincent Sirois

La Société Conseil Mercer Limitée est heureuse d'annoncer la nomination de messieurs Jean Ouellette et Vincent Sirois à titre d'associés principaux au bureau de Montréal.

M. Ouellette s'est joint à l'équipe Mercer en 1981. Il se spécialise dans la conception et l'administration des régimes de retraite ainsi que dans les évaluations et les projections actuarielles. M. Ouellette est conseiller auprès de grandes entreprises manufacturières et d'autres entreprises du secteur de la distribution. Il est Fellow de la *Society of Actuaries* et de l'Institut Canadien des Actuaires.

M. Sirois s'est joint à l'équipe Mercer en 1980. Il travaille dans des domaines tels que la conception et l'administration des régimes de retraite, y compris les évaluations et les projections actuarielles à des fins de provisionnement et de comptabilisation. Ses clients du secteur privé sont des entreprises pharmaceutiques, métallurgiques et papetières. Il est associé de la *Society of Actuaries*.

La Société Conseil Mercer Limitée, société ayant son siège social à Montréal, fait partie du groupe de sociétés Mercer dont l'origine remonte à 1945 à Vancouver. Mercer, qui compte près de 6 500 employés et a des bureaux dans 24 pays, est la plus importante société de consultation en matière de régimes de retraite, d'avantages sociaux et d'actuariat au Québec, au Canada et dans le monde. Elle offre également des services en rémunération, en communication et en gestion des ressources humaines.



Le vrai visage de la vente stratégique depuis 20 ans

Vendeurs, représentants, conseillers, gérants de vente...
Vous voulez vendre?

Vous augmenterez vos ventes, vos revenus et vous accroîtrez votre clientèle en apprenant comment conclure vos ventes, répondre aux objections, planifier votre temps, justifier vos prix et prospecter.

VENTE STRATÉGIQUE
Montréal: 8 • 9 nov.
Québec: 4 • 5 oct. / 11 • 12 nov.
Chicoutimi: 20 • 21 sept.
Sherbrooke: 27 • 28 sept.
Laval: 7 • 8 oct.

COURS DE VENTE ROGER ST-HILAIRE
Inscrivez-vous :
(418) 626-7498 région de Québec
1-800-463-7246 partout en province
(418) 626-6264 télécopieur

Visa et MasterCard acceptées
Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente, nos séminaires privés et nos conférences.

90 $ par personne occ. double service inclus, taxes en sus

Le forfait comprend
- chambre spacieuse
- panier de fruits à la chambre
- 1 salle de réunion
- 3 repas, 2 pauses santé
- accès à notre centre sportif, piscine intérieure, bain tourbillon, sauna, salle de jeux (billard...), sentiers pédestres ou à vélos...

Valide jusqu'au 19 décembre 1993 sur nouvelle réservation seulement

Golf
5 terrains dont le Club de golf Godefroy

Réservations
1-800-361-1620

Gagnant de la médaille d'or au championnat des brigades culinaires 1992
Grands prix du tourisme québécois 1993
Lauréat régional du prix de l'excellence «accueil et service à la clientèle»
Membre du regroupement Hôtellerie Champêtre «Auberges et Hôtels du Québec»

AUBERGE GODEFROY

17575, BOUL. BÉCANCOUR, ST-GRÉGOIRE, BÉCANCOUR
À DIX MINUTES DU CENTRE-VILLE DE TROIS-RIVIÈRES - 819.233.2200

ÉDITORIAL

La hantise de l'emploi : entre le rêve et le réel

JEAN-PAUL GAGNÉ

Jobs, Jobs Jobs, tonitruait **Brian Mulroney** pendant la campagne électorale de 1984. Avide de pouvoir, l'aspirant conservateur au poste de premier ministre multipliait aussi les promesses coûteuses et ridicules, telle la réouverture de vieilles voies ferrées de **Via Rail**, abandonnées avec raison par le gouvernement libéral.

M. Mulroney avait aussi promis de réduire le déficit. Or, le chômage est aussi élevé aujourd'hui qu'il l'était en septembre 1984. Il n'a pas su non plus profiter de la croissance de l'économie pour réduire le déficit fédéral. Exception faite de l'*Accord de libre-échange*, le bilan de son administration frise le fiasco.

Neuf ans plus tard, l'aspirant libéral **Jean Chrétien** entonne la chanson de Brian Mulroney. M. Chrétien promet des emplois pour demain partout où il passe. Curieux retour des choses ? Non. Il s'agit tout simplement de deux politiciens de la vieille école qui prennent les électeurs pour des valises.

La campagne avait à peine commencé que le leader libéral promettait déjà de dépenser deux milliards pour financer des travaux d'infrastructures.

M. Chrétien fait aussi la cour à la fonction publique fédérale, laissant entendre qu'il ne touchera pas aux emplois des fonctionnaires. C'est irresponsable, car le grand ménage qui s'impose dans les finances publiques exigera des coupures massives dans les emplois de fonctionnaires. On n'y échappera pas, comme cela s'est produit en Nouvelle-Zélande, où le nombre de fonctionnaires a baissé de 25 % (voir pp. 2 à 5). La seule inconnue est de savoir quand cela se produira ici. Plus on attendra, pire ça sera.

Pour aider, semble-t-il, les PME à créer de l'emploi, le chef libéral promet de créer un fonds de 100 M$. D'une part, il n'est pas certain que ce programme soit nécessaire. D'autre part, le principal problème des entrepreneurs n'est pas l'insuffisance de l'aide gouvernementale, mais plutôt la réglementation abusive et les taxes trop élevées.

M. Chrétien ne dit pas un mot de la nécessité de déréglementer. Quant aux taxes, il laisse entendre qu'il abolira la TPS, mais pour la remplacer par...une taxe sur la valeur ajoutée. Or, la TPS est déjà une taxe sur la valeur ajoutée.

Pour séduire l'électorat néo-démocrate, le chef de l'opposition promet qu'un gouvernement libéral interviendra davantage dans l'économie et même qu'il arbitrera le différend entre **Air Canada** et **Canadien International**. Il avait dit aussi qu'un gouvernement libéral interviendrait dans la gestion de la politique monétaire. Après s'être fait rabrouer, il a retiré ses propos.

De son côté, **Kim Campbell** a fait le pari de parler franchement aux Canadiens. Elle a même osé dire qu'il ne fallait pas s'attendre à une reprise rapide de l'emploi, à cause de la restructuration de l'économie imposée par la mondialisation des marchés.

Elle a aussi averti les citoyens que l'assainissement des finances publiques allait nécessiter des sacrifices et des réductions de dépenses dans les services sociaux.

M. Chrétien a tout de suite répliqué que le régime public de soins de santé était intouchable. De deux choses l'une; ou bien, le chef libéral ignore la situation véritable des finances publiques, ce qui est très inquiétant; ou bien, il le sait trop bien et il leurre le public, sachant que la campagne actuelle est sa dernière chance d'être premier ministre.

Le pari de Mme Campbell est d'autant plus risqué que les journalistes politiques considèrent qu'elle commet une gaffe en choisissant de dire la vérité aux électeurs, comme si ces derniers votaient en fonction des promesses des politiciens et de leurs intérêts à court terme.

Cette perception médiatique pourrait amener Mme Campbell et ses stratèges à réviser leur stratégie.

Néanmoins, l'électeur averti comprendra rapidement que l'approche des *candies* du leader libéral ne peut pas remplacer la substance dont on s'attend d'un chef de gouvernement. Il comprendra aussi qu'en s'adressant à l'intelligence et au bon sens des citoyens, la première ministre se montre plus responsable.

Parmi les critères sur lesquels l'électorat se basera pour faire son choix, il en est un en effet qui vient au tout premier rang : la situation catastrophique des finances publiques et les moyens à prendre pour juguler l'explosion de la dette fédérale.

Force est de reconnaître que jusqu'à maintenant, M. Chrétien fait figure sur ce plan d'un politicien traditionnel, alors que Mme Campbell paraît plus réaliste.

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!

45,6 % 1 an
23,5 % 2 ans
19,8 % 3 ans
11,6 % 5 ans
6,4 % 10 ans

Fonds d'Accroissement Bullock

Les taux indiqués correspondent au rendement annuel composé pour les périodes indiquées prenant fin le 31 août 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

L'ACTUALITÉ

Le Conseil du patronat lance un concours sur les moyens de réduire les dépenses de l'État

Connaissez-vous des moyens de réduire les dépenses des gouvernements du Québec et du Canada ?

Si oui, le **Conseil du patronat du Québec** (CPQ) serait bien heureux de recevoir vos suggestions. Mieux, il est même prêt à vous récompenser si votre proposition est particulièrement pertinente et réaliste.

Réalisée avec la collaboration du journal LES AFFAIRES, ce concours accordera trois prix (2 000 $, 1 000 $ et 500 $) aux auteurs des trois propositions les plus claires, les plus pertinentes et les plus réalistes sur les plans administratif et politique. Ce concours est réalisé dans le cadre du 25e anniversaire du Conseil du patronat.

Ghislain Dufour, président-directeur général du CPQ, a affirmé que le thème du concours avait été choisi en raison de l'urgence pour la société de s'attaquer à la réduction des déficits gouvernementaux.

Il estime que les citoyens ont probablement de bonnes suggestions à fournir aux gouvernements au moment même où ces derniers cherchent désespérément des moyens de réduire leur déficits et leur endettement. Il considère également que l'exercice contribuera à sensibiliser l'opinion à la nécessité de réduire les dépenses et aux moyens qui s'offrent à l'État. Un jury indépendant examinera les candidatures et choisira les lauréats. Présidé par l'économiste **André Raynauld**, associé principal de l'**Institut de recherche en politiques publiques**, ce jury comprend aussi **Serge Saucier**, président de **Raymond Chabot Martin Paré**, **Pierre Laurin**, vice-président du conseil et directeur général de **Merrill Lynch Canada**, **Monic Houde**, première vice-présidente, communications, **Bell Québec**, et **Marcel Côté**, associé de **Secor**.

Les textes des propositions devront être concis (maximum 10 pages). La date limite pour les soumettre est le 15 décembre 1993. Les gagnants seront honorés le 20 janvier 1994, au cours d'un déjeuner.

Le journal LES AFFAIRES publiera un résumé des trois propositions primées.

Si vous connaissez un bon moyen de réduire les dépenses de nos deux gouvernements supérieurs, faites parvenir votre proposition au Conseil du patronat du Québec, 2075, University, Bureau 606, Montréal, H3A 2L1.

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

NOS LECTEURS NOUS ÉCRIVENT

Assurance-maladie : non à la cotisation en double

Le budget du gouvernement provincial du 20 mai dernier a rendu les revenus de retraite cotisables une deuxième fois à la **Régie de l'assurance-maladie du Québec** (RAMQ) et ce, rétroactivement au 1er janvier 1993.

Vous savez sans doute que lorsque nous payons nos impôts, nous versons une cotisation à la RAMQ. Cette cotisation est incluse dans les tables d'impôts du gouvernement provincial. Présentement, les employeurs déboursent une cotisation égale à 3,75 % de la masse salariale de leur personnel pour permettre à la RAMQ de nous donner des services gratuits.

Mais, à la retraite, nous paierons une double cotisation en raison du dernier budget provincial.

En effet, cette nouvelle cotisation sera de 1 % de la partie du revenu visé qui excède 5 000 $, jusqu'à concurrence d'une cotisation de 150 $, pour un revenu visé de 20 000 $. De 20 000 à 40 000 $, cette cotisation demeurera fixe à 150 $. Finalement s'ajoutera à cette cotisation fixe une cotisation de 1 % sur la partie du revenu visé qui excède 40 000 $, jusqu'à concurrence d'une cotisation maximale de 1 000 $, pour un revenu visé de 125 000 $.

Mais, le gouvernement a prévu certaines exclusions et montants déductibles qui sont :

- la première tranche de 5 000 $ du revenu visé après déductions et exemptions;
- la pension alimentaire imposable;
- le montant du recouvrement d'une déduction pour cotisation au REÉR du conjoint dans l'année ou l'une des deux années précédentes;
- les montants reçus à l'égard de cotisations excédentaires ou non déduites versées à un REÉR; et
- le montant d'une cotisation à un REÉR pour l'année, si des retraits sont faits dans cette année dans le cadre du régime d'accession à la propriété.

Ainsi, le gouvernement provincial, avec les années, est venu enlever aux retraités :

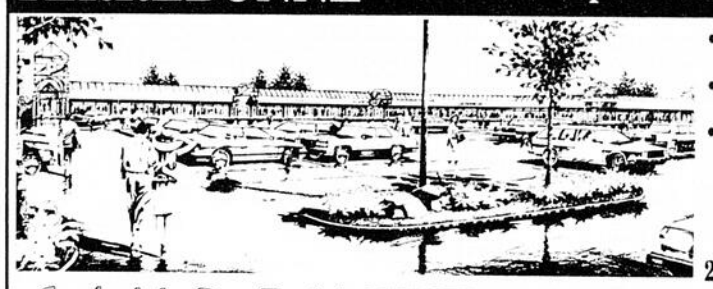
- le premier 1 000 $ d'intérêts exempt d'impôt ;
- certaines déductions d'impôt si nous travaillons à la retraite ;
- l'ajout d'un coût fixe de 2 $ par prescription pour les médicaments ;
- au 1er janvier 1993, double cotisation à l'assurance-maladie du Québec.

Il est inacceptable que les députés, qui prendront un jour leur retraite, votent une double taxation pour les retraités. Le gouvernement du Québec, au lieu d'imposer de nouvelles taxes aux retraités, devrait plutôt présenter un projet de loi qui réduirait le nombre de députés à 35 au lieu de 125 [1] présentement. Nous n'avons pas besoin d'autant de députés pour être efficaces. En réduisant le nombre de députés à l'Assemblée Nationale, nous pourrions économiser des millions de dollars (salaire, pension, voyages gratuits, exemption d'impôt, attaché de presse, compte de dépenses, espace de bureau,...). Un vrai gros lot de **Loto-Québec** dont tout le monde aurait le bon numéro et serait gagnant.

Aux prochaines élections, fédérales et provinciales, je voterai pour le parti qui me fera cette promesse de plusieurs millions. En attendant, nous devrons payer une deuxième fois notre cotisation à la Régie de l'assurance-maladie du Québec tout en espérant ne pas être trop malade avec notre système.

Michel Lemieux
Laval (Québec)

[1] Au fédéral, le nombre pourrait passer de 295 à 50.

TERREBONNE • Luxueux espaces commerciaux à louer

• Disponibilité immédiate
• 1 000 à 30 000 pi ca.
• Idéal pour pharmacie, centre d'alimentation, clinique médicale
2075, boul. des Seigneurs O.
CIVDEV (514) 254-1000

OBJECTIFS · CIBLES · STRATÉGIES · TACTIQUES · DISTRIBUTION
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 textes 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
ou chez COLES et MICRO BOUTIQUE 1-800-263-4477
GROSSISTES · MAGASINS DE DÉTAIL · MARKETING DIRECT
MARCHANDISAGE · PUBLICITÉ · PROMOTION DES VENTES
RELATIONS PUBLIQUES · ÉVÉNEMENTS · TÉLÉMARKETING

Si ce titre reflète la grosseur de votre budget, vous serez heureux d'apprendre qu'il est également le reflet de nos prix!

Jusqu'au 26 septembre 1993, vous pouvez économiser jusqu'à 565 $ sur une vaste gamme d'ensembles spéciaux ordinateur et imprimante. Et cela, sans aucun versement à effectuer avant six mois. C'est le temps de vous brancher! Pour connaître le concessionnaire le plus proche, appelez-nous au* ***1 800 665-2775*** *poste* ***280****.*
Branchez-vous sur de grosses économies. Apple
*Sur approbation de crédit. L'offre de financement peut varier selon la province ou le concessionnaire. Voyez tous les détails en magasin. Économies basées sur les prix de vente conseillés du fabricant sur les ensembles offerts entre le 31 juillet et le 26 septembre 1993. Les offres peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre et sont en vigueur jusqu'à épuisement des stocks. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindres. © 1993 Apple Computer, Inc. Apple et le logo Apple sont des marques déposées d'Apple Computer, Inc. Macintosh est une marque de commerce d'Apple Computer, Inc.

AB Astra investira 50 M$ au Québec en dépit d'une décision controversée du gouvernement

Le fabricant de médicaments **AB Astra**, de Suède, ira finalement de l'avant avec son projet d'investir 50 M$ au Québec, malgré une récente décision controversée du gouvernement concernant son médicament vedette, *Losec*.

AB Astra s'apprête à établir un centre de recherche fondamentale sur le soulagement de la douleur et les anti-inflammatoires, dans la région de Montréal.

Le centre héritera d'un mandal mondial. Une vingtaine de chercheurs y travailleront.

Le président-directeur général d'**Astra Pharma**, **Gerry McDole**, a affirmé qu'il était sur le point de nommer le directeur de la recherche du futur centre.

Produit controversé

M. McDole a déclaré qu'il poursuivait son projet même s'il est « profondément déçu » de la mesure qu'a prise récemment la Régie de l'assurance-maladie du Québec à l'égard de *Losec*.

La Régie a retranché *Losec*, le médicament contre les ulcères le plus vendu au Canada, de sa liste régulière des médicaments remboursables et l'a classé sur une liste d'exception.

Un médicament d'exception ne peut être prescrit à un malade sans une autorisation écrite de la Régie.

Selon des spécialistes, l'inscription d'un médicament sur une liste d'exception provoque immanquablement une chute brutale des ventes du produit.

La Régie estime que le produit d'Astra Pharma est utilisé de façon abusive au Québec et a provoqué une hausse vertigineuse de ses coûts.

Vache à lait

L'inscription du *Losec* sur une liste d'exception est une pilule dure à avaler pour AB Astra. Ce produit est la vache à lait de la multinationale suédoise au Québec et dans le reste du pays. Le médicament a représenté 51 % des ventes (135 M$) d'Astra Pharma, en 1992.

Face au changement de cap de Québec, AB Astra songeait à abandonner ses projets d'investissement dans la province. Elle a finalement changé son fusil d'épaule dans le cas de son futur centre de recherche.

Toutefois, elle n'a pas encore écarté la possibilité d'adopter la loi du talion dans le cas d'un autre projet.

En effet, le Québec est également en lice avec l'Alberta pour un projet de recherche de 50 M$ dans le domaine des voies respiratoires.

La Régie ne doute pas de l'efficacité de *Losec*. Elle trouve tout simplement que les médecins le prescrivent trop souvent et ne respectent pas sa posologie. Elle soupçonne Astra Pharma de les encourager dans cette voie.

Losec est un comprimé qui doit être administré en moins grande quantité et sur une plus courte période qu'un anti-ulcéreux traditionnel comme *Tagamet* ou *Zantac*.

Le produit est surtout recommandé pour traiter des maladies particulières, comme l'oesophagite de reflux réfractaire au traitement classique ou le syndrome de **Zollinger-Ellison**.

Ratio inquiétant

Or, les médecins du Québec l'utilisent couramment pour de simples ulcères et l'administrent de la même façon que *Tagamet* ou *Zantac*. Un comprimé de *Losec* se vend 2,24 $. Un produit comme le *Tagamet* coûte deux fois moins cher et serait tout aussi efficace pour traiter les ulcères traditionnels. L'an dernier, la Régie a payé 42,2 M$ pour des médicaments contre les ulcères.

Selon une analyse du comité chargé d'évaluer les médicaments, le **Conseil consultatif de pharmacologie du Québec**, les médecins de l'Ontario ne prescrivent *Losec* qu'une fois pour chaque 55 prescriptions d'anti-ulcéreux. Au Nouveau-Brunswick, le ratio est de 1 pour 33.

Au Québec, les prescriptions de *Losec* représentent presque 50 % de toutes les prescriptions d'anti-ulcéreux. « C'est donc dire que l'oméprazole (le nom de médecine de *Losec*) est très fréquemment utilisé comme médicament de première ligne », a constaté le Conseil.

C'est ce qui explique que *Losec* a réussi à se hisser à la tête des principaux anti-ulcéreux au Canada, même si le médicament n'a été introduit sur le marché canadien qu'en juin 1989.

Losec détient 26 % du marché, comparativement à 21 % pour *Zantac*.

La popularité de *Losec* au Québec explique également l'essor d'Astra Pharma, au cours des dernières années. Les ventes du fabricant ont augmenté de 43 % en 1992. L'entreprise est ainsi passée du 19e au 14e rang des principaux vendeurs de médicaments originaux au Canada.

Astra Pharma tente actuellement de convaincre la Régie de changer son fusil d'épaule, mais la partie ne s'annonce pas facile. Québec n'est pas la seule à faire la vie dure au fabricant suédois. Le médicament est aussi sur une liste d'exception en Ontario, au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan. « Nous continuons de fournir des informations au Conseil dans l'espoir de lui faire changer sa décision. Nous avons confiance que nous saurons trouver un terrain d'entente », a indiqué M. McDole.

Certains pensent qu'Astra Pharma tentera de répéter le même coup que **Merck Frosst** afin d'avoir gain de cause au Québec.

À la fin des années 1980, le Conseil consultatif de pharmacologie avait recommandé à la Régie d'exclure un anti-ulcéreux de Merck Frosst, *Pepside*, de sa liste des médicaments remboursables.

Pour la première fois dans l'histoire de la Régie, la ministre de la **Santé et des Services sociaux, Thérèse Lavoie-Roux**, avait fait fi des recommandations et inscrit quand même *Pepside* sur cette liste pour des raisons de « retombées économiques ».

Merck Frosst exploite, dans l'ouest de Montréal, l'un des principaux centres de recherche pharmaceutique du pays.

GILLES LAJOIE

ÉCOLE DE TECHNOLOGIE SUPÉRIEURE

GESTION MANUFACTURIÈRE ASSISTÉE PAR ORDINATEUR : MRP-II

Séminaire :

Pour des livraisons à temps !

Souhaitez-vous mieux contrôler vos stocks et accélérer le cycle de production ? Vos méthodes de gestion de la production sont-elles appropriées ? Votre entreprise pourrait bénéficier d'un système MRP, si votre système de production s'y prête.

Participants :

Les gestionnaires et les spécialistes oeuvrant dans le domaine de la gestion de la production, qui souhaitent implanter un système de contrôle des stocks et de la production. En particulier, ce séminaire sera utile à toute entreprise désirant introduire de nouveaux systèmes de planification de la production.

Université du Québec
École de technologie supérieure

Séminaire de deux jours (8h30 - 17h) :
les 21 et 22 octobre 1993
Coût : 485$ (moins le crédit d'impôt remboursable)

Pour obtenir le prospectus de nos 47 séminaires
téléphonez au : (514) 289-8830
ou télécopiez au : (514) 289-8968
4750, avenue Henri-Julien, Montréal H2T 2C8

APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE?

Si vous songez à faire de votre entreprise une société ouverte, il vous faudra trouver une société de financement, capable de vous conseiller tout au long de cette opération.

Quatre ans à peine ont suffi à Marleau, Lemire pour devenir l'un des principaux preneurs fermes pour les jeunes entreprises de croissance du Canada.

Au cours de cette période, nous avons organisé le financement de plus de trente entreprises, dont Anchor Lamina Inc, Transat Inc., Merfin Hygienic Products, Immedia Informatic, Malette Inc., The North West Company et Firan Corporation.

Pour nous, la prise ferme n'est pas simplement une opération qui vise à assurer un financement. Une fois ce financement assuré, nous offrons un service continu et complet de recherche, pour veiller à ce que le nom de nos clients reste bien connu du milieu canadien des placements. Pour beaucoup, notre service indépendant de recherche est l'un des plus efficaces et des plus originaux de l'industrie.

Si votre entreprise se tourne résolument vers l'avenir, après avoir fait ses preuves, nous nous ferons un plaisir de vous offrir nos services. Si Marleau, Lemire comprend bien les jeunes entreprises de croissance, c'est qu'elle-même en est une.

MARLEAU, LEMIRE
À la recherche des jeunes entreprises de croissance du Canada

MONTRÉAL (514) 877-3800 *Mitchell Greenspoon*
TORONTO (416) 595-5500 *Michael Boyd, Paul Moase*
VANCOUVER (604) 668-7900 *Richard Groome, Richard Whittall*

Natcan et Gentrust fusionnent en misant sur leur complémentarité

« Autant du point de vue de nos forces et de nos faiblesses que de nos clientèles, nos deux firmes se complètent à merveille. »

C'est de cette façon que **Jacques Daoust**, président et chef de la direction des **Placements Banque Nationale** et président de **Gestion de portefeuille Natcan**, a décrit le mariage de Natcan avec les **Conseillers en placement Gentrust**. La **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 10,25 $) a acheté Gentrust lors de l'acquisition du **Trust Général**.

On se rappelle également que les actionnaires minoritaires et principaux gestionnaires de Gentrust ont lancé une injonction pour tenter de bloquer la transaction, sans succès. « Nous avons toujours perçu la belle complémentarité entre Gentrust et Natcan, a tenu à préciser **Michel Labonté**, maintenant vice-président, développement des affaires, de Natcan. L'injonction s'explique uniquement par le fait que nous n'étions pas contents de la façon dont l'actionnaire majoritaire, **Trustco Général**, nous traitait. » M. Labonté était vice-président et gestionnaire chez Gentrust.

Au cours d'une rencontre avec LES AFFAIRES, MM. Labonté et Daoust ont décrit en détail les complémentarités des deux sociétés de placement. Par exemple, au niveau de la clientèle, la force de Gentrust se situe dans le marché institutionnel (caisses de retraite), alors que Natcan a l'avantage du côté individuel (fonds mutuels).

Une grande partie de la clientèle de Gentrust est dans le secteur public et parapublic, alors que Natcan domine du côté des entreprises privées.

« La fusion créera une force reconnue dans la gestion des actions, autant canadiennes qu'américaines », a poursuivi M. Daoust.

En effet, **Jacques Chartrand**, de Natcan, est considéré comme un des meilleurs gestionnaires au Canada. De 1990 à 1993 (période terminée le 31 mars), M. Chartrand a un rendement annuel dans les actions canadiennes de 9,8 %. C'est nettement supérieur au rendement médian de **SEI** de 3,4 %. SEI est une firme d'évaluation de la performance des gestionnaires de caisses de retraite.

Du côté des actions américaines, **Georges Lopresti**, de Gentrust, est reconnu comme un excellent gestionnaire.

« La plus-value d'une firme de placements, elle se crée surtout avec la gestion des actions. Avec MM. Lopresti et Chartrand, nous sommes drôlement bien équipés », a lancé avec enthousiasme M. Labonté. M. Chartrand devient donc vice-président, actions canadiennes, de la firme fusionnée, et M. Lopresti, vice-président, actions américaines.

Outre cette complémentarité, les gestionnaires partagent un point commun dans l'approche de placement. « Les deux firmes privilégient la sélection des titres en ne tentant pas de synchroniser les marchés », a précisé M. Labonté.

Les deux firmes réunies géreront 4,6 milliards de dollars, répartis ainsi : 1,8 milliard de caisses de retraite ; 1,6 milliard en fonds mutuels ; 643 M$ d'actif d'institutions et individus taxables ; 542 M$ d'actif d'institutions et individus non taxables.

« Nous devenons une des plus importantes firmes de placement au Québec parce que 98 % de nos 4,6 milliards sont au Québec », a affirmé M. Labonté.

L'équipe agrandie emménagera dans les bureaux de Gentrust, au centre-ville de Montréal. Natcan quitte donc les bureaux de son actionnaire principal, la Banque Nationale.

Par ailleurs, Natcan accueille les deux produits innovateurs créés par Gentrust, le **Fonds international** et le **Fonds RÉA**.

M. Labonté continuera de s'occuper du Fonds international, son bébé, alors que Jacques Chartrand et **Benoit Durand**, gestionnaire de Gentrust, veilleront sur le Fonds RÉA. **Lévesque Beaubien Geoffrion**, filiale de la Banque Nationale, demeure le preneur ferme du Fonds RÉA.

BERNARD MOONEY

DES LOCATAIRES D'IMMEUBLES À BUREAUX DE LAVAL Y DÉCOUVRENT **des BIJOUX** VALANT UNE VÉRITABLE FORTUNE

CODEL, Laval

«Je suis quelqu'un de très prudent en affaires, j'examine tout minutieusement» nous a confié l'un des chefs d'entreprises qui ont découvert des bijoux valant une véritable fortune en louant un espace à bureau à Laval.

«En raison du réseau routier bien développé et des espaces de stationnement, je savais déjà que Laval était un endroit intéressant pour une entreprise de service ou un commerce, mais je ne m'attendais pas à y faire des trouvailles d'aussi grande valeur.»

Lorsque nous lui avons demandé de préciser sa pensée, une femme d'affaires nous a parlé du niveau de vie des Lavallois, du sentiment d'appartenance qui les incite à favoriser les activités économiques locales, de l'énergie qui se dégage des pôles de commerce et des artères d'activité, du dynamisme du milieu d'affaires. «Ce sont de vrais petits bijoux et pour moi ça vaut une fortune!» a-t-elle conclu.

Interrogée à ce sujet, une source très bien informée nous a rappelé que Laval a obtenu au cours des dernières années l'un des plus hauts taux de croissance économique enregistrés au Québec. ■

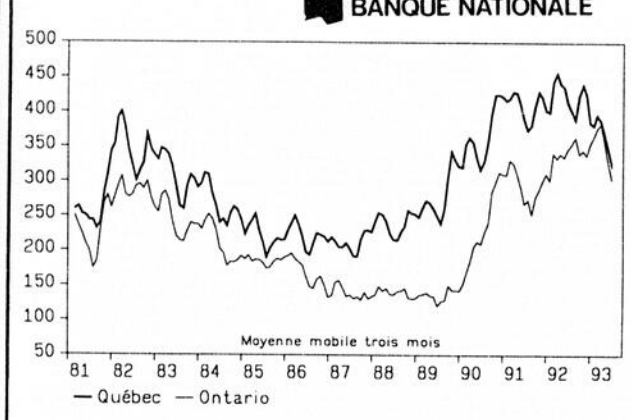
CODEL Corporation de développement économique de Laval

LAVAL

(514) 662-4393

LAVAL, LA VILLE QUI FAIT SENSATION!

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE FAILLITES COMMERCIALES : QUÉBEC - ONTARIO



Le nombre de faillites commerciales du mois de juillet 1993 était en baisse de 38 % au Québec et de 29 % en Ontario par rapport à juillet 1992. Elles se sont chiffrées à 277 au Québec et à 276 en Ontario.

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		juil.	0,1	0,2	7,2
Nouv. commandes		juil.	- 2,1	2,9	4,3
Commandes en carnet		juin	- 0,8	- 1,2	- 6,6
Mises en chantier (000)		juil.	1,212	1,246	1,214
Production industrielle		juil.	0,4	0,0	2,7
Balance commerciale (M$)		mai	- 12,062	- 8,376	- 103,9
Prix à la consommation		juil.	0,1	0,0	3,1
Prix à la production		juil.	- 0,2	- 0,3	1,8
Taux de chômage dessaisonalisé (%)		août	6,7	6,8	7,0
Revenu personnel		juil.	- 0,2	- 1,1	5,7
Indicateur avancé US		juil.	- 0,1	0,1	2,7
CANADA					
Éconoflash (Bq. Nationale)		juin	0,8	0,4	1,6
Indicateur avancé (Stat. Canada)		juil.	0,6	0,7	4,6
DEMANDE INTÉRIEURE					
1. Ventes au détail		juin	- 0,7	0,2	4,1
Ventes de voitures (000)		juin	- 2,3	0,1	4,6
2. Livraisons manufacturières		juin	0,5	1,3	5,4
Nouvelles commandes		juin	- 2,8	- 2,2	7,1
dont : biens durables		juin	5,0	4,8	11,0
3. Inventaires manuf. (M$)		juin	0,4	0,5	- 2,8
Ratio stocks/expéditions		juin	1,37	1,37	1,40
4. Mises en chantier (000)		juil.	162	146	158
- Québec		juil.	32,9	33,6	29,1
PRODUCTION					
Produit intérieur réel		juin	0,4	- 0,1	1,6
Production industrielle		juin	1,1	- 0,3	2,6
dont : manufacturière		juin	0,2	- 0,5	2,6
Construction		juin	- 0,3	0,1	- 8,3
Services		juin	0,2	0,1	2,2
SECTEUR EXTÉRIEUR					
Exportations de marchandises		juin	- 0,0	0,3	15,2
Importations de marchandises		juin	0,1	1,0	11,2
Balance commerciale (M$)		juin	912,8	928,6	11827,7
INFLATION					
Prix à la consommation [4]		juil.	0,1	0,1	1,8
Prix industriels [4]		juin	0,1	- 0,1	3,0

MARCHÉ DU TRAVAIL		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)				
- Canada	juil.	11,6	11,3	11,3
- Québec	juil.	13,2	13,4	13,2
Rémunération hebdomadaire	juin	0,3	- 0,4	2,8

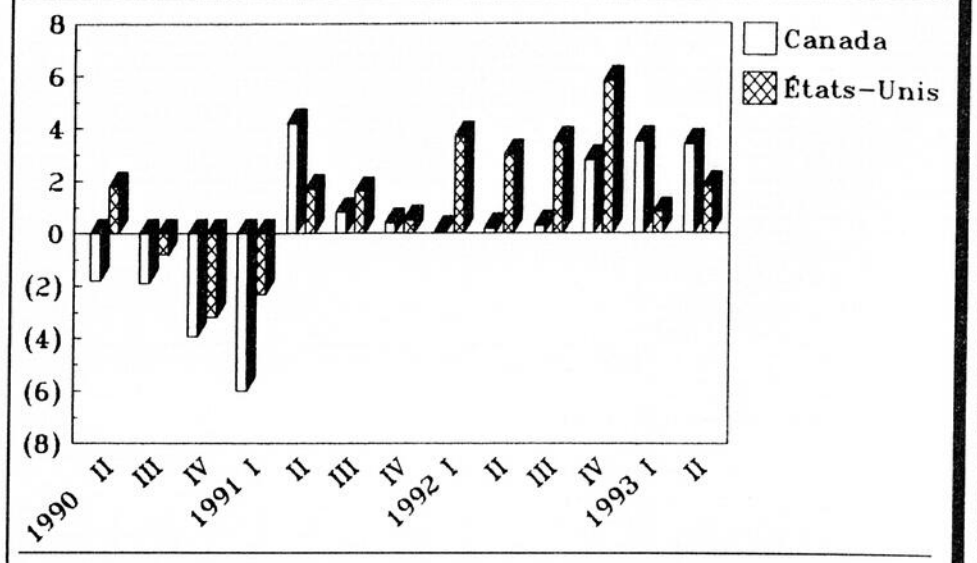
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES		Variation (base annuelle) Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1992
PIB CANADA †		II-93	3,4	3,5	0,7
Investissements †		II-93	5,6	5,4	- 3,8
Revenu personnel disponible †		II-93	3,0	4,0	1,2
Profits des entreprises ‡		II-93	35,0	27,2	- 4,2
% d'utilisation des capacités industri.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

[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 forte croissance économique au Canada ne doit pas faire illusion

CROISSANCE ÉCONOMIQUE : CANADA - ÉTATS-UNIS (Taux de croissance trimestriel annualisé)



Graphique : Raymond Théoret

Au second trimestre de 1993, la croissance économique canadienne, telle que mesurée par le taux de croissance trimestriel annualisé du produit intérieur brut (PIB), en a surpris plus d'un. Elle s'est en effet élevée à 3,4 %, taux nettement supérieur à celui qui fut observé dans le même temps aux États-Unis, soit 1,8 %.

Une telle croissance économique pour le Canada peut éveiller la suspicion. En effet, le taux de chômage atteint encore des niveaux record au Canada et au Québec. Le climat économique est toujours à la déprime, en dépit d'un net repli du loyer de l'argent.

La publication du rythme de la croissance économique canadienne pour le second trimestre de 1993 n'a pas provoqué d'euphorie au sein de la population. Il en faudrait beaucoup plus, surtout dans un contexte où le dollar canadien périclite et que les taux d'intérêt se réengagent sur une pente ascendante.

Les trois premières années de la présente décennie furent marquées au coin de la dèche au Canada. Il est normal que l'économie canadienne ait quelques spasmes de vigueur.

Toutefois, une telle amélioration de la situation économique canadienne n'est pas de nature à relancer l'emploi. Elle est plutôt tributaire d'entreprises qui augmentent leurs dépenses d'investissement de façon à rehausser leur productivité et, par conséquent, à produire davantage avec moins de main-d'oeuvre.

Dépenses d'investissement

Au second trimestre de 1993, les dépenses d'investissement des entreprises en machinerie et en équipement ont contribué pour beaucoup au taux de croissance économique important qui fut le lot de ce trimestre.

Ces dépenses d'investissement reflètent la volonté des entreprises de se rationaliser en raison d'une concurrence internationale qui se fait de plus en plus impérative. Cette concurrence a provoqué un nombre important de faillites commerciales au Canada.

On n'a qu'à jeter un regard rapide autour de soi pour constater à quel point le nombre de détaillants s'est contracté.

Les chiffres assez reluisants au chapitre de la croissance économique canadienne ne vont donc pas dans la direction d'une hausse marquée de l'emploi, du moins à court terme. Les entreprises investissent davantage pour produire plus avec moins d'employés de façon à accroître leur productivité, concurrence internationale oblige.

Ce mouvement de rationalisation des entreprises canadiennes est marqué par la disparition ou la fusion des moins efficientes et par des investissements accrus du côté de celles qui réussissent à survivre. Un tel mouvement est symptomatique d'une tendance de fond : un changement structurel qui commande la baisse de l'effectif salarié et une hausse de la machinerie et des équipements. Même si, dans la foulée, la croissance économique s'en voit stimulée, le marché du travail n'en bénéficie pas.

Il ressort des dernières statistiques ayant trait au PIB canadien que les particuliers font encore montre de beaucoup de prudence. En effet, les dépenses de consommation ne se sont accrues qu'au rythme de 1,5 % au second trimestre de 1993, un taux très en deçà du taux de croissance global de l'économie, soit 3,4 %.

Les particuliers se sont en effet mis à la tâche de redresser leur situation financière. Comme leur taux d'endettement se situe dans un zone très dangereuse, ils remboursent leurs emprunts ou essaient même d'augmenter leurs épargnes.

Une lueur à l'horizon

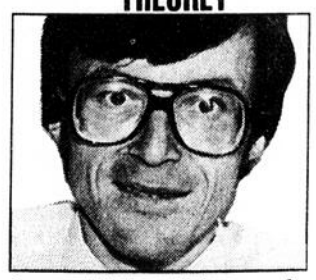
Cependant, une lueur pointe à l'horizon. Elle résulte de la conjonction d'un dollar canadien très bas et de taux d'intérêt qui atteignent des creux inobservés depuis plus de 20 ans au pays.

Les entreprises bénéficient ainsi d'une bouffée d'oxygène, car elles jouissent de coûts d'emprunt inférieurs et qu'elles enregistrent des hausses de profits lorsqu'elles vendent des produits à l'étranger libellés en dollars américains.

L'industrie des pâtes et papiers fait partie de cette catégorie d'entreprises.

Quant aux entreprises qui vendent leurs produits aux États-Unis en dollars canadiens, elles sont plus concurrentielles puisque les prix de ces produits sont inférieurs lorsqu'ils sont exprimés en dollars américains à la suite de la dépréciation marquée de notre dollar.

RAYMOND THÉORET



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

Paul J. Bourbeau, président de Bourbeau et associés international, est heureux d'annoncer les nominations suivantes :

Pierre E. Joubert
Vice-président

Monsieur Pierre E. Joubert est diplômé de l'Université de Montréal. Après ses études, il entre au service d'une importante compagnie papetière, en tant que directeur des relations industrielles et du personnel. De 1984 à ce jour, il a oeuvré dans le domaine du transport aérien à titre de vice-président des ressources humaines et de l'administration. En septembre 1993, il se joint à titre de vice-président à Bourbeau et associés international.

Carmen DuCharme
Conseillère et directrice de la recherche

Madame Carmen DuCharme a acquis 17 ans d'expérience en techniques de recherche. Elle a oeuvré de 1975 à 1985 au sein d'une importante société internationale spécialisée en recherche de cadres supérieurs. De 1985 à 1992, elle a travaillé pour l'une des plus importantes sociétés d'experts-conseils au Canada comme conseillère principale en recherche de cadres et s'est jointe, en octobre 1992, à Bourbeau et associés international.

Bourbeau et associés international, en plus d'offrir aux sociétés privées et publiques un service de première qualité dans le domaine du recrutement de dirigeants de haut niveau et de cadres supérieurs, propose également un service de recrutement pour les cadres intermédiaires. Grâce à son association avec Price Waterhouse, Bourbeau et associés international est appuyé par une importante équipe mondiale de professionnels.

Bourbeau & associés international
Conseillers en recherche de cadres supérieurs

Partenaire de *Price Waterhouse*

ENTREPRISE

LA STCUM RISQUE DE PERDRE 500 000 $ DE REVENUS D'AFFICHAGE
La Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal pourrait même avoir un manque à gagner de 1 M$ si elle ne signe pas rapidement son contrat avec un représentant publicitaire **p. 13**

Denise Verreault

DENISE VERREAULT DIRIGE UN CHANTIER MARITIME AUX AMBITIONS INTERNATIONALES
Rien ne destinait Denise Verreault à prendre la barre d'un chantier maritime spécialisé dans le dragage et la réparation de navires. Maintenant, elle mise sur le marché européen pour en assurer la croissance **p. 15**

LES AFFAIRES

Sport Maska/CCM innove dans le patin à roues alignées, résultat d'un renouveau corporatif

S'il n'en tient qu'à ses dirigeants, **Sport Maska** secouera le marché des patins à roues alignées avec le lancement, en janvier prochain, d'un premier système de châssis de roues à changement rapide.

Le fabricant des patins *CCM* a récemment présenté son innovation à trois importantes foires commerciales du sport : à Chicago, à Toronto et à Munich, en Allemagne. « Les réactions ont été très favorables, soutient **Jon Hodgins**, vice-président, marketing, de Sport Maska. Cette innovation nous permet d'ajouter une caractéristique exclusive à nos patins à roues alignées de haut de gamme, après les bottillons à mini-pompe à air **Reebok** introduits cette année. »

Sport Maska est entrée dans le marché des patins à roues alignées il y a deux ans, aux trousses du chef de file américain, **Rollerblade**, et de son concurrent québécois, **Canstar**, de Saint-Jérôme (produits *Bauer*).

Sport Maska mise sur son nouveau système de châssis de roues rapidement interchangeables pour gagner en notoriété dans le marché des patins à roues alignées de performance. Comme pour les autres articles de sport, les innovations des produits de performance ont souvent un effet d'entraînement sur les produits de gamme inférieure d'un même fabricant. Les marges bénéficiaires sont aussi plus élevées dans le cas des produits de performance.

« Le système de châssis de roues à changement rapide est une bonne idée de Sport Maska/CCM pour se distinguer dans le haut de gamme face à Rollerblade et Canstar », confirme **Steve Goodhand**, acheteur pour les articles de sports de patins chez **Sport Expert**.

La chaîne et ses bannières affiliées, qui comptent 195 établissements, viennent d'ajouter l'un des modèles de patins *CCM* de gamme supérieure à roues interchangeables à leur choix de patins à roues alignées pour la saison 1994.

Le système mis au point par Sport Maska permet de changer le châssis de roues alignées en quelques secondes à peine, par l'action de deux loquets. Le procédé courant de changement de roues, par une clé spéciale, requiert de 15 à 20 minutes.

Le nouveau système constitue un avantage double pour les patineurs de performance, soutient-on chez Sport Maska. D'une part, la rotation fréquente des châssis de roues alignées répartit mieux l'usure et allongerait leur durabilité « d'environ 50 % ». D'autre part, les patineurs de performance peuvent changer rapidement le type de roues utilisées sur des patins déjà bien adaptés à leurs pieds.

Les roues élargies et plus molles sont les favorites en hockey sur roues, alors que des roues plus rigides et plus étroites sont préférées des randonneurs de performance.

Ironiquement, c'est avec un ex-patron de Rollerblade, **Scott Olson**, du Minnesota, que Sport Maska a mis au point son système de châssis de roues à changement rapide. C'est par ailleurs à Jon Hodgins, un transfuge de Canstar, son principal concurrent, que Sport Maska a confié la direction de son marketing. Le concept a été mis au point en février 1993. Les premiers prototypes ont suivi en mai afin de subir quelques milliers de kilomètres d'essais automatisés en circuit fermé.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Howard Zunenshine, directeur général (à gauche), et André Larouche, président et chef des opérations, montrent les nouveaux patins à châssis de roues alignées à changement rapide de Sport Maska.

Les dirigeants de Sport Maska estiment que cet effort d'innovation coûtera 750 000 $. L'entreprise s'est d'ailleurs dotée, depuis deux ans, d'un service de recherche et développement qui compte maintenant une vingtaine de personnes. Elles travaillent à la recherche de nouveaux matériaux, au développement d'innovations et au contrôle de la qualité.

Renouveau

Le lancement des patins à roues alignées interchangeables témoignent du renouveau qui secoue Sport Maska depuis trois ans.

L'entreprise a doublé son chiffre d'affaires à 133 M$ durant cette période. Cette croissance rapide a été propulsée par l'ajout de nouveaux produits et une mise en marché plus dynamique.

Le marché des patins à roues alignées, où Sport Maska/CCM n'est présente que depuis deux ans, compte pour 8,5 M$ de revenus en 1993. L'entreprise vise 15 M$ pour l'an prochain.

Sport Maska effectue maintenant les deux tiers de ses ventes totales auprès de clients américains. Elle lorgne l'Europe, où les efforts de pénétration de marché s'accentueront à court terme.

Les usines de Sport Maska tournent aujourd'hui à pleine capacité. L'entreprise emploie 1 100 personnes à son siège social de Saint-Laurent ainsi qu'à ses usines et centres de distribution de Saint-Hyacinthe, de Saint-Jean-sur-Richelieu et de Bradford, au Vermont.

La forte expansion a aussi été soutenue par une importante remise en forme de sa production et de sa gestion. « Sport Maska fonctionnait encore avec une mentalité de petite entreprise il y a quelques années. Le changement est devenu une question de survie dans un contexte de libre-échange et de concurrence internationale, explique **Howard Zunenshine**, directeur général.

« La forte croissance des revenus depuis deux ans a évidemment mis de la pression sur les structures de l'entreprise. Sport Maska a dû passer rapidement d'une mentalité de *production d'abord* à celle de *clients d'abord.* »

L'un des principaux effets de l'effort de renouveau depuis trois ans s'est fait ressentir sur le cycle de production et sur les délais de livraison, malgré la complexité accrue de plusieurs produits. Sport Maska a réduit ces délais de dix à six semaines, en moyenne, depuis trois ans, dans ses usines principales de Saint-Jean et de Saint-Hyacinthe.

On vise maintenant des délais de trois semaines pour certains produits vestimentaires afin de correspondre aux exigences de gestion par stock minimum des grands détaillants.

Gamme de produits élargie

Sport Maska a aussi élargi sa gamme de produits, en périphérie de ses produits vedettes *CCM* pour le hockey sur glace.

Dans le secteur des patins à glace, l'entreprise a renforcé sa position dans le marché de haut de gamme grâce à la commercialisation, depuis deux ans, des modèles *CCM-Tacks* munis d'une minipompe à air de Reebok, en licence exclusive. Sa gamme *CCM* comprend maintenant 14 modèles : des patins de base, vendus environ 50 $ dans les magasins à grande surface, aux patins de performance, vendus 350 $ dans des boutiques spécialisées.

Sport Maska a aussi développé des équipements de protection pour les patineurs à roues alignées, qui sont des produits dérivés de ses équipements pour le hockey sur glace.

L'exception à cette règle concerne les casques protecteurs. L'achat, en novembre 1991, de la gamme de casques pour vélo *Leader* de la firme **Innovadex** a permis à Sport Maska d'acquérir un savoir-faire de conception et de fabrication de casques ultra-légers. Cette capacité lui sert désormais dans le marché des patins à roues alignées.

Sport Maska a aussi diversifié sa gamme d'accessoires vestimentaires à thème sportif depuis trois ans. Ces articles comptent maintenant pour la moitié de ses revenus totaux. Auparavant, la présence de Sport Maska dans ce marché se résumait surtout à la fabrication de chandails et de bas de hockey sur glace aux couleurs d'équipes amateurs et professionnelles.

Depuis trois ans, Sport Maska a diversifié l'utilisation de son entente commerciale avec la *Ligne nationale de hockey*, notamment. Outre les chandails de jeu et leurs copies commerciales, la gamme de vêtements comprend maintenant une variété de *t-shirts*, de gilets, des vestes et des casquettes aux couleurs stylisées des équipes professionnelles.

Le marché des casquettes - évalué à 1,2 milliard de dollars américains aux États-Unis seulement - est l'un des plus jeunes, mais aussi des plus dynamiques parmi la gamme d'accessoires vestimentaires de Sport Maska.

L'entreprise confie encore la confection de ses casquettes à logos exclusifs à un fabricant-importateur, **American Needle**. Sport Maska convoite cependant l'acquisition d'un fabricant de casquettes aux États-Unis au cours des prochains mois.

MARTIN VALLIÈRES

SPORT MASKA EN UN COUP D'OEIL

Activités	conception et fabrication d'équipements et de vêtements de sport de patin
Effectif	1 100 (Québec et Vermont)
Chiffre d'affaires	133 M$
Marchés	Canada, États-Unis
Siège social	Saint-Laurent
Actionnaire	SLM International (Saint-Laurent, New York)

Matane : les producteurs renoncent à l'achat de l'usine de PFCP

La région du Bas-Saint-Laurent a subi un autre dur coup, la semaine dernière, quand les producteurs de bois ont abandonné leur projet d'acquisition de l'usine de carton des **Produits forestiers Canadien Pacifique** (PFCP), de Matane.

« Cette décision a été prise en raison de l'insuffisance de l'aide financière du gouvernement », a souligné le **Syndicat des producteurs de bois du Bas-Saint-Laurent** dans un communiqué.

Le syndicat tentait d'acheter l'usine afin de s'assurer que le quart de ses 10 000 membres puissent continuer à vendre leur bois à l'usine de PFCP.

Cette installation utilise actuellement, dans une proportion égale, le bois du syndicat et des matières recyclées pour fabriquer son carton.

La compagnie veut abandonner complètement les fibres vierges au profit des rebuts de papier, d'ici la fin de l'année. Si cela se produit, les producteurs de bois perdront plus de 5 M$ de revenus. Pas moins de 432 emplois sont également en péril dans une région où le taux de chômage atteint 16 %.

À la fin d'août, la société d'État **Rexfor** avait consenti un prêt de 2,4 M$ au syndicat afin de l'aider à réaliser son projet. Le syndicat a jugé cette aide insuffisante. PFCP exigeait au moins 25 M$ pour son usine. Les acquéreurs devaient aussi investir des dizaines de millions de dollars dans des systèmes antipollution.

L'usine n'est plus à vendre maintenant et rien n'empêche PFCP d'aller de l'avant avec son projet. Au moment de mettre sous presse, la société n'avait pas encore décidé à quel moment elle utiliserait uniquement des rebuts de papier. Quant au syndicat, il ignore où il trouvera un marché pour le bois de ses membres.

GILLES LAJOIE

Gestion Guy Rouleau vend une participation minoritaire dans New Look

Gestion Guy Rouleau a vendu, pour 3,3 M$, 33 % de son capital-actions à la banque d'affaires montréalaise **Benvest**.

« Grâce à cette transaction, Gestion Guy Rouleau s'adjoint un partenaire financier qui permettra aux lunetteries *New Look* de lancer un programme de développement accéléré à l'extérieur du Québec », a indiqué aux AFFAIRES **Andy Despatie**, vice-président, développement et mise en marché, de *New Look*.

Cette chaîne de lunetteries exploite un réseau de 32 boutiques à l'enseigne *New Look*. À sa dernière année, la société contrôlée par l'homme d'affaires de Québec **Guy Rouleau** affichait des ventes de 31,2 M$.

« On étudie deux possibilités de développement : la première est le marché ontarien; la seconde, le marché américain et, plus particulièrement, la côte est. »

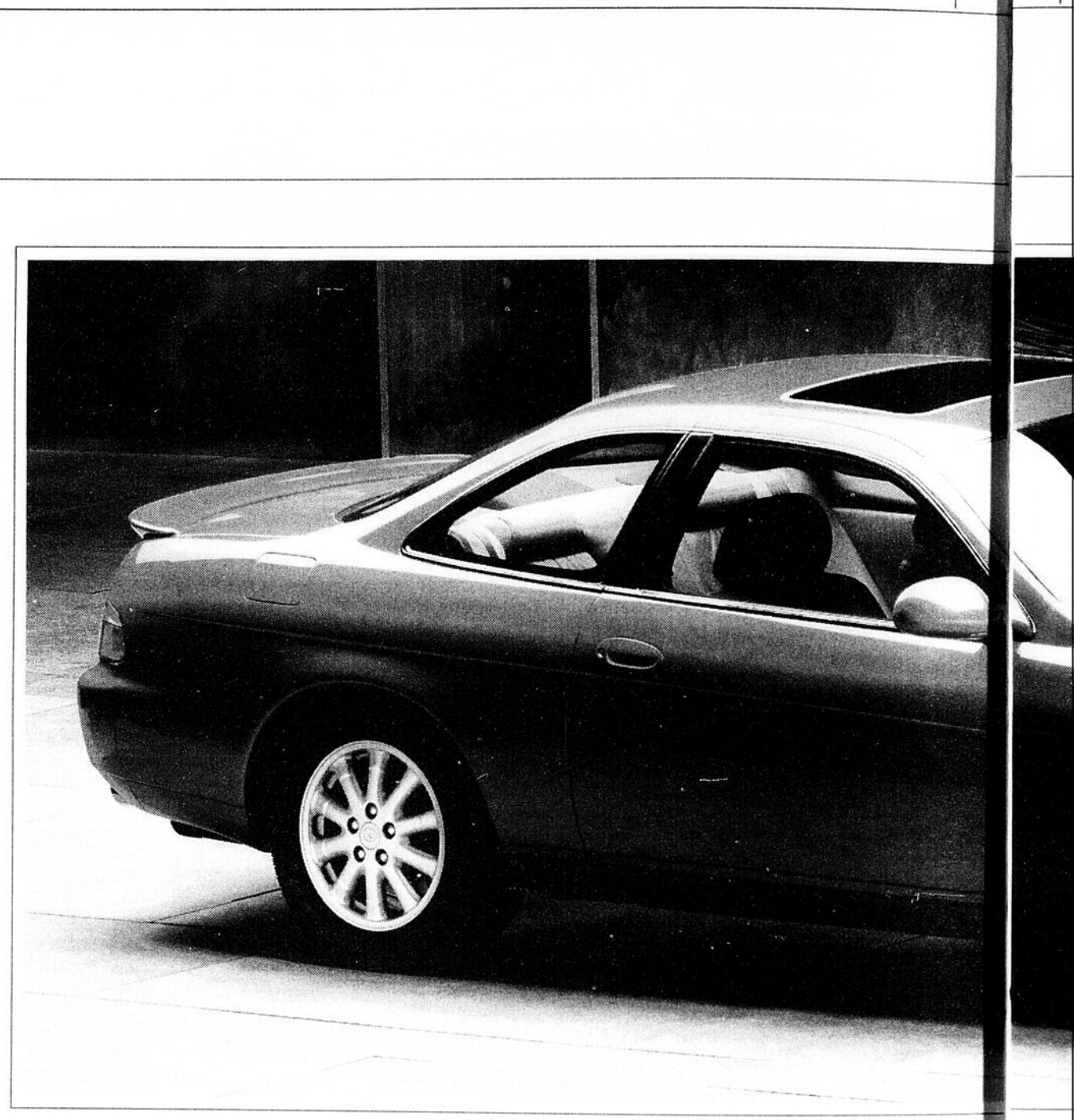
M. Despatie ne se dit pas impressionné par la présence de géants de l'optique, comme **Pearl** (900 M$ US de ventes en 1992) et **Lenscrafter**, dans ce marché très concurrentiel.

« On connaît bien le marché américain et on arrivera là-bas avec une formule et des produits très distinctifs, qui vont nous permettre d'affronter les géants américains. »

Le dirigeant de *New Look* promet que cette percée hors du Québec ne met pas un terme à la croissance de la chaîne dans son marché principal.

« On a encore plusieurs projets à réaliser au Québec, mais le marché commence à donner des signes de maturité », a toutefois reconnu M. Despatie.

GILLES DES ROBERTS



On ne dira jamais que les ingénieurs Lexus ne savent pas s'amuser.

Tout le monde sait que les ingénieurs Lexus comptent parmi les plus dévoués et les plus professionnels au monde. Mais ils savent également joindre l'utile à l'agréable. Il suffit de voir la remarquable Lexus SC 400 pour s'en rendre compte. Ils ont conçu un coupé sport de luxe pour le plaisir de la conduite pur et simple.

La STCUM risque de perdre 500 000 $ de revenus d'affichage

La **Société de transport de la communauté urbaine de Montréal** (STCUM) risque de perdre 500 000 $ si elle ne signe pas rapidement un nouveau contrat pour la vente de ses espaces d'affichage.

Le 25 août, le conseil d'administration de la STCUM engageait des négociations avec **Métromédia CMR**, qui détient les stations de radio *CKVL* et *CKOI*, pour ratifier ce contrat de représentation publicitaire. **Métrobus**, qui détenait ce mandat depuis sept ans, perdait ainsi son plus important contrat; il générait des revenus annuels de 7 M$.

Or, un employé de la STCUM qui a contacté LES AFFAIRES soutient que le conseil a pris cette décision sans tenir compte du fait qu'elle pouvait entraîner une perte financière pour la société. « Métrobus n'a pas le droit de vendre de l'espace publicitaire pour 1994. La STCUM n'a pas fini de négocier avec Métromédia, qui ne vend pas non plus de publicité pour 1994 », a-t-il précisé.

« Résultat : les annonceurs décident de leurs budgets publicitaires, mais ils n'ont pas d'interlocuteur pour leur vendre de l'espace d'affichage. Ce flottement entraînera un manque à gagner d'au moins 500 000 $, qui risque d'atteindre 1 M$ si le contrat n'est pas signé rapidement. »

Le directeur du placement médias d'une agence de publicité montréalaise a confirmé cette situation. Il a toutefois ajouté que « ce sont surtout les annonceurs nationaux qui planifient maintenant leurs achats de 1994. Les annonceurs locaux achètent leur affichage n'importe quand dans l'année. »

LES AFFAIRES ont établi que le conseil a pris cette décision sans tenir de vote et sans tenir compte du fait qu'un comité de sélection mandaté pour étudier cette question ait recommandé à deux reprises que Métrobus obtienne ce contrat.

La ratification de l'accord entre la STCUM et Métromédia CMR devait se faire le 9 septembre. Toutefois, des délais ont retardé la rédaction du contrat, qui ne sera signé que dans quelques semaines.

Métrobus a entamé des démarches juridiques pour bloquer l'entente qui risque d'entraîner la fermeture de l'entreprise et de mettre 46 personnes au chômage, selon son président, **Robert Lacas**.

Les avocats de Métrobus ont d'abord envoyé une mise en demeure aux administrateurs de la STCUM, les enjoignant de rescinder leur décision et d'accorder le contrat à Métrobus.

Ils ont également préparé une demande d'injonction pour invalider l'accord STCUM/Métromédia, une démarche qui a retranché les administrateurs de la STCUM contactés par LES AFFAIRES derrière des déclarations sans attribution.

Pas d'indications

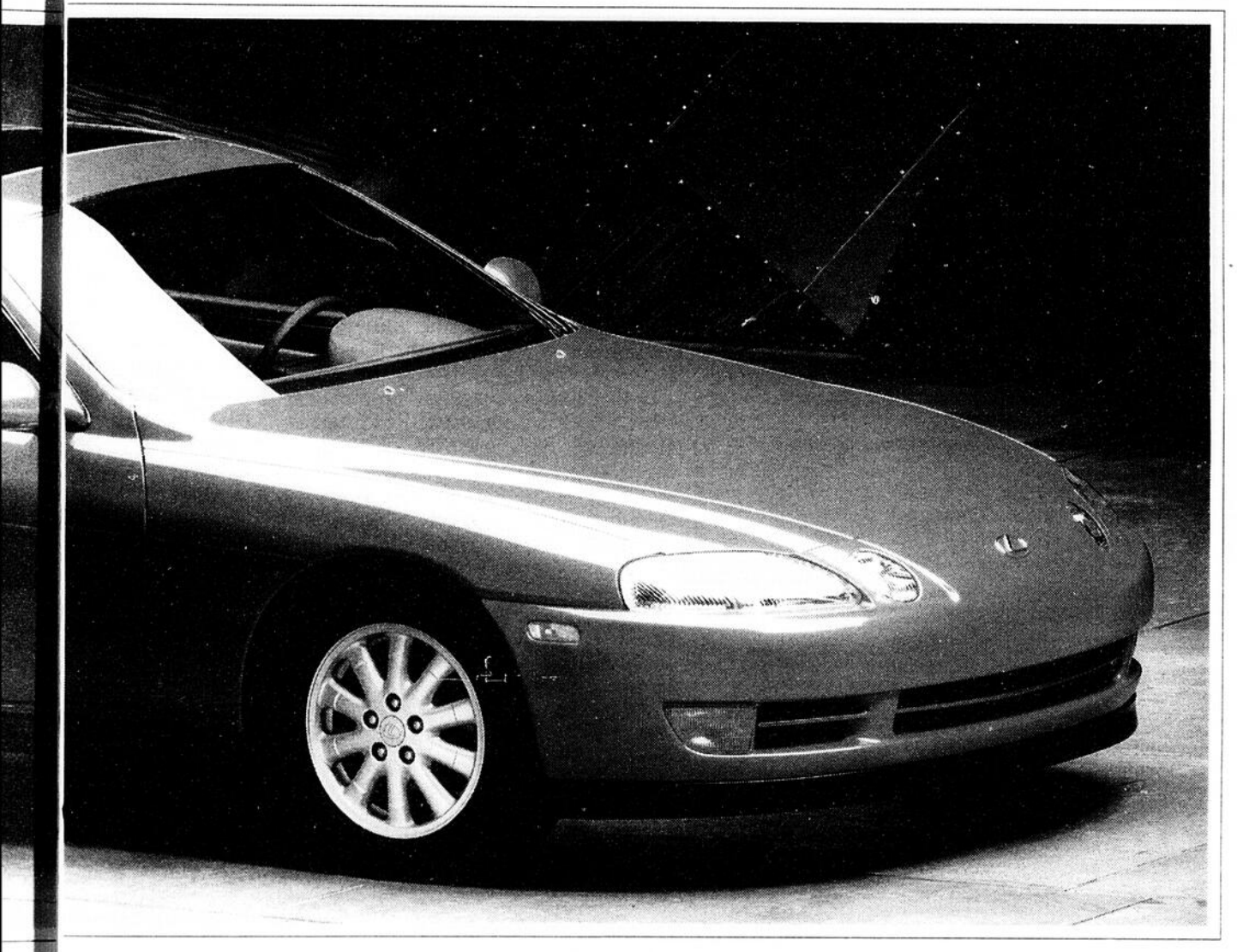
L'un d'eux a affirmé qu'on n'a jamais indiqué au conseil que le nouveau contrat de représentation publicitaire pouvait entraîner une perte de revenus pour la STCUM.

Un autre soutient que Métromédia a déposé la meilleure offre. « Ils vont apporter de la valeur ajoutée à notre réseau d'affichage. Ils offrent à moyen terme des garanties de redevances un peu plus généreuses. »

Visiblement mécontent, l'employé de la STCUM considère pourtant que le conseil d'administration a « erré dans ce dossier ».

« Savent-ils que les redevances publicitaires représentent des revenus annuels de 4 M$ et que c'est la source de revenus autonome la plus importante après la vente des titres de transport ?

GILLES DES ROBERTS



L'élégance de ses lignes parle à la fois de raffinement et de force brute. Son moteur V8 de 4 litres, à quatre arbres à cames et 32 soupapes développe 250 chevaux, de quoi vous propulser de 0 à 60 en tout juste 6,9 secondes.

Les ingénieurs Lexus savent aussi tout le plaisir que l'on éprouve à se savoir en parfait contrôle. C'est pourquoi ils ont équipé les quatre roues d'une suspension à double bras triangulé inspirée des voitures de grand prix, et de freins à disques ventilés avec A.B.S. (système antiblocage des freins). En plus du régulateur de traction également en équipement standard.

Plus qu'un simple coupé sport, la SC 400 est un coupé sport *de luxe*. À l'intérieur de l'habitacle, une profusion de garnitures en érable madré et de cuir fin flattent les sens. En plus d'offrir un système sonore Nakamichi de 280 watts, avec 7 haut-parleurs, syntonisation sur commande et changeur à 12 disques compacts. Et tout cela bien sûr fait partie de l'équipement standard.

Si vous désirez connaître le nom du concessionnaire le plus près de chez vous, appelez au 1-800-26-LEXUS. Au plaisir!

LEXUS

À la conquête de la perfection

ENTREPRISE

Les Restaurants Marie-Antoinette offrent de 20 à 36 cents au dollar à leurs fournisseurs

Les **Restaurants Marie-Antoinette**, sous la protection de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* depuis la mi-mai, proposent à leurs créanciers ordinaires le choix entre un paiement immédiat de 20 cents au dollar ou de 36 cents sur trois ans.

Cette proposition a été déposée en Cour supérieure, le 9 septembre, au terme d'un second délai de 45 jours obtenu du tribunal.

Les quelque 300 créanciers, auxquels les Restaurants Marie-Antoinette doivent 8,1 M$, se prononceront sur cette proposition le 21 septembre, au cours d'une assemblée à Québec.

Ce passif comprend 4,5 M$ de créances garanties et 3,5 M$ de créances non garanties. Le paiement partiel et différé que propose la chaîne de restaurants concerne environ 2 M$ de créances non garanties; le reste fait l'objet d'ententes particulières de paiement en entier.

La proposition est aussi accompagnée d'une injection de 500 000 $ au capital de l'entreprise par « un groupe d'investisseurs privés de Québec et de l'extérieur », indique-t-on sans plus aux Restaurants Marie-Antoinette. Cette participation demeurera minoritaire aux côtés de **Jean Letellier**, président des restaurants depuis février 1993.

Il est le fils du couple Letellier qui avait fondé l'entreprise en 1956.

L'entreprise appuie aussi sa proposition sur les concessions obtenues sur les salaires de ses employés et sur les baux de location de terrains et de bâtiments. Les ententes avec certains locateurs représentent une économie d'environ 400 000 $ en trois ans.

Quant aux salaires, les amendements à la convention collective des 700 employés à temps plein et partiel, affiliés aux *Métallos-FTQ*, représentent une économie évaluée à 8 % en trois ans.

Les quelque 8,5 M$ versés en salaires chaque année représentent le plus important poste de dépense du groupe de restaurants, suivi de ses approvisionnements (7,5 M$ par année).

Relance

Si sa proposition aux créanciers obtient le feu vert le 21 septembre, les Restaurants Marie-Antoinette retrouveront la voie de la rentabilité dès l'an prochain, affirment ses dirigeants.

Les revenus du groupe seront alors d'environ 25 M$, comparativement à un sommet de 35 M$ avant la récession. L'entreprise prépare une refonte de son menu d'ici 18 mois : la variété des mets sera conservée, mais le choix offert dans chaque catégorie sera réduit.

Quatre des 19 restaurants Marie-Antoinette ont été fermés depuis le début de 1993, après trois années successives de recul des ventes de l'ordre de 4 à 5 % par année. La situation est stabilisée depuis le printemps 1993, soutient-on à la direction du groupe. Les établissements fermés étaient situés, en ordre chronologique, à Saint-Georges-de-Beauce, à Saint-Hubert, à Loretteville et à Saint-Hilaire.

Les Restaurants Marie-Antoinette ont aussi délesté leur principal boulet financier, les **Aliments Letel**. En trois ans, cette filiale industrielle de mets préparés et de pâtes alimentaires fraîches a englouti 4 M$. Ce déficit accumulé a évidemment rendu l'entreprise plus vulnérable à la récession.

Les Aliments Letel ont été vendus aux **Aliments Martel**, de Saint-Romuald, un fabricant de mets pour cantine et cafétéria qui est affilié au groupe **Brochu-Lafleur**.

Déficit de 3 M$

Les Restaurants Marie-Antoinette affichaient un déficit du fonds de roulement de 3,3 M$ au moment où ils se sont prévalu de la protection de la loi sur l'insolvabilité, le 17 mai. La somme des créances garanties atteignaient 4,5 M$ et celle des créances non garanties, 3,5 M$. Les créanciers garantis sont la **Banque de Montréal** (3,4 M$), le **Crédit industriel Desjardins** (924 250 $), la **Banque Laurentienne** (348 622 $) et d'autres (239 030 $).

La proposition aux créanciers s'appuie notamment sur un congé de paiement de capital avec la Banque de Montréal.

Cette entente représente une économie évaluée à 400 000 $ en un an, selon le syndic **Michel Fortin**, de la firme **Fortin Tremblay**.

Parmi ses créanciers non garantis, les Restaurants Marie-Antoinette avaient déjà des ententes de refinancement avec ses quatre principaux fournisseurs pour des comptes impayés antérieurs. Il s'agit de **Dellixo Services alimentaires** (100 000 $), le distributeur d'emballages **L. Boucher** (120 000 $), la boulangerie **Multi-Marques** (150 000 $) et les **Épiciers Unis Métro-Richelieu** (250 000 $).

La proposition aux créanciers prévoit le paiement en entier, d'ici trois ans, de ces créances converties en prêts depuis 1988.

Ces fournisseurs ont néanmoins des créances courantes qui totalisent quelque 700 000 $.

Ces créances rejoignent celles des dizaines d'autres fournisseurs qui auraient à choisir entre un paiement partiel immédiat ou différé, au lendemain d'un vote positif le 21 septembre.

La proposition aux créanciers prévoit enfin que les taxes et impôts dus aux gouvernements fédéral et provincial (880 560$) seront payés en entier au cours des six mois suivants.

MARTIN VALLIÈRES

ENSEMBLE
POUR UNE RELANCE DURABLE
RÉALITÉS • EXIGENCES • PLAN D'ACTION
ENGAGEMENT COLLECTIF

CONGRÈS 1993
CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC
1-2-3 OCTOBRE 1993
Auberge des Seigneurs de Saint-Hyacinthe
Pour renseignements ou réservations :
Montréal et la région : (514) 844-9571 Pour l'extérieur : 1 800 361-5019

CONFÉRENCIERS

Guy Archambault
Groupe Interlex du Canada inc.
Ex-président et chef de la direction
Ultramar

Michel Audet
Éditorialiste en chef
Journal Le Soleil

Normand Bolduc
Sous-ministre adjoint
Urbanisme et relations avec les municipalités
Ministère des Affaires municipales

Micheline Charest
Président du conseil et chef de la direction
Cinar

Fernand Daoust
Président
F.T.Q.

Marcel J. Dubois
Président-directeur général
Produits nautiques Altra inc.

Raymond Gagné
Président et chef des opérations
Société d'investissement Desjardins

Jean-Claude Gagnon
Président
Parfumerie Dans un Jardin

Jean-Marie Gonthier
Vice-président exécutif
Qualité et ressources humaines
Hydro-Québec

Rémi Lacasse
Vice-président et directeur général - Québec
Unité d'affaires du Québec
Xerox Canada ltée.

Gilles Pépin
Président
Les restaurants Pacini inc.

Charles Sirois
Président et chef de la direction
Téléglobe inc.

LE GROUPE COMMERCE Compagnie d'assurances
Hydro-Québec Le meilleur de nous-mêmes
Bell
COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

Nouveau complexe funéraire pour Magnus Poirier

La Maison **Magnus Poirier**, entreprise de services funéraires de Montréal, vient d'ouvrir un nouveau complexe funéraire à Laval.

Le nouveau complexe serait le plus important de Laval. Constitué de quatre étages, l'immeuble abrite six salles d'exposition, des salles de réception, une chapelle, une salle d'échantillons, une boutique de fleurs et une salle de détente pour les enfants.

La Maison Magnus Poirier a investi 1,4 M$ pour la rénovation de l'immeuble.

L'entreprise, dont l'origine remonte à 70 ans, compte près de 250 employés et réalise un chiffre d'affaires annuel de 14 M$.

Elle possède 11 résidences funéraires, un cimetière et une entreprise de fabrication de cercueils.

Elle est toujours la propriété des descendants du fondateur, **Magnus Poirier**.

L'agence de location de voitures nº 1 au pays.

Budget et American Express : en tête du peloton pour vous en offrir encore plus.

DES ÉCONOMIES BIEN CALCULÉES
20 $ de rabais *Location 3 jours*
39,99 $ par jour *Crown Victoria ou autre voiture de première classe* Kilométrage illimité

Désormais, quand vous louez chez Budget en utilisant la Carte American Express^MC, vous pouvez faire des économies bien calculées.

On vous offre le choix entre 20 $ de rabais sur le prix de trois jours de location ou un tarif spécial de 39,99 $ par jour pour la location d'une Ford Crown Victoria ou autre voiture de qualité supérieure avec kilométrage illimité.

Pour réserver ou obtenir des renseignements, consultez votre agent de voyages ou appelez Budget en composant le 1 800 268-8970. En anglais : 1 800 268-8900.

Budget®
Un choix bien calculé.^SM

Nous offrons des voitures Ford et autres véhicules de qualité. Offre valable à tous les comptoirs Budget participants au Canada. Réservation 24 heures à l'avance. Des conditions de kilométrage peuvent s'appliquer à l'offre de rabais de 20 $. Le plein d'essence, les taxes ou autres en sus. Les conditions de location peuvent varier d'un comptoir à l'autre. Les voitures doivent être retournées au comptoir de location d'origine. Les tarifs offerts ne peuvent être combinés à aucune autre offre, remise ou promotion. Offre valable jusqu'au 15 décembre 1993. Le réseau Budget comprend des concessionnaires licenciés. © 1993 Location de voitures Budget du Canada Limitée. MC : American Express Company, Us. aut., copyright © : Banque Amex du Canada, 1993. Les comptoirs participants offrent des milles Aeroplan. Aeroplan est une marque de commerce d'Air Canada.
Cartes

Denise Verreault dirige un chantier maritime aux ambitions internationales

Rien ne destinait **Denise Verreault** à prendre la barre d'une entreprise, encore moins celle d'un chantier maritime spécialisé dans le dragage et la réparation de navires !

Sauf le destin... « Le domaine des affaires ne m'attirait pas, je voulais être professeure », a déclaré aux AFFAIRES Mme Verreault, propriétaire à 100 % et présidente du **Groupe Maritime Verreault**, le holding qui regroupe **Verreault Navigation**, **Verreault Maritime** et **B.V. Maritime**.

Fondée en 1956 à Les Méchins près de Matane, Verreault Navigation venait tout juste d'accueillir son premier bateau en cale sèche en 1982 lorsque le fondateur du chantier maritime **M. Borromée Verreault**, le père de Denise, est décédé.

« L'entreprise fut léguée à ma mère. Ma soeur s'est occupée du dragage et moi du chantier. On a dû tout apprendre du jour au lendemain ». Mme Verreault sourit en repensant à ce qu'elle a accompli. « Je suis partie, à 24 ans, avec ma petite valise faire le tour des armateurs canadiens. J'avais un service de réparation de navires à leur vendre ! »

En 1989, Denise Verreault devient propriétaire à 100 % de Verreault Navigation, le seul chantier maritime privé de l'est du Canada.

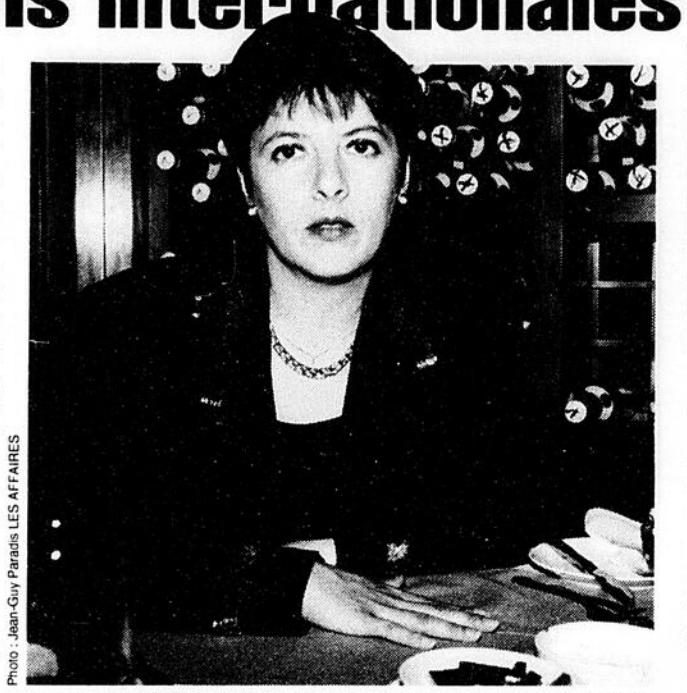


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Denise Verreault met le cap sur les Antilles et l'Europe pour assurer la croissance de ses entreprises.

Croissance

Verreault Navigation se spécialise dans la réparation de navires et le dragage mécanique. À ce joyau de la couronne sont venues se joindre l'an dernier, à la suite d'acquisitions d'équipement, Verreault Maritime et B.V. Maritime, toutes deux spécialisées dans le dragage à succion. « Cela nous a permis d'augmenter notre flexibilité et de répondre à un plus grand éventail de contrats. Si on regroupe ces trois entreprises, ça donne la plus grosse flotte de dragage dans l'est du Canada et la flotte la plus diversifiée. On est la compagnie qui se déplace le plus, on drague dans six provinces, de la tête des Grands Lacs aux Maritimes » a précisé Mme Verreault.

Le chantier maritime a connu une ascension rapide. D'une vingtaine d'employés en 1982, les trois entreprises en emploient maintenant 300. Mme Verreault refuse cependant de divulguer le chiffre d'affaires des trois entreprises.

Esquissant un sourire, elle estime que son entreprise est viable parce qu'elle ne reçoit pas de subventions, contrairement à son concurrent **MIL Davie**.

« Comme on n'a pas de subventions, on vit selon nos moyens et on a l'obligation de s'en sortir tout seul, d'être efficace et productif. On se débat comme des diables dans l'eau bénite à tous les jours pour réussir ».

La stratégie poursuivie par Denise Verreault, qui aura 35 ans cet automne, comporte deux volets : offrir le meilleur prix et respecter les délais de livraison, car pour elle, le client « c'est une véritable obsession ».

Son chantier maritime s'est bâti, au fil des ans, une solide réputation. Denise Verreault ne manque pas de souligner l'engagement de tout son équipage pour expliquer ses succès.

Elle attribue également sa réussite à son instinct de femmes d'affaires. « Quand j'ai pris la relève de l'entreprise, je n'avais rien d'autres que mon instinct et mes tripes pour prendre des décisions. Puis, je me suis dit qu'il faudrait que je sois un peu plus rationnelle. Ça n'a pas aussi bien fonctionné. Mon instinct m'a toujours bien servi ».

Elle ajoute que sa détermination et sa persévérance l'ont aussi menée là où elle est rendue. « En affaires je suis un véritable pitt-bull », a-t-elle lancé à la blague.

Avenir en péril

Denise Verreault entrevoit l'avenir avec beaucoup d'inquiétude. Elle n'écarte pas la fermeture de son chantier d'ici trois à cinq ans si rien n'est fait pour redonner au transport maritime sa place au Canada.

Elle trouve inconcevable que le Saint-Laurent, cette ressource naturelle incroyable, soit sous-utilisé. Après la deuxième guerre mondiale, le Canada possédait une des plus importantes flottes marchandes au monde.

Aujourd'hui, souligne-t-elle, le Bangladesh, le Honduras, le Mexique et bien d'autres nous dépassent. « C'est un véritable cercle vicieux. Les armateurs canadiens n'ont pas d'ouvrage, alors ils n'ont pas les moyens de faire réparer leurs bateaux. »

Pendant ce temps, la flotte canadienne vieillit...

Et ce qui est encore plus aberrant, précise Mme Verreault, c'est que les navires canadiens sont soumis à la réglementation maritime la plus sévère au monde. « Un bateau canadien de 20 ans est en meilleure condition qu'un navire étranger de 10 ans arborant un pavillon de complaisance ».

Autre épée de Damoclès : MIL Davie. Denise Verreault trouve honteux toutes les centaines de millions de dollars injectés dans ce chantier maritime qui fonctionne à perte depuis des années. « Pire encore, le gouvernement utilise nos impôts pour nous compétitionner sur de petits contrats de réparation de navires. MIL est un gros chantier équipé pour faire de la construction. Voilà son rôle. »

Denise Verreault s'insurge aussi contre les politiques touchant le dragage. Elle soutient qu'il est de plus en plus difficile de faire du dragage au pays. Mme Verreault n'a pas encore digéré que le gouvernement canadien, plus précisément l'**Office national des transports**, accorde à une compagnie de dragage de Chicago le contrat de dragage de la mine de sel de la **Société canadienne de sel**, elle-même propriétaire de **Morton Salt** de... Chicago. Le plus frustrant explique Mme Verreault, c'est que les Canadiens ne peuvent pas faire du dragage ou du transport maritime de l'autre côté de la frontière américaine en raison du *Jone's Act*, qui stipule que, pour faire du dragage ou du transport maritime aux États-Unis, le navire doit avoir été construit aux États-Unis et l'actionnariat doit être 51 % américain.

Pour ces raisons et pour plusieurs autres, Denise Verreault souhaite le retrait de l'ingérence gouvernementale dans les chantiers maritimes tant au Québec qu'au Canada et une politique maritime claire qui redonne sa place au transport maritime au pays.

Marché européen

En raison de la saturation du marché canadien et de l'ingérence gouvernementale, Denise Verreault mise sur le marché européen pour assurer sa croissance. « On a regardé les navires qui passaient sur le fleuve, et on s'est rendu compte qu'il y avait des navires européens qui retournaient en Europe juste pour aller en cale sèche ».

Une opportunité que Denise Verreault n'allait pas laisser passer. Elle a alors mis le cap il y a un an et demi sur l'Europe, plus précisément en Scandinavie et en Allemagne, à la conquête des armateurs européens dont les navires empruntent régulièrement le Saint-Laurent. Verreault Navigation a depuis obtenu deux contrats.

Avant de se lancer dans l'aventure européenne, Denise Verreault a fait le tour des chantiers maritimes au Japon et sur le continent français afin de mesurer sa compétitivité. Elle dit avoir eu la surprise de sa vie. « Nos prix sont compétitifs et nos équipements aussi ».

La bataille n'est pas gagnée pour autant. Denise Verreault doit surmonter un obstacle de taille. « Les chantiers maritimes canadiens ont une très mauvaise réputation, à tel point que les Européens ont de la difficulté à croire qu'un chantier canadien puisse être efficace. Nous devrons persévérer et renverser la vapeur ». Côté dragage, Denise Verreault multiplie les efforts dans les Antilles, où les besoins de dragage sont nombreux. B.V. Maritime a d'ailleurs été créée dans une optique internationale.

Les prochaines années seront donc cruciales pour Denise Verreault et son chantier maritime. « L'ironie dans toute cette histoire est que ma survie dépend des politiques nationales maritimes et de la volonté du gouvernement de changer le rôle de MIL Davie ».

RENÉE CLAUDE SIMARD

VERREAULT NAVIGATION EN UN COUP D'OEIL

Activités	réparation de navires et dragage
Siège social	Les Méchins
Effectif	200
Marché	Canada
Actionnaire	Denise Verreault
Année de fondation	1956

Au-delà de l'argent,
il y a les gens
d'affaires.
Banque de Montréal

INVESTISSEMENTS

Waste Management agrandit un site d'enfouissement

La société **WMI Waste Management** investit 4 M$ afin d'agrandir son site d'enfouissement sanitaire de Saint-Étienne- des-Grès, près de Trois-Rivières.

L'entreprise aménage une nouvelle cellule étanche d'une superficie de 16 acres. L'étanchéité de la cellule sera assurée par l'installation de membranes géosynthétiques spéciales.

La cellule est aménagée de façon à faciliter l'évacuation des biogaz et la collecte des eaux de lixiviation. Ces eaux polluées par leur infiltration à travers les déchets enfouis sont par la suite traitées dans une usine d'épuration.

La nouvelle cellule est la deuxième du site d'enfouissement de Waste Management à Saint-Étienne-des-Grès. Les travaux d'aménagement, qui sont supervisés par la firme d'ingénierie **ADS**, emploieront 129 personnes.

La planification du site d'enfouissement de 160 acres prévoit l'aménagement d'une dizaine de cellules étanches de 10 à 15 acres chacune.

Waste Management a un autre site d'enfouissement semblable en exploitation près de Bécancour.

Ultramar investit 75 M$ à Saint-Romuald

La société **Ultramar Canada** investit 75 M$ à sa raffinerie de Saint-Romuald, sur la rive sud de Québec, pour l'installation d'un système de réduction du soufre dans le carburant diesel.

Cet investissement est rendu nécessaire par la nouvelle réglementation fédérale sur la concentration de soufre toxique dans le carburant diesel. Cette concentration devra être réduite de 0,5 à 0,05 % à partir de l'automne 1994.

La majeure partie de la somme investie, soit 70 M$, va à l'acquisition d'un extracteur de soufre d'origine japonaise. Cet ajout à la capacité de traitement de la raffinerie de Saint-Romuald créera 10 emplois.

Nouvelle usine de fils aluminium-acier à Princeville

La société d'État québécoise **Groupe SGF** et une société du Venezuela, **Sural**, s'associent dans une nouvelle usine de fils d'aluminium et d'acier à Princeville, près de Victoriaville.

Le projet de 7 M$, baptisé **Intral**, sera érigé cet automne en prévision du début de la production, en mai 1994.

Il s'agit de la première usine de fils aluminium-acier au Canada. Le projet résulte d'une entente de co-participation à parts égales intervenue en 1989 entre le Groupe SGF et Sural.

Cette dernière, qui réalise ainsi son premier investissement au Canada, est l'un des principaux fabricants de fils et de câbles en aluminium en Amérique.

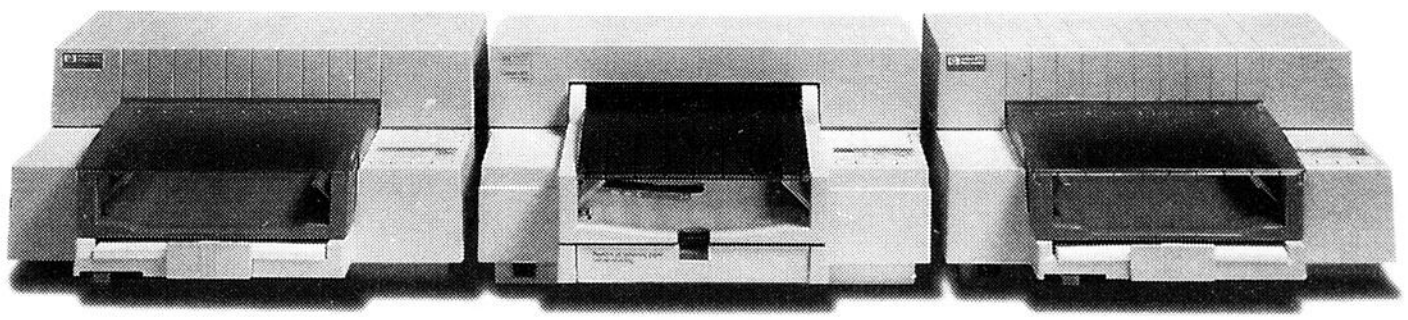
Elle réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 250 M$ US; elle exploite une usine-maîtresse au Venezuela, trois usines et un centre de recherche aux États-Unis et un bureau commercial en Grande-Bretagne.

Le fil aluminium-acier qui sera fabriqué à Princeville sert principalement en télécommunications et en transport d'énergie électrique, pour les applications où une grande force et une bonne résistance à la corrosion sont nécessaires.

La future usine de Princeville, qui emploiera 30 personnes, aura, en 1996, une capacité de production annuelle de 4 000 tonnes de fil, de tubes et de barres d'aluminium-acier.

MARTIN VALLIÈRES

De la couleur dans vos documents pour moins d'argent.



La plongée des prix des imprimantes de Hewlett-Packard.

Ajouter de la couleur à vos documents n'a jamais été aussi facile. Profitez des plus bas prix jamais consentis sur toute notre gamme d'imprimantes DeskJet noir et blanc et couleur.

Appelez-nous au 1-800-387-3867, poste 173, pour obtenir de plus amples renseignements ou pour connaître le nom du concessionnaire HP autorisé le plus près.

Les imprimantes DeskJet. Faites bonne impression.

HEWLETT® PACKARD

M2S Électronique agrandit son usine de Québec

L'entreprise **M2S Électronique**, spécialisée en assemblage sophistiqué sur mesure, investit 650 000$ afin d'accroître la capacité de son usine de Québec.

Environ 500 000 $ sont consacrés à l'acquisition et à l'installation de nouveaux équipements d'assemblage et de vérification de circuits imprimés.

Cet ajout permettra à M2S d'effectuer le montage en surface de composantes électroniques ou *surface-mount*, dans le jargon de cette industrie.

L'entreprise investit aussi 150 000 $ afin d'ajouter un deuxième plancher à une partie de son usine. Cet ajout agrandira d'uN tiers la superficie de plancher de l'usine, à 20 000 pi².

M2S Électronique emploie près d'une centaine de personnes et réalise des ventes de 10 M$ environ. L'un de ses principaux clients est **Spar Aerospatiale**, de Montréal. M2S agit comme fournisseur de convertisseurs de fréquences pour des stations terriennes de télécommunications par satellite vendues par Spar à la Chine (voir LES AFFAIRES, 6 mars 1993).

M2S compte aussi comme clients majeurs **Hydro-Québec**, **Bell Mobilité** et **Bell Canada**, la *Garde côtière canadienne* ainsi que **Venmar Ventilation**, de Drummondville.

Hauts-Monts et Inter Contact s'associent à Québec

Le groupe **Hauts-Monts**, de Québec, leader canadien de la photographie aérienne, et **Maison Inter Contact M.E.S.**, de Montréal, grossiste en laminage, s'associent dans un nouvel établissement.

L'ouverture de la *Maison Inter-Contact Québec* représente un investissement conjoint de 500 000 $, qui crée 20 emplois.

Ce nouvel établissement s'ajoute à la gamme intégrée d'activités du Groupe Hauts-Monts, qui a son siège social à Beauport, en banlieue est de Québec. Le groupe emploie une centaine de personnes. Ses activités comprennent la photographie aérienne (11 avions au Québec, dans les Maritimes et au Venezuela), des laboratoires spécialisés, la géomatique, la télédétection et des mandats spéciaux de photographie commerciale.

MARTIN VALLIÈRES

Unibroue multiplie par cinq sa capacité de brassage

La microbrasserie **Unibroue**, de Chambly, sur le Richelieu, investit près de 500 000 $ cet automne afin de quintupler sa capacité de brassage.

Cet investissement constitue la dernière phase d'un projet complet de déménagement et d'expansion évalué à 2 M$ en un peu plus d'un an.

L'entreprise a investi près de 1,5 M$ depuis un an pour se doter d'une nouvelle usine et d'une capacité accrue d'embouteillage et de lavage de bouteilles.

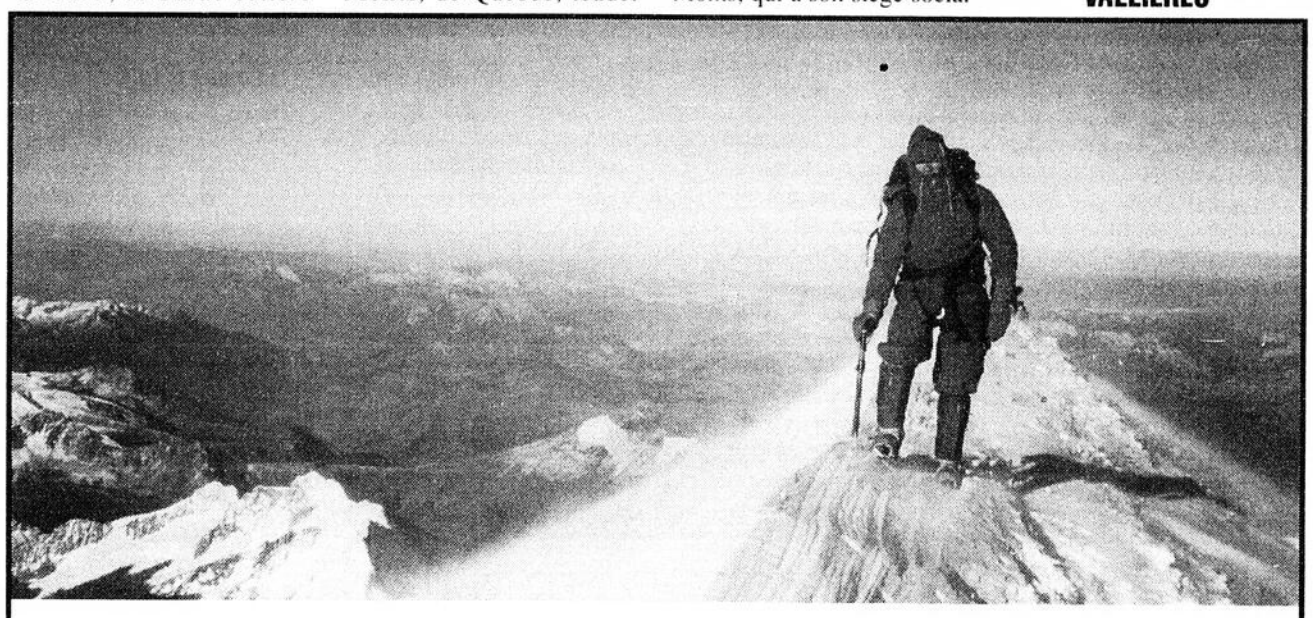
La dernière phase du projet d'expansion d'Unibroue prévoit l'ajout de cuves de brassage et de fermentation de levure, maintenant qu'elle a la capacité d'embouteiller un volume plus important.

Unibroue prévoit faire passer, d'ici le début de 1994, sa capacité de brassage de 27 000 à 125 000 hectolitres par année, indique **André Dion**, président d'Unibroue.

L'entreprise, qui a doublé son effectif à 44 personnes depuis un an, commercialise actuellement trois bières : la *Blanche de Chambly*, la *Maudite*, plus alcoolisée, et la *Tremblay*, de type *lager*.

Un nouveau produit est en développement pour 1994.

Entre-temps, Unibroue ajoutera cet automne à ses bouteilles et fûts actuels un nouveau grand format de 750 millilitres, avec un bouchon de liège encapsulé. Ce format, de type *champagne*, s'inspire de certaines bières européennes.



Mobilisez votre équipe pour un... QUANTUM LEAP

Un exploit remarquable !

DES CONFÉRENCIERS DE MARQUE

LAURENT WERMENLINGER
Vice-président ventes
Gestion Financière Talvest

NICOLE CÔTÉ, PH.D. PSYCHOLOGIE
Présidente, Psycho-logic inc.

ROBERT DESORMEAUX, PH.D.
Directeur des programmes
MBA et DSA, École des HEC

GILLES CARON
Vice-président marketing
Métro-Richelieu

DES ATELIERS INTERACTIFS

L'efficacité dans les réunions de vente
Le coaching
La fixation des objectifs de vente
Leadership et motivation
La formation payante
Les secrets d'un chasseur de têtes
La mobilisation de l'équipe de vente
Vente + informatique = profits

Sous la présidence d'honneur de :

Bell

Avec la collaboration de :

PRO Concept Vente inc.
présente son :

3e Colloque annuel sur la
DIRECTION D'ÉQUIPES DE VENTE

Le contexte économique est sans équivoque : plutôt que d'attendre et de parer les coups, nous devons apprendre à concrétiser nos idées en passant résolument à l'action.

Quel rôle entendez-vous jouer afin de rallier l'initiative, l'implication et l'engagement de chacun des membres de votre équipe de vente autour de vos objectifs ?

Le vendredi 15 octobre 1993
Sheraton Inn Laval et Centre de conférence

Renseignements et inscription : (514) 875-4430

LES AFFAIRES · LE GROUPE INFORMATIQUE MEI · SONO VIDÉO · SERVI LITHO

LA RÉCEPTION D'APPELS TÉLÉPHONIQUES

COMBIEN AVEZ-VOUS PERDU DE CLIENTS À CAUSE D'UNE MAUVAISE RÉCEPTION D'APPELS TÉLÉPHONIQUES?

Cette session d'une journée à la fois technique et pratique, permet aux secrétaires-réceptionnistes d'apprendre à traiter chaque appel téléphonique avec tact et professionnalisme.

CONTENU:

- Définir et comprendre son rôle dans l'entreprise.
- Pourquoi et comment développer une attitude positive à l'égard du téléphone?
- Comment la créativité peut-elle m'aider dans mon travail?
- Quels sont les trois facteurs qui influencent notre façon de dire les choses?
- Voix: L'intensité, le timbre, le débit.
- Vocabulaire: S'assurer d'utiliser les bons mots.
- Les principes de communication.
- La prise de messages.
- Le traitement de la plainte.
- Comment utiliser les formules appropriées à diverses situations.

195 $ plus TPS et TVQ

* Chaque participant(e) recevra un cahier d'exercices.
Les frais de repas et de stationnement ne sont pas compris.

Montréal: **le 22 septembre 1993**
le 5 octobre 1993
Québec: **le 28 septembre 1993**
le 12 octobre 1993

Pour inscription composez le: (514) 623-8070
Les Productions Pierre Montpetit Ltée
123, rue Normand
St-Eustache, Qc J7P 3V3
Fax: (514) 623-5871

ENTREPRISE

Campagne de presse du Groupe La Laurentienne sur le projet de fusion avec Desjardins

La direction de la **Corporation du Groupe La Laurentienne** a récemment senti le besoin de préciser sa situation, relativement à son projet de fusion avec la **Financière Desjardins**.

Le président du conseil et chef de la direction de la Corporation, **Jacques Drouin**, a rencontré individuellement à cet effet certains journalistes financiers, dont celui des AFFAIRES. Voici quelques précisions apportées par M. Drouin sur le projet de fusion visant à compléter notre dossier du 17 juillet. Dans sa recherche de capital additionnel pour son groupe, M. Drouin a signé cinq ententes de confidentialité. « C'est la proposition de Desjardins qui était la plus avantageuse. » Il ajoute que « si la fusion avec Desjardins ne se réalise pas, il a des solutions de rechange ». Il se dit toutefois d'un « optimisme confiant ».

Les conditions de la transactions doivent faire l'objet d'une entente signée par les parties d'ici le 31 octobre, après quoi il restera les approbations réglementaires. La vérification diligente des éléments d'actif et de passif est presque terminée. On débutera bientôt l'évaluation des ressources humaines.

M. Drouin dit qu'il a de bonnes raisons de penser que le prix que la fusion reconnaîtra aux actions de la Corporation sera très près de la valeur comptable de 12,79 $, en date du 31 décembre 1992.

L'élément déclencheur de la recherche d'un partenaire financier est le placement de près de 300 M$ en actions de la Corporation du Groupe La Laurentienne que possède l'Ancienne mutuelle La Laurentienne-Vie (ALV), qui a un actif d'un milliard.

Comme ce placement est inscrit à la valeur comptable des actions de la Corporation alors que le marché leur donne une valeur de 6 à 7 $, l'ALV deviendrait insolvable si elle avait à liquider rapidement son actif pour faire face à ses obligations.

Par contre, comme l'ALV est en écoulement (elle ne souscrit plus de polices), elle n'a pas besoin d'un ratio de capitalisation élevé.

Le fait que l'actif net de l'ALV soit passé de 126 M$ à la fin de 1988, à 56 M$ à la fin de 1992, s'explique par quatre facteurs :

1. rachat à l'échéance de 33 M$ d'actions privilégiées et dividendes versés de 5 M$ sur ces actions;

2. quand l'ALV a échangé ses avoirs dans des filiales contre des actions de la Corporation à la fin de 1984, elle a réalisé un gain en capital de 40 M$, qu'elle a inscrit aux livres à raison de 20 % par année selon les règles comptables statutaires de l'époque; or, les nouvelles règles comptables (PCGR) imposées en 1991 l'ont obligée à renverser le gain comptable; ce renversement, étalé sur cinq ans, a réduit jusqu'à maintenant l'avoir net de l'ALV de 10 M$;

3. pertes de 21 M$ en 1991 et 1992 sur des éléments d'actif non performants à cause de la récession;

4. baisse de l'avoir net de 10 M$ à cause des fluctuations de la livre sterling.

La perte de la nouvelle **Laurentienne Vie** en 1992 s'explique par son très jeune âge (elle a pris la relève de l'ALV) et une progression de ses ventes de plus de 20 % depuis deux ans.

Les commissions élevées versées les premières années d'une police grugent les profits; une fois cette période passée, les commissions baissent jusqu'à zéro et la rentabilité réapparaît; les vieilles compagnies évitent ce problème grâce à leurs vieilles polices.

L'endettement de l'ensemble du Groupe est de 25 % de la structure du capital consolidé, ce qui n'est « pas un fardeau excessif », assure M. Drouin; les dettes de La Laurentienne Vie et de **L'Impériale** sont des emprunts hypothécaires garantis par leurs immeubles; la Corporation a préféré emprunter 70 M$ au lieu d'émettre des actions à bas prix pour racheter des privilégiées; elle a aussi emprunté 20 M$ pour déduire la dette de sa filiale américaine, la **Laurentian Capital**; celle-ci et la filiale britannique, la **Laurentian Financial**, détiennent de vraies dettes (55 M$ US et 25 M£ respectivement), mais elles sont avantageuses du point de vue fiscal.

Les filiales étrangères n'ont pas toujours donné les résultats attendus, mais la Laurentian Capital se relève bien; le rendement de son capital est passé de 0 à 8,5 % en cinq ans et son action est passée de 1,88 $US à 8,50 $US en deux ans.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Michel Lord chez Bombardier

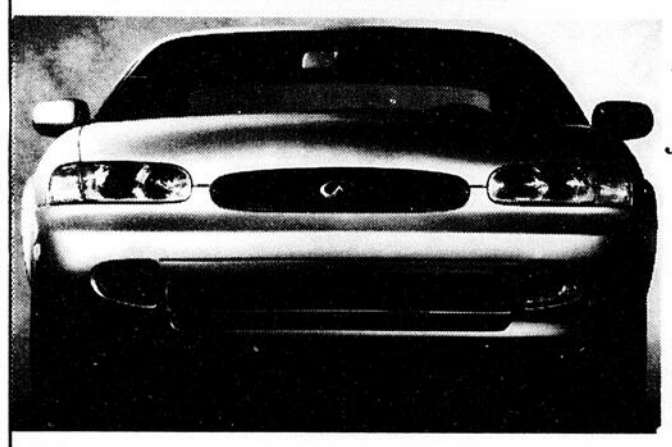
Michel Lord

Notre collègue **Michel Lord** vient d'accepter la vice-présidence, communications, de **Bombardier** (Mtl, *B*, 15 $). Il entrera en fonction le 27 septembre.

Michel Lord quitte ainsi la présidence du secteur des publications économiques des **Publications TRANSCONTINENTAL**, division du **Groupe Transcontinental G.T.C.** (Mtl, *A*, 11 $), la société éditrice du journal LES AFFAIRES et de plusieurs autres publications.

Au cours des 11 années pendant lesquelles il a été associé aux Publications TRANSCONTINENTAL, Michel a été notamment éditeur et directeur de la *Revue COMMERCE* et éditeur du journal LES AFFAIRES. Diplômé en droit de l'**Université de Montréal** et détenteur d'un MBA de l'**Université du Québec à Montréal**, Michel Lord sera responsable de la stratégie de communications de Bombardier au Canada et à l'étranger.

INFINITI J30



De nouvelles courbes qui font tourner les têtes.

pour **499 $** par mois

INFINITI J30 1993. Bail 48 mois, acompte de 5000 $ ou échange accepté. **1re mensualité seulement. Transport et préparation inclus.** 25 000 km gratuits par année, 0,07¢ du kilomètre excédentaire, option d'achat, toutes taxes applicables en sus.

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est
382-8550

MÉRIDIEN
4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal
731-7977

INFINITI RIVE-SUD
845, boul. Taschereau
Greenfield Park
879-9253

IL Y EN A QUI AIMENT LA GRANDE CRÉATION

Soleil aime les résultats

En matière de communication et de marketing, Soleil a les deux pieds sur terre. Qu'il s'agisse de stratégie, de graphisme ou de production audiovisuelle, nous vous proposons toujours des moyens réalistes d'atteindre vos objectifs. Chez nous, c'est une véritable religion. Nous aimons les résultats et de cette façon, nous en obtenons.

POUR PLUS D'INFORMATION SUR LES RÉSULTATS QUE NOUS AVONS OBTENUS, COMPOSEZ LE (514) 521-5464 OU LE (418) 228-5424.

SOLEIL

Communications Soleil ltée

Soleil • Stratégie marketing Soleil • Design Soleil • Productions

Élections : pas de manne pour tous les médias

La campagne électorale gonflera surtout les revenus publicitaires des réseaux de télévision et des hebdomadaires locaux.

Selon les données publiées par **Élections Canada**, chaque parti officiel peut dépenser l'équivalent de 0,30 $ par électeur, soit un total de 10 585 823 $ au cours de la campagne. Quant aux candidats, ils pourront dépenser globalement 17 661 486 $ pour convaincre les électeurs de leur circonscription de les envoyer à la Chambre des Communes.

Jacques Dorion, président de la maison de placement médias **Stratégem** (Montréal), a toutefois souligné que « la loi électorale limite les dépenses et les campagnes n'ont pas l'impact qu'elles avaient il y a 10 ou 15 ans.

« De plus, ces dépenses ne sont pas réparties également dans tous les médias. Elles servent surtout à donner de la visibilité à l'échelle nationale, avec les réseaux de télévision, et à l'échelle locale, avec les hebdomadaires. »

Mario Savard, président de **Probec**, qui vend la publicité pour un groupe de sept quotidiens québécois (*La Presse*, *Le Soleil*, *Le Nouvelliste*, *Le Droit*, *La Tribune*, *Le Quotidien* et la *La Voix de l'est*), souscrit à cette analyse.

« Historiquement, dans les campagnes fédérales, la part du lion va à la télévision et aux hebdomadaires locaux. La publicité des partis dans les quotidiens n'est que marginale », a-t-il expliqué.

Au chapitre des budgets, un organisateur électoral contacté par LES AFFAIRES a indiqué qu'en moyenne les grands partis consacrent 60 % de leurs dépenses à leur publicité électorale.

Il s'agit là d'un effort publicitaire colossal. Par exemple, dans le secteur privé, aucune entreprise ne consacre plus de 16,5 % de ses revenus à la publicité, selon la table *budget publicitaire/ventes*, établie par **Schonfeld & Associates**.

« Au Québec la loi permet au parti de dépenser globalement 2 773 058 $ et environ 1,6 M$ sont consacrés à la publicité. De cette somme, 60 % (998 300 $) va à la télévision, 30 %, aux hebdos (499 150 $), et le reste (166 383 $), à l'affichage, à la radio et aux quotidiens », a souligné notre contact.

Pour créer les stratégies qui animeront leur image, les partis ont fait appel à un véritable *Who's Who* des communications.

Le **Parti Conservateur** a regroupé 15 publicitaires québécois, qui supervisent la création et la production des messages ainsi que les achats médias pour le Québec.

Cette équipe est dirigée par le président de **PNMD-Publitel**, **Raymond Boucher**, qui a obtenu la collaboration d'**Yvon Martin**, propriétaire de l'agence **Publicité Martin**.

« L'équipe de publicité conservatrice se distingue, car elle est composée d'individus plutôt que d'agences. C'est pour respecter la sensibilité des clients et pour ne pas trop déranger les boîtes, car une campagne exige beaucoup de temps », a expliqué aux AFFAIRES Yvon Martin, qui a supervisé la publicité québécoise de **Kim Campbell** lors de sa course au leadership.

M. Martin a assuré que tout ce travail s'effectue bénévolement. « Personne ne va faire un cent avec cela, a-t-il lancé. Ce qu'on investit, c'est des idées et du temps. »

Du côté de la publicité du **Parti Libéral**, la balle est dans le camp de **BCP Stratégie-Créativité**.

Pour l'agence d'**Yves Gougoux**, c'est un retour aux sources. Le fondateur de BCP, **Jacques Bouchard**, a été l'artisan du phénomène de la *Trudeaumanie* et des grandes campagnes libérales des années 1970 et 1980.

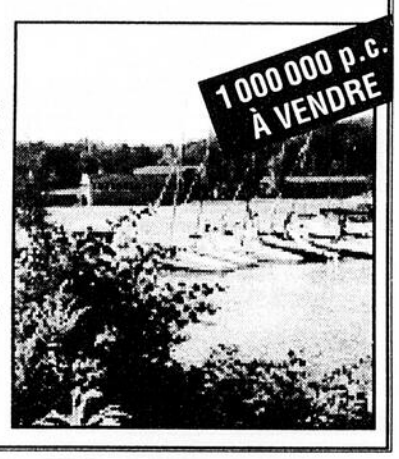
BCP n'a pas retourné les appels des AFFAIRES. Un contact de l'industrie publicitaire a toutefois indiqué que « la publicité des libéraux surprendra beaucoup, à la fois dans son contenu et dans sa présentation ».

Quant au **Bloc Québécois**, il a confié son effort publicitaire à **Carole Lavallée**, qui s'est occupée de la publicité et des communications du **Parti Québécois**. Mme Lavallée peut compter sur une équipe de collaborateurs, issus d'agences qui composent la relève publicitaire.

Du côté du **Nouveau Parti Démocratique** (NPD), la campagne québécoise se limite à un programme d'affichage extérieur. Le contenu des messages a été créé par l'organisation nationale du NPD à Ottawa, qui s'occupe également du placement médias au Québec.

GILLES DES ROBERTS

Opportunité au Lac St-Joseph, Québec



Un réputé centre de plein air cesse ses opérations et souhaite vendre ses **1 000 000 de pieds carrés de terrain**, incluant les bâtiments et installations érigés sur place.

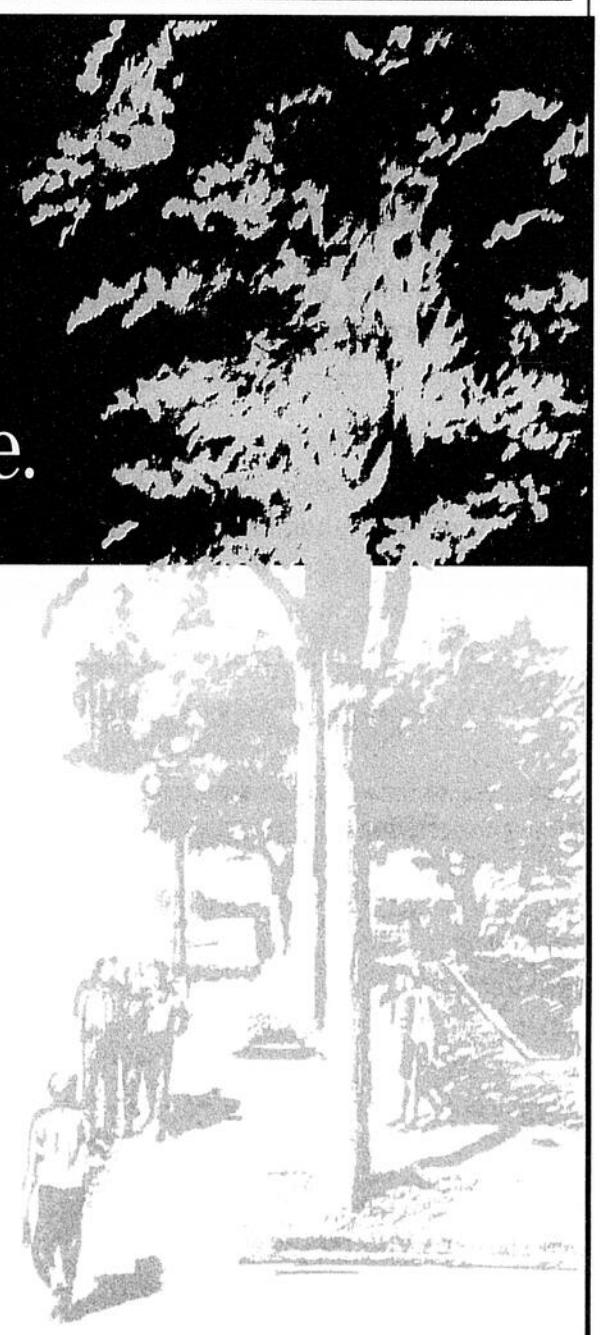
C'est un site exceptionnel, tout près de Québec, avec pas moins de 1000 pieds d'accès au lac.

Il offre de plus un très fort potentiel.

Information : 418 875-2727, de 9h00 à 18h00.

LE 13 SEPTEMBRE 1993

La Ville de Québec entreprendra la plus importante vente de terrains de l'histoire de son centre-ville.



Adjacents au jardin public du quartier Saint-Roch, ces terrains permettront aux promoteurs de développer un espace d'une superficie totale de quelque 10 740 mètres carrés destiné à des fins résidentielles.

- Mise à prix : 64,56 $ le mètre carré
- Dépôt requis de 10 %
- Jusqu'au 1er juillet 1998 pour construire
- Potentiel de construction de 325 unités de logement
- Programmes de subventions disponibles
- Nouvelles infrastructures urbaines
- Aucuns frais requis pour les fins de parc

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, communiquez avec :

L'Office municipal de développement économique de Québec (OMDEQ)
Édifice La Fabrique
(ancien édifice de la Dominion Corset)
295, boulevard Charest Est
C.P. 700, Haute-Ville
Québec (Québec)
G1R 4S9
(418) 691-6116

VILLE DE québec

ENTREPRISE

La Garantie enrichit sa police d'assurance responsabilité des administrateurs

La Garantie, Compagnie d'Assurance de l'Amérique du nord vient de lancer une police *enrichie* d'assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants. Elle offrait déjà une police dans ce domaine.

Appelée *G-5*, la nouvelle police combine un programme élaboré de gestion des risques et une couverture d'assurance.

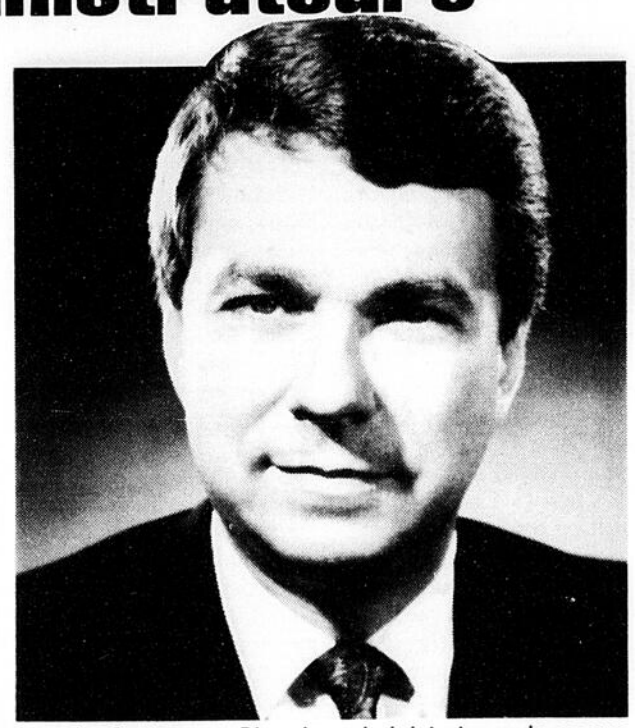
Accent mis sur la prévention

L'innovation vient du fait que la police met l'accent sur la prévention.

Les administrateurs se voient remettre un document d'information numéroté et personnalisé exhaustif les informant des risques auxquels ils s'exposent et leur indiquant leurs responsabilités et leurs devoirs.

On leur fournit aussi un *tableau de bord*, soit une liste détaillée de points à surveiller pour bien s'acquitter de leurs fonctions d'administrateur.

« Avec cela, les administrateurs savent quelles questions ils doivent poser aux dirigeants de la compagnie, a affirmé **Jean La Couture**, président et chef de la direction de La Garantie. Ils sont trop souvent passifs, craignant de déplaire aux gestionnaires ou de poser des questions non pertinentes. »



Jean La Couture : « Bien des administrateurs de compagnies ne connaissent pas leurs responsabilités face à des tiers. »

En permettant aux administrateurs de mieux accomplir leur travail, la nouvelle police sera aussi avantageuse pour La Garantie, qui voit ainsi son risque diminué.

M. La Couture a affirmé aux AFFAIRES que sa nouvelle police avait été conçue après avoir consulté des administrateurs de différents niveaux d'expérience « afin de s'assurer de répondre réellement à leurs besoins ».

La Garantie s'est aussi assurée que la *G-5* couvrait les exigences du nouveau *Code civil*, qui entrera en vigueur le 1er janvier 1994. Le nouveau Code est plus explicite sur les responsabilités des administrateurs.

Pollution

La nouvelle police comprend un avenant couvrant les frais de défense de poursuites au pénal ou au civil contre les dirigeants et administrateurs d'une compagnie qui serait accusée d'avoir causé des dommages à l'environnement.

La couverture des frais de défense est de 250 000 $ maximum pour l'ensemble des administrateurs et dirigeants; il n'y a pas de franchise et la couverture d'assurance s'applique peu importe le verdict.

Fondée en 1872, La Garantie, dont le siège social est à Montréal, se spécialise dans le cautionnement de contrat et l'assurance de risques corporatifs, tels que le détournement. Elle offre aussi une assurance générale des risques des particuliers qui ont des besoins spéciaux (*Garantie Or*).

La Garantie offre l'une des meilleures rentabilités parmi les compagnies d'assurance générale au Canada et elle est fortement capitalisée.

Elle avait un avoir propre de 179 M$ à la fin de 1992.

PROFESSIONNELS

Zonage agricole
Droit commercial

PARADIS • PARADIS
AVOCATS

200, RUE MACDONALD, SUITE 302
ST-JEAN-SUR-RICHELIEU (QUÉBEC)
TÉLÉPHONE (514) 359-8100

PROTÉGEZ VOTRE REVENU
- Assurance salaire individuelle
- Pour professionnels, travailleurs autonomes, PME, cadres et autres
- Assurance collective toutes catégories
- Frais généraux d'entreprise

-service partout au Québec-
Mtl (514) 938-5335 - Frais virés acceptés

MEMBRE DE:
ASSOCIATION DES INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE DE PERSONNES DU QUÉBEC
Gilles Buteau, courtier

École des
Hautes Études
Commerciales

Affiliée à
l'Université de Montréal

HEC

Diplôme de 2e cycle en fiscalité

En réponse aux besoins du marché, l'École des HEC offre le diplôme d'études supérieures spécialisées en fiscalité.

Visant une pratique professionnelle de haut niveau, ce diplôme de 2e cycle a été mis sur pied avec la collaboration d'un comité d'orientation composé d'éminents praticiens en fiscalité.

Diplôme d'études supérieures spécialisées en fiscalité:
30 crédits, temps partiel seulement

Pour professionnels en exercice
Ce programme s'adresse en particulier aux comptables, avocats, notaires et employés des ministères du Revenu et des Finances.

Conditions d'admission
• diplôme de 1er cycle universitaire avec une moyenne d'au moins 70% ou l'équivalent; • avoir préférablement travaillé dans le domaine de la fiscalité.

Date limite d'admission
Trimestre d'hiver 1994: le 15 octobre 1993

Renseignements et formulaires:
Bureau du registraire, École des Hautes Études Commerciales
5255, avenue Decelles, Montréal (Québec) H3T 1V6
Téléphone: (514) 340-6151

L'esprit d'entreprise

Chambre de commerce du Québec : exclure la construction résidentielle du décret

La Chambre de Commerce du Québec demande au gouvernement du Québec d'exclure la construction résidentielle du décret de la construction.

Cette demande survient au moment où le ministre du **Travail**, **Normand Cherry**, s'apprête à convoquer à un *Sommet de la construction* les principaux acteurs de cette industrie.

Dans une lettre qu'il vient de faire parvenir au ministre Cherry, **Yvon Marcoux**, président de la Chambre de Commerce du Québec, affirme que l'assujettissement de la construction résidentielle au décret de la construction « augmente les coûts des maisons, ralentit la reprise de la construction et fait fleurir le travail au noir, qui cause une perte de revenus fiscaux importants à l'État ».

Une solution : la déréglementation

M. Marcoux poursuit : « Ce n'est pas par une réglementation accrue et une armée encore plus imposante de bureaucrates vivant du décret de la construction que l'on éliminera le travail au noir. Il n'y a qu'une seule solution : la déréglementation. »

Le président de la Chambre rappelle au ministre Cherry qu'un Groupe de travail de députés libéraux a déjà fait la même demande au gouvernement.

M. Marcoux considère « effarant que le gouvernement refuse de poser les gestes requis et semble considérer comme normale une situation où l'on retrouve de 25 000 à 30 000 emplois illégaux ».

Selon la Chambre, il est illogique d'appliquer à la construction résidentielle les mêmes règles, les mêmes salaires et les mêmes conditions de travail que ceux et celles qui prévalent pour les grands travaux, comme le fait le décret.

« La construction résidentielle est différente, écrit M. Marcoux. Elle requiert des ouvriers moins spécialisés, qui occupent des emplois sur une plus courte période et qui sont également plus locaux ou régionaux. »

Il est également irréaliste, affirme-t-il, de vouloir établir les mêmes conditions pour tout le territoire du Québec, alors que l'environnement de travail varie énormément d'une région à une autre.

Activités accessoires

La Chambre demande aussi que le gouvernement soustraie du décret de la construction les activités accessoires à la construction comme l'installation d'alarmes, de thermopompes et d'aspirateurs centraux, l'aménagement paysager, l'installation d'armoires fabriquées en atelier, etc.

Trente
Mercedes 1993
à vendre.

Toutes
du même propriétaire.

Ce propriétaire, c'est Mercedes-Benz.

La vente Mercedes-Benz des voitures de direction.

L'occasion: la vente des Mercedes conduites par notre personnel de direction.

Elle n'a lieu qu'une fois par an, lorsque nous récompensons nos cadres en leur enlevant leur nouvelle voiture. Nous offrons alors ces modèles des Classes 190, 300 et S au public.

Chaque voiture a été parcimonieusement conduite par un cadre de chez Mercedes. (Elles ont peu roulé; certaines ont moins de 1000 km.)

Chacune a été méticuleusement soignée et entretenue. C'est pourquoi elles bénéficient toutes du restant de la garantie d'usine, sans que vous ayez à payer le prix d'origine.

En fait, vous pouvez acquérir ces Mercedes pour un prix considérablement inférieur à celui qui figurait sur l'étiquette.

Voyez vite un concessionnaire Mercedes-Benz agréé pour obtenir la liste détaillée de ces modèles.

N'attendez pas, il n'y en a que trente! Vraiment peu pour un pays aussi grand que le nôtre.

Mercedes-Benz.

© Mercedes-Benz Canada Inc., 1993. Toronto, Ont. Membre du groupe Daimler-Benz

Pour plus de détails, composez 1-800-387-4632.

Mobiliser ses ressources : une affaire de petits gestes

Quand **Charles-Denis Simard** a pris la direction des ressources humaines de l'**Hôpital Sainte-Justine**, en 1988, le premier mandat qu'on lui a confié a été de mesurer la satisfaction des 4 000 employés de l'établissement.

« Les employés, les cadres et les médecins ont répondu à un questionnaire conçu par **Viateur Larouche**, de l'École des relations industrielles de l'**Université de Montréal**, a expliqué aux AFFAIRES M. Simard.

« L'analyse des résultats posait un diagnostic sévère et critique sur notre climat organisationnel. Sur une échelle d'un à cinq, la satisfaction générale n'était que de 2,9. C'était un bulletin de note insatisfaisant pour la direction des 11 services. On leur reprochait d'être isolés dans leur tour d'ivoire et de ne pas partager l'information.

« Nos employés nous lançaient un message clair : ils ne se reconnaissaient pas dans nos méthodes de gestion. Inutile de vous dire que le deuxième mandat qu'on m'a confié a été de remédier à cet état de chose. »

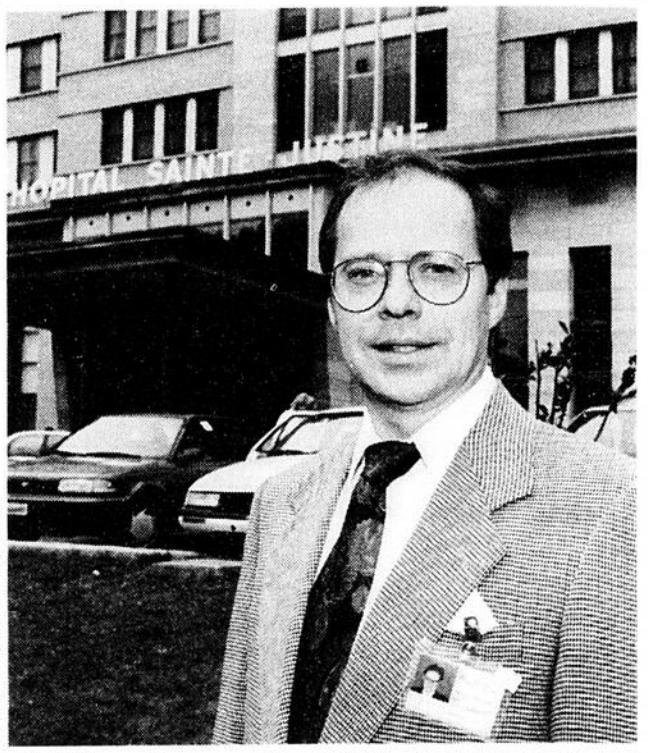


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Mobiliser, c'est aussi être solidaire de ses employés. Par exemple, la direction de l'hôpital a pris la décision de geler le prix des stationnements des employés parce que leur salaire aussi était gelé », a expliqué Charles-Denis Simard.

Les mettre dans le coup

Mobiliser les employés, « les mettre dans le coup », comme dit M. Simard, n'était toutefois pas une tâche facile.

D'abord, le climat politique et économique ne se prêtait pas à cet exercice.

Dans le réseau hospitalier, on ne parlait que des compressions budgétaires et du désinvestissement de l'État envers les soins de santé.

« Sainte-Justine gère 15 conventions collectives (totalisant 7 875 pages de textes) qui prévoient tout. Cela nous impose un cadre formel et ne favorise pas la reconnaissance quotidienne de nos employés au succès de toute l'organisation. »

L'ancien directeur de la planification stratégique de **Lavalin Santé** s'est alors attaqué à la rédaction d'un plan de développement des ressources humaines pour l'Hôpital Sainte- Justine.

L'équipe de ressources humaines a proposé une stratégie pour que les cadres maîtrisent trois techniques (communiquer, donner du *feedback* et animer), trois comportements (donner l'exemple, supporter et valoriser) et trois attitudes (transparence, respect, confiance).

Abolir les irritants

Derrière cette mission ambitieuse se dessinait une volonté d'améliorer la situation grâce à une série de petits gestes.

« Nous n'avons pas voulu tout bouleverser. Par exemple, nous avons abordé le thème de la communication en nous fixant comme objectif de diminuer une série d'irritants. Pendant un an, nous n'avons fait que cela.

« Chaque cadre a rencontré ses employés et leur a demandé deux choses : de dresser une liste d'irritants et de soumettre des solutions pour les régler. Nous avons fait de même avec les représentants syndicaux, qui nous ont soumis des éléments de solution. »

Un des principaux irritants identifié par les syndicats et les employés était la multiplication des niveaux hiérarchiques, qui ne favorisait pas le partage de l'information.

« Nous avons réagi à cela en passant de cinq à trois niveaux hiérarchiques. À Sainte-Justine, il n'y a plus que des directeurs de département, des chefs de service et des employés. »

La direction s'est aussi appliquée à aligner ses pratiques de gestion avec son discours.

« C'est là que sont intervenus les nouveaux comportements. Le plus simple, *donner l'exemple*, a donné de bons résultats. Quand on demande aux employés d'être ponctuels et qu'ils savent que leur patron arrive à temps au bureau, nous n'avons pas à leur rappeler constamment.

« Adopter une attitude transparente avec les employés a aussi beaucoup aidé. Désormais, on met cartes sur table. Quand on veut réduire l'effectif d'un service, on en parle d'avance, bien avant le délai prescrit par la convention collective. »

Pour cette institution, qui est une véritable petite ville en soi (budget de 140 M$, 4 000 employés qui encadrent annuellement 28 000 hospitalisations et 280 000 visites à l'urgence), la combinaison de ces « petits gestes » a porté fruit.

À la fin de 1992, Sainte-Justine a effectué une autre étude de satisfaction. Résultat : le taux de satisfaction est maintenant de 3,5/5. Charles-Denis Simard reconnaît que c'est une « belle amélioration, mais ajoute que les cadres ont encore du chemin à faire ».

GILLES DES ROBERTS

RECYCLER, c'est meilleur!

C'est meilleur pour l'écologie:
moins de gaspillage et de déchets!

C'est meilleur pour l'économie:
ça vous coûte moins cher!

C'est meilleur que l'originale:
la cartouche recyclée Teckn-O-Laser rencontre et souvent dépasse les normes des manufacturiers.

C'est si facile de faire affaires avec nous, un seul coup de fil et TECKN-O-LASER se charge de la cueillette, du recyclage et de la livraison.

1-800-361-1539

TECKN-O-LASER

◆ Carrières

ScotiaMcLeod, le courtier national le plus impliqué au Québec augmente son équipe de vente dans ses bureaux de Montréal, Québec, Sherbrooke, Laval, Trois-Rivières, Rouyn, Rimouski, Chicoutimi, St Hyacinthe, Victoriaville et Val D'Or.

Les candidats(es) doivent détenir un diplôme universitaire, avoir réussi le cours sur le commerce des valeurs mobilières et posséder cinq années d'expérience dans le domaine des affaires ou de la vente.

Nous offrons à nos recrues(es) le meilleur programme de formation dans le domaine du placement, une rémunération progressive et des produits et services financiers innovateurs.

Si le souci d'une carrière stimulante au sein d'une équipe gagnante vous intéresse, communiquez avec:

Gilles Archambault au (514) 287-3666 ou au 1-800-361-1858.

ScotiaMcLeod

Ne quittez plus l'aéroport avec l'air d'avoir fait le tour du monde.

Voici le nouveau salon des arrivées Executive de British Airways.

Vous n'avez plus à vous présenter à vos rendez-vous avec vos heures de vols affichées dans l'allure! Surtout lorsque vous voyagez en première classe ou en Club World[MD] avec nous. Nous vous offrons un traitement royal pendant le vol et nous déroulons le tapis rouge à votre arrivée.

Qu'est-ce que le personnel et les aménagements de notre salon des arrivées de l'aéroport Heathrow de Londres peuvent donc vous offrir de plus?

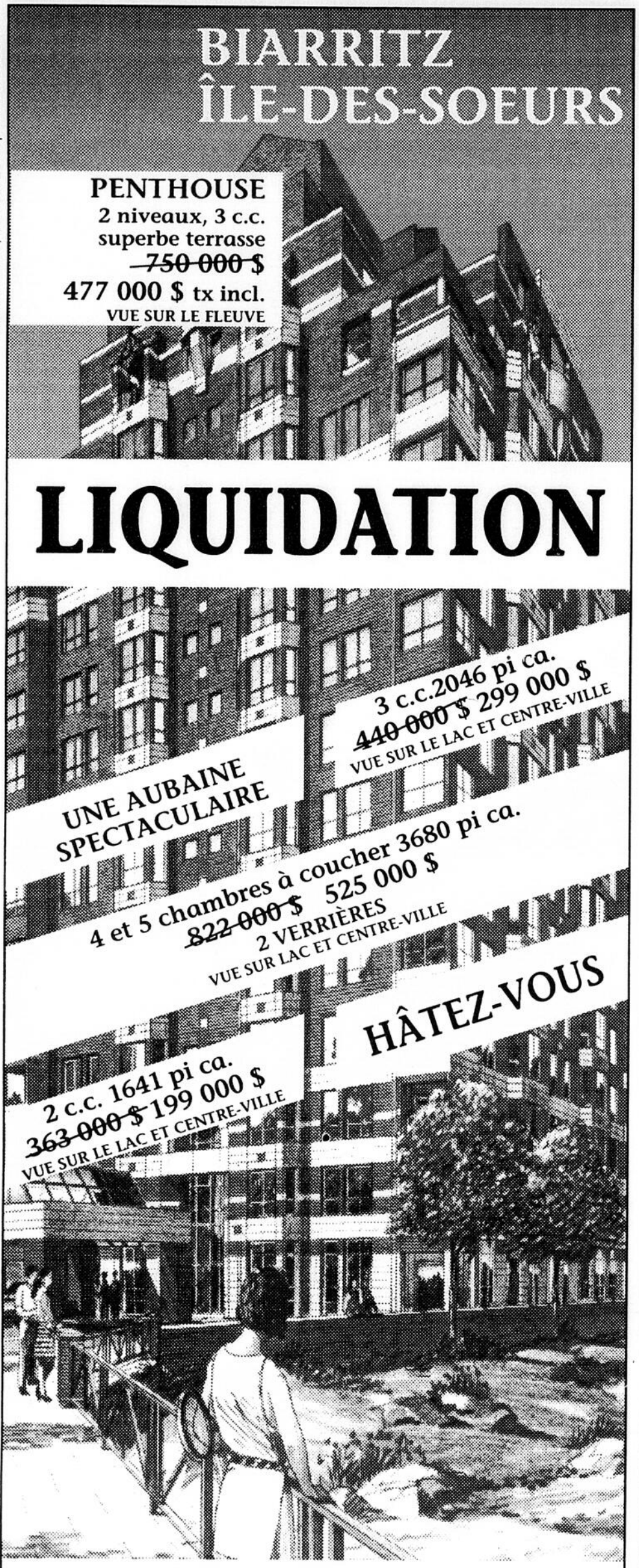
Tout d'abord, une bonne douche bien chaude et des serviettes moelleuses. Du shampoing, un ensemble de rasage et un savoureux petit déjeuner. Et ce n'est pas tout.

Vous pouvez aussi faire presser votre complet. Et si nous ne pouvons vous promettre que rien ne vous froissera pendant votre réunion, nous pouvons du moins vous permettre d'y arriver sans un pli. En somme, si vous voulez vraiment vous présenter sous votre meilleur jour, faites l'expérience de notre nouveau salon des arrivées. Après tout, quand on fait voyager 25 millions de passagers par année, on aime qu'ils se sentent bien.

CLUB WORLD

BRITISH AIRWAYS

Service offert à tous les passagers de la classe Club World[MD] et de la première classe qui arrivent à l'aéroport Heathrow de Londres le matin entre 4 h et midi.



UNE REPRISE THIBAULT, MESSIER, SAVARD & ASS.

- Tous des app. en coin
- Plafonds 9 pieds
- L'immeuble le plus luxueux de Montréal
- T.P.S. / T.V.Q. incluses

Bur. des ventes :
LE BIARRITZ
700, chemin Marie-Le Ber
Île-des-Soeurs
LUN. AU VEND. 12H A 20H
SAM. ET DIM. 12H A 17H

766-7111

EN BREF

La délégation du Québec à New York a un nouveau directeur économique

Paul Clermont, haut fonctionnaire du ministère de l'**Industrie, du commerce et de la technologie** (MICT) du Québec, devient le nouveau directeur économique de la délégation du Québec à New York.

M. Clermont, qui était auparavant directeur du service du développement des marchés au MICT, sera le responsable des dossiers de promotion et de prospection économique de la délégation. Il sera en poste à New York pour les quatre prochaines années.

Un prix pour Domtar

Domtar a remporté le *News America/TV Guide Preferred Supplier Award*. La papetière remporte ainsi la première édition de ce prix qui est décerné par le groupe de presse américain **News America** à un de ses fournisseurs de produits et services.

Domtar a été jugée en fonction des critères suivants : qualité de son produit, fiabilité, souplesse, solution des problèmes, disponibilité du personnel, connaissance du produit et de l'industrie, fréquence des visites des représentants et suivi.

La Chambre de commerce de Laval a un nouveau président

C'est **Laurian Barré** qui présidera les destinées de la **Chambre de commerce de Laval** pour la prochaine année.

Avocat de formation, Me Barré est associé à l'étude légale **Langlois Robert** (Montréal).

Il est spécialisé dans le droit du travail, la négociation et l'application de conventions collectives et les contrats individuels.

Il succède à **Robert Lefebvre**, président de la société-conseil en informatique **ACDC** (Laval).

Colloque sur l'immigration d'affaires

L'**École des Hautes études commerciales** (HEC) de Montréal sera l'hôte d'une conférence internationale sur l'immigration des gens d'affaires, le 18, 19 et 20 octobre prochains.

Pendant ces trois jours, les experts invités par l'école se pencheront sur les politiques et programmes à l'endroit de l'immigration, l'impact économique de l'immigration des gens d'affaires, en plus de faire le point sur les expériences acquises à ce jour en immigration d'affaires.

Casque en plastique recyclé pour Louis Garneau

Les **Vêtements Louis Garneau** viennent de lancer un nouveau modèle de casque de vélo fabriqué à partir de matières recyclées.

L'entreprise de Saint-Augustin-de-Desmaures a introduit le *LG-4*, un casque dont la coquille de plastique est fabriquée à partir de plastique recyclé à 10 % et dont le polystyrène blanc contient 25 % de matières recyclées.

CÉRÉMONIE DE REMISE DES PERMIS CGA 1993

La Cérémonie de **Remise des permis CGA 1993** se déroulera sous la présidence d'honneur de monsieur Jacques Hétu, f.c.g.a., associé principal du cabinet national Porter Hétu qui a des bureaux dans plusieurs grandes villes canadiennes. Au Québec, le cabinet offre ses services sous la raison sociale Hétu / Hardy CGA. Très dynamique et toujours prêt à s'investir dans le milieu des affaires, monsieur Hétu a assuré la présidence de la Corporation des CGA en 1989-1990 et celle de l'Association de planification fiscale et financière (APFF) en 1992-1993.

Jacques Hétu, f.c.g.a.

«L'AVENIR VOUS APPARTIENT»

C'est le thème de cette journée et le «Leitmotiv» professionnel du président d'honneur depuis plus de 30 ans. C'est aussi le message qu'il veut partager avec les CGA, les nouveaux CGA et leurs invités.

Ce prestigieux événement se tiendra le samedi 2 octobre 1993 au Palais des Congrès de Hull à compter de 16 h 00 en présence du Président de la Corporation, monsieur Nelson D'Amours, f.c.g.a., et de plusieurs personnalités.

Regroupant plus de 5 600 experts-comptables au service de l'entreprise privée ou des secteurs public et parapublic, la Corporation désire rendre un hommage particulier à ceux et celles qui ont vu leurs efforts couronnés par l'obtention du titre professionnel CGA.

C'EST UN RENDEZ-VOUS !

Pour plus d'information, les personnes intéressées à assister à la Remise et au Banquet peuvent s'adresser à la direction des communications au (514) 861-1823 ou 1 800 463-0163.

LA CORPORATION PROFESSIONNELLE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS DU QUÉBEC

FINANCE

LA BAISSE DES TAUX D'INTÉRÊT NE MENACE PAS LE DIVIDENDE DES SOCIÉTÉS DE SERVICES PUBLICS, BCE COMPRIS

Les actionnaires de TransCanada Pipelines, de Westcoast Energy et de BCE sont inquiets **p. 30**

Laurent Verreault

LA DIRECTION DE LAPERRIÈRE & VERREAULT LANCE UN APPEL AU CHANGEMENT

La société de Trois-Rivières accroît le contenu technologique de ses produits et élargit ses marchés géographiques **p. 31**

LES AFFAIRE$

Producteur et distributeur d'émissions pour enfants

Cinar Films émet ses actions à 2,4 fois leur valeur comptable

Le producteur et distributeur d'émissions pour enfants **Cinar Films** émet 2,5 M d'actions à 5,50 $ chacune. Cela correspond à un multiple de 2,4 fois leur valeur comptable de 2,32 $ l'action et de 16,7 fois le bénéfice prévu pour 1993 (0,33 $ l'action), en tenant compte du placement.

Les 2 M d'actions émises par la société de Montréal seront admissibles à une déduction de 100 % de leur coût d'achat, en vertu du régime d'épargne-actions du Québec (RÉA). Les 500 000 autres actions sont vendues par placement secondaire, par la **Banque fédérale de développement** (BFD) et **COM 2i**, deux actionnaires minoritaires de Cinar.

Fondée en 1976, Cinar n'a pas de concurrents ouverts directement comparables, mais trois autres sociétés de divertissement ont procédé à des premiers appels publics à l'épargne en 1993. Ses ratios sont similaires. Un concurrent canadien direct, **Nelvana Enterprises**, est une société fermée.

Le plus important producteur canadien indépendant d'émissions de télévision et de long métrages, la **Corporation de communications Alliance** (Tor., *AAC*, 12,63 $), a émis ses actions à 13 $ chacune, en juillet. Cela correspond à des multiples de 2,8 fois sa valeur comptable de 4,58 $ l'action et de 13,5 fois le bénéfice de 0,96 $ l'action, de l'exercice terminé le 31 mars.

En juin, **Paragon Entertainment** (Tor., *P*, 2,90 $), autre producteur d'émissions et de films, a émis ses bons de souscription spéciaux (1,75 $ chacun) à 2,7 fois leur valeur comptable de 0,65 $ l'action et à 10,3 fois le bénéfice de son dernier exercice, de 0,17 $ l'action. Alliance et Paragon ne présentaient pas de prévisions dans leur prospectus respectif.

CINAR FILMS : RÉSULTATS FINANCIERS

	1er semestre 93	1er semestre 92	Exercice 1992	Exercice 1993(p)	Exercice 1994(p)
Revenus	10,3 M$	9,8 M$	18,8 M$	20,2 M$	26,5 M$
Bénéfice	0,9 M$	0,4 M$	1,2 M$	1,8 M$	3,1 M$
B.P.A.[1]	0,19 $	0,09 $	0,24 $	0,33 $	0,45 $
Dette[2]	3,3 M$	2,4 M$	3,9 M$	1,3 M$[3]	n.d.
Avoir	5,8 M$	4,1 M$	4,9 M$	16,5 M$[3]	n.d.

[1] : Bénéfice par action ; [2] : dette à long terme ; [3] : tient compte du présent placement

Tableau : LES AFFAIRES

En mai, les **Spectacles sur scène** (Tor., *LIV*, 12,75 $), nom français du producteur torontois de spectacles **Live Entertainment**, ont émis leurs actions (9 $ chacune) à des multiples de 1,23 fois leur valeur comptable de 7,27 $ et de 11,7 fois le bénéfice de 0,77 $, prévu en 1993. La semaine dernière, les Spectacles sur scène ont annoncé une deuxième émission d'actions à 12 $ chacune.

Ces sociétés doivent se capitaliser, afin de moins dépendre des fonds obtenus des gouvernements et des sociétés en commandite. **Téléfilm Canada** voit son budget rétrécir d'année en année, tandis que les abris fiscaux de production d'émissions et de films sont moins attrayants qu'auparavant sur le plan fiscal.

Hausse prévue de 50 % des profits en 1993

À ce jour, Cinar a produit 23 séries télévisuelles originales pour enfants, dont 18 en coproduction internationale. Les budgets de production ont totalisé 112 M$.

Cinar a commencé à exploiter les droits accessoires à sa banque de production : attribution de licences de personnages et de logos ainsi que mise en marché d'oeuvres musicales et de bandes vidéo.

Les ventes unitaires de bandes vidéo pour enfants ont crû de 30 % aux États-Unis en 1992, à 144,8 M d'unités ; le marché américain des enregistrements de musique pour enfants a augmenté de 50 %, à 300 M$ US, en 1990.

Cinar prévoit des revenus de 20,1 M$ et de 26,5 M$, au cours des deux prochains exercices. Son chiffre d'affaires a atteint 18,8 M$, au 30 novembre 1992. Quelque 87 % des revenus provenaient de la vente de ses propres émissions, contre 60 %, en 1990. La société projette des bénéfices de 1,7 M$ ou 0,33 $ l'action, en 1993, et de 3,1 M$ ou 0,45 $ l'action, en 1994. Toutefois, le prospectus indique que les « résultats réels sont susceptibles de varier par rapport aux résultats projetés et ce, de façon importante ».

Au premier semestre de 1993, ses revenus ont crû de 100 %, à 10,3 M$; son bénéfice net a augmenté de 116 %, à 927 000 $ ou 0,19 $ l'action.

L'augmentation de la demande pour les émissions pour enfants est une conséquence directe de la croissance de la natalité en Amérique du Nord et de la croissance des services spécialisés, partout dans le monde.

Au cours des six dernières années, Cinar a vendu ses émissions dans plus de 65 pays. L'animation représente un intérêt universel qui la rend facilement traduisible et commercialisable à l'échelle internationale.

Cinar a produit sa première série d'animation en 1987 : *Le Magicien d'Oz*. En 1988, elle a réalisé sa première coproduction avec **Initial Groupe S.A.**, de France : *Touftoufs et Polluards*. En 1989, elle a ouvert son propre studio d'animation. Elle a produit ou coproduit 74 demi-heures d'émission avec scène en direct, depuis 1990.

Neuf projets de 60,2 M$

Le prospectus énumère neuf projets à l'étape de l'élaboration, totalisant des budgets de 60,2 M$. Avant d'entamer la production, Cinar s'assure qu'au moins 80 % des coûts de production sont couverts par une combinaison de droits de licence de diffusion, de contributions financières de coproducteurs, de préventes à l'étranger ou de programmes gouvernementaux.

Par exemple, Cinar produit actuellement une série d'animation de 13 épisodes d'un budget de 6,4 M$ intitulé *The Busy World of Richard Scarry*. **Paramount Communications** a accordé une licence à Cinar pour la production de la série.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Le bloc de contrôle du couple Micheline Charest (photo) et Ronald Weinberg, fondateurs de Cinar Films, vaut 22 M$.

Afin d'accroître ses activités de distribution, Cinar a l'intention d'allouer une partie du produit de l'émission de 10 M$ à l'achat et à la distribution de banques d'émissions de télévision. Une somme de 1,8 M$ servira à rembourser un emprunt subordonné. Le solde de 8,2 M$ ira au fonds de roulement.

Après le placement, Cinar aura une dette de 2,2 M$, contre un avoir des actionnaires de 16,5 M$. Son ratio dette : avoir passera de 1 : 1 à 0,13 : 1.

Cinar est également membre d'un consortium qui prépare une demande de licence pour l'exploitation d'un service spécialisé de dessins animés, auprès du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC).

Cinar a de plus investi 115 000 $ dans un projet de recherche et développement pour l'application d'un logiciel destiné à la production de séries et d'émissions spéciales d'animation. Ce logiciel permettrait à Cinar de rapatrier à Montréal les travaux de dessin de chacune des images de l'animation confiés en sous-traitance, en Asie. Ses partenaires sont **France Animation** et **Softimage** (Mtl, Nasdaq, *SFTIF*, 19,25 $ US).

Les principaux actionnaires de Cinar sont **Micheline Charest** (32,5 % des actions après le placement) et **Ronald A. Weinberg** (23,8 %), mari de Mme Charest. La BFD et COM 2i détiennent chacune 3,5 % des actions.

COM 2i est un fonds européen de capital de risque spécialisé dans les communications. On retrouve, parmi ses actionnaires, le géant américain **Time Warner** (New York, *TWX*, 41,50 $ US) et la **Corporation financière Télésystème Canada**.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Comment se passer des CPG?

Fonds de titres hypothécaires Industriel				
1 an	3 ans	5 ans	10 ans	depuis les débuts
15,5 %	15,0 %	11,6 %	13,2 %	14,0 %

Notre expérience montre que de nombreux Canadiens choisissent les CPG pour leurs placements uniquement par habitude.

Pourquoi? Parce qu'on leur a dit qu'il existe deux types de placement : ceux qui sont garantis et ceux qui sont risqués. Ils n'ont tout simplement jamais découvert les avantages d'un placement comme le **Fonds de titres hypothécaires Industriel** par rapport aux CPG.

Aujourd'hui que les taux d'intérêt approchent d'un creux cyclique, le moment est particulièrement bien choisi pour étudier d'autres possibilités...qui vous permettront d'obtenir de meilleurs résultats.

Pour en savoir plus sur le **Fonds de titres hypothécaires Industriel** et sur les autres placements de revenu offerts par Mackenzie, appelez-nous dès aujourd'hui au numéro ci-contre.

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

RICHARDSON GREENSHIELDS
Un partenaire dans l'essor économique des Québécois et du Québec depuis 1910

MONTRÉAL • (514) 397-2000
QUÉBEC • (418) 640-5900
TROIS RIVIÈRES • (819) 379-3600

Des renseignements importants sur cette offre se trouvent dans le prospectus simplifié du fonds. Demandez-en un exemplaire et lisez-le attentivement avant de prendre votre décision. Contrairement aux CPG, la valeur unitaire et le rendement du placement dans les fonds communs fluctuent. Les taux indiqués de rendement au 31 juillet 1993 correspondent au rendement annuel total composé, et sont calculés en tenant compte des variations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions, sans déduction des frais de vente, de rachat ou autres frais payables par l'investisseur, qui auraient entraîné une réduction du rendement. Le rendement passé ne donne pas forcément une indication du rendement futur. Depuis le 1er mars 1993, au moins 50% du portefeuille du fonds sont placés dans des titres hypothécaires; avant cette date, les obligations gouvernementales formaient le gros du portefeuille.

Le journal LES AFFAIRES lance une chronique sur

Une nouveauté pour l'automne : le journal LES AFFAIRES lance une chronique bi-mensuelle sur la gestion du patrimoine familial.

Cette chronique permettra aux lecteurs de suivre, deux fois par mois, la gestion globale de l'actif de deux situations familiales types : 1. une famille dont les deux conjoints sont âgés de 38 ans ; 2. un couple à l'aube de la retraite, dont les conjoints sont âgés de 53 ans.

La gestion et l'évolution de ces deux patrimoines permettront de traiter de nombreux volets pertinents à toute gestion d'actif : gestion de l'encaisse, placements à la bourse, fiscalité, résidences principale et secondaire, emprunts, gestion du REÉR, immeubles à revenus, assurance, caisse de retraite, revenus d'appoint, etc.

Nous simulerons l'achat et la vente de biens financiers et nous prendrons des décisions stratégiques. Ces gestes seront posés dans le respect des lois en vigueur et des conditions du marché. Il n'y aura pas de décisions stratégiques et de transactions à toutes les parutions, ce qui ne serait pas réaliste ; celles-ci surviendront plutôt lorsqu'il sera jugé opportun de les faire.

La chronique sera également enrichie de plusieurs éléments d'information stratégique, dans le but de vous aider dans vos propres décisions et de montrer l'interaction entre les différents éléments d'actif du patrimoine d'une famille et ce, sans jamais perdre de vue l'objectif de richesse à atteindre.

Deux tableaux résumeront à chaque parution l'actif global de deux situations de référence. Un premier tableau a été baptisé *Le bâtisseur*, qui réfère à la situation du couple le plus jeune, qui est dans une phase d'accumulation dynamique d'actif.

Le second s'appelle *Le conservateur*, en référence au couple plus âgé qui entre dans une phase où la préservation du capital devient plus importante que la gestion dynamique de l'actif.

Voyons en détail les bilans respectifs des deux couples.

Le bâtisseur

Le tableau I montre le bilan du couple de 38 ans. Son actif net totalise 152 000 $ après impôt. Ce couple a une encaisse (compte de chèques, dépôts à terme-60 jours, obligations d'épargne et bons du Trésor du Canada) de 49 500 $. La valeur des REÉR du couple s'élève à 60 000 $. Il se compose de bons du Trésor d'un an rapportant un taux annuel de 5 %.

La résidence principale du couple, qui habite Boucherville, est évaluée à 120 000 $. Au 31 décembre 1992, le prix de vente moyen d'une unifamiliale dans cette municipalité s'élevait à 142 643 $.

Achetée en 1987 au prix de 90 000 $, la propriété du jeune couple est grevée d'une hypothèque dont le solde actuel est de 50 000 $.

TABLEAU I – LE BÂTISSEUR
Bilan au 10 septembre 1993

L'ACTIF		
Encaisse		
• compte de chèques	9 000 $	
• dépôts à terme de 60 jours	10 000 $	
• obligations d'épargne 6 %	20 000 $	
• bons du Trésor CA, 1 an à 5 %	10 500 $	
RÉER		
• bons du Trésor CA, 1 an à 5 %	60 000 $	
Résidence		
• maison unifamiliale	120 000 $	
TOTAL DE L'ACTIF		229 500 $
LE PASSIF		
Prêt automobile (reste 1 an à 11 %)	7 000 $	
Carte de crédit (solde à 12 %)	2 500 $	
Hypothèque (8,5 %, 5 ans, amortie 25 ans)	50 000 $	
TOTAL DU PASSIF		59 500 $
ACTIF NET AVANT IMPÔTS		170 000 $
ACTIF NET APRES IMPÔTS		152 000 $

TABLEAU II – LE CONSERVATEUR
Bilan au 10 septembre 1993

L'ACTIF		
Encaisse		
• obligations d'épargne CA à 6 %	20 000 $	
• dépôts à terme de 60 jours à 2,63 %	10 000 $	
RÉER		
• obligations d'épargne CA à 6 %	50 000 $	
• bons du Trésor CA, 1 an à 5 %	50 000 $	
Immeubles		
• résidence principale	160 000 $	
• quadruplex	240 000 $	
Actions	Valeur marchande	
• Vidéotron (1 000 payées 7,50 $)	25 130 $	
• Bombardier A. (500 payées 17 $)	7 500 $	
• Cascades (1 000 payées 3,25 $)	5 130 $	
• A.L. Van Houtte (1 000 payées 4 $)	13 000 $	
• Biochem (1 000 payées 6 $)	14 000 $	
• Univa (400 payées 16 $)	3 000 $	
• Sico (400 payées 15,25 $)	4 600 $	
• Seagram (500 payées 20,66 $)	18 065 $	
TOTAL DE L'ACTIF		620 425 $
LE PASSIF		
Hypothèque sur le quadruplex (8,5 %, 5 ans, amortie sur 25 ans)	100 000 $	
TOTAL DU PASSIF		100 000 $
ACTIF NET AVANT IMPÔTS		520 045 $
ACTIF NET APRES IMPÔTS		490 425 $

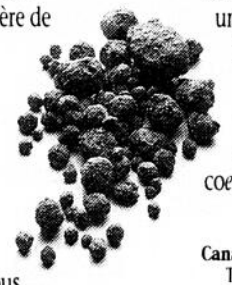
« Si la CSL n'avait pas solutionné la question environnementale, notre nouvelle usine - un investissement de 180 millions $ - n'aurait fonctionné qu'à 50 % de sa capacité. C'est aussi simple que ça. »

Ray Wechselberger,
vice-président à la production, St. Marys Cement.

Il y a environ trois ans, la St. Marys Cement achevait la construction de sa nouvelle usine de Bowmanville, en Ontario. Dans une large mesure, ce projet reposait sur la livraison continue d'immenses quantités de scories poudreuses à Detroit.

Question de rentabilité, le transport par eau s'imposait.

Le problème, c'est qu'aucune société de transport maritime ne pouvait s'acquitter de la tâche, étant donné la règlementation très sévère de l'EPA américaine en matière de scories.



Aucune société... mise à part la Canada Steamship Lines.

Travaillant en étroite collaboration avec les gens de la St. Marys, nous avons conçu une solution unique de transport par autodéchargeur. Notre trouvaille a permis de résoudre l'épineux problème d'ordre environnemental auquel se heurtait le projet. Un véritable tour de force.

Résultat ? Nos partenaires de la St. Marys ont pu commencer à rentabiliser leur investissement dès le début de la production de l'usine.

Voilà un exemple typique de notre façon unique d'aborder les questions de transport maritime.

Nous avons plus que des navires à vous offrir : nous avons des solutions. Vraiment, la voie de la co*eau*pération* mène plus loin.

Montréal
Canada Steamship Lines
Tél.: (514) 288-0231
Téléc.: (514) 982-3803

Boston
CSL International
Tél.: (508) 922-1300
Téléc.: (508) 922-1772

Canada Steamship Lines
*La co**eau**pération**

* Marques de commerce de Canada Steamship Lines Inc. Utilisées sous licence par CSL International Inc.

LA COEAUPÉRATION*

SERVICES SPÉCIALISÉS

la gestion du patrimoine familial

Le prêt hypothécaire, amorti sur 25 ans, porte un taux annuel de 8,5 % et doit être renouvelé dans cinq ans.

Une proportion de 10 % du solde de l'hypothèque peut être remboursée chaque année, à l'anniversaire de l'hypothèque.

Les autres dettes du couple sont deux prêts automobiles totalisant 7 000 $ et un solde débiteur de 2 500 $ sur des cartes de crédit.

L'actif du couple de 38 ans totalise 170 000 $ avant impôt. Parce que nous accordons aux REÉR une valeur après impôt correspondant à 70 % de leur valeur nominale de 60 000 $, l'actif net après impôt de notre couple se chiffre à 152 000 $.

Les conjoints ont chacun un emploi. L'époux et l'épouse gagnent respectivement 40 000 $ et 30 000 $ par année. Ils ont deux enfants à leur charge : une fille de neuf ans et un garçon de cinq ans.

Après avoir effectué leurs versements hypothécaires et après avoir payé les impôts (sans tenir compte d'avantages fiscaux), le couple a la capacité d'épargner 10 % du salaire brut par année, soit 4 000 $ pour l'homme et 3 000 $ pour la femme.

Pour les fins de l'exercice, leurs salaires seront ajustés annuellement à l'indice des prix à la consommation.

Ils n'ont jamais utilisé leur exemption sur le gain en capital de 100 000 $.

Le couple a un important défi devant lui : bâtir jour après jour une fortune personnelle qui leur permettra de prendre une retraite confortable. Nous établirons son objectif de richesse à long terme et nous entreprendrons une gestion de leur actif de façon à réaliser cet objectif ou à nous en approcher le plus possible.

Les conservateurs

Le tableau II trace le bilan du couple qui approche de la retraite. Son actif totalise 520 425 $ avant impôt et 490 425 $ après impôt. L'encaisse de 30 000 $ se compose de 20 000 $ d'obligations d'épargne du Canada, à un taux de 6 %, et de 10 000 $ de dépôts de 60 jours, à un taux de 2,63 %. La valeur de leurs REÉR totalise 100 000 $.

En plus de sa résidence principale, située dans le quartier Ahuntsic de Montréal, qui est entièrement payée et qui a une valeur marchande de 160 000 $, le couple possède un quadruplex dans le même quartier.

Acheté au prix de 180 000 $ en 1986, l'immeuble vaut aujourd'hui 240 000 $. Le solde du prêt hypothécaire sur cet immeuble s'élève à 100 000 $; il est amorti sur 25 ans et porte un taux annuel de 8,5 % fixe pour cinq ans.

Les époux possèdent un portefeuille d'actions d'une valeur marchande globale de 90 425 $.

Leurs salaires bruts annuels sont de 55 000 $ pour le mari et de 40 000 $ pour l'épouse. Après impôt (sans tenir compte d'avantages fiscaux) et après leur versement hypothécaire sur le quadruplex, ils peuvent épargner, bon an mal an, 20 % de leurs salaires bruts annuels. Cette épargne ne comprend pas les autres revenus de placement.

Ils n'ont plus d'enfant à leur charge. Les époux ont encore droit à leur exemption de 100 000 $ sur le gain en capital.

La mari participe à la caisse de retraite de son employeur qui lui permet d'acheter une rente partiellement indexée à l'inflation correspondant à 2 % de son salaire moyen des cinq dernières années. Si elle prenait sa retraite à 55 ans, l'épouse recevrait, en dollars actuels, une rente mensuelle de 800 $ indexée partiellement à l'inflation.

Nous utiliserons nos connaissances et celles d'autres ressources pour gérer le plus adéquatement possible les patrimoines familiaux des deux couples. Tout événement d'actualité (par exemple, les mesures fiscales des gouvernements) pouvant affecter les deux situations sera analysé et pris en compte dans le cadre de la chronique.

CLAUDE CHIASSON

LA *VISA OR* DE LA BANQUE ROYALE

UNE PROTECTION INCOMPARABLE.

UN CHOIX INÉGALÉ DE PRIMES.

LA SEULE CARTE OR À VOUS OFFRIR LES DEUX.

Certaines cartes or offrent d'excellents programmes de primes. Par contre, leurs programmes d'assurances sont parfois limités. À l'inverse, d'autres cartes offrent une bonne protection mais leur choix de primes peut laisser à désirer. Seule la carte *Visa* Or* de la Banque Royale vous offre la combinaison parfaite, soit une protection incomparable pour vos voyages et vos achats *en plus* d'un choix inégalé de primes: cadeaux ou voyages. Il n'est donc pas étonnant que la *Visa Or* de la Banque Royale soit la carte or la plus populaire au pays. Si vous désirez en savoir plus, passez à une succursale de la Banque Royale ou téléphonez au **1 800 363-3967.**

BANQUE ROYALE

* Banque Royale du Canada, usager autorisé de ces marques de commerce.

La société émettra des actions à 4,55 $ chacune

Plastibec envisage une acquisition de 60 M$

Plastibec (Mtl, *PTB*, 4,90 $) étudie la possibilité d'acquérir un fabricant de revêtements de vinyle, membre du **Groupe Royal Plastics**, sa société-mère. Plastibec, de Sainte-Thérèse, fabrique des profilés de polychlorure de vinyle (*PVC*) pour les stores et l'industrie de la construction.

La quasi-totalité du prix d'achat de 60 M$ serait financée par un échange d'actions à 4,55 $ chacune. Elle doublerait le nombre d'actions en circulation. L'acquisition doublerait également la taille de Plastibec, dont les ventes ont atteint 69 M$ en 1992.

Le conseil d'administration a formé un comité afin d'examiner la transaction. Un évaluateur indépendant établira la valeur de l'entreprise convoitée et des actions de Plastibec. Si le conseil accepte l'acquisition au cours de la réunion prévue le 20 septembre, les actionnaires de Plastibec seront appelés à la ratifier, au cours d'une assemblée extraordinaire.

L'action de Plastibec a doublé depuis le mois de février, date à laquelle le courtier **Marleau Lemire** a formulé une recommandation d'achat. L'analyste **Linda Lachance** entrevoyait un cours-cible de 4,50-4,75 $.

Pour les neuf mois terminés le 30 juin, Plastibec a doublé son bénéfice net à 2,3 M$ ou 0,17 $ l'action. Ce bénéfice inclut un gain non récurrent lié à une première réclamation d'assurance (300 000 $) à la suite d'un incendie à son usine de lamelles de stores.

Ses revenus se sont accrus de 25 %, à 52,1 M$, en dépit de la perte d'un million de ventes à cause de l'incendie.

Ce n'est pas la première fois que Plastibec fera l'acquisition d'entreprises cousines. En 1990, elle a acquis deux filiales de Royal Plastics, les **Plastiques P.V.C.**, de Montréal, et **Steelewood Extruding Corp.**, de Floride, pour 8 M$.

Royal Plastics, qui a la mainmise de 75 % des actions de Plastibec depuis 1989, est un groupe de 80 sociétés engagées dans la fabrication de produits du bâtiment. Son chiffre d'affaires est estimé à des centaines de millions de dollars.

Nouvelle société de capital de risque en technologie

Huit partenaires des secteurs financier et industriel ont annoncé la mise sur pied d'une nouvelle société de capital de risque en technologie. Son capital initial est de 40 M$.

Technocap prendra des participations importantes dans des petites et moyennes entreprises québécoises de secteurs de pointe à la recherche d'un partenaire actif. Son action portera surtout sur l'élaboration et la mise en place, avec les entrepreneurs, de stratégies commerciales.

Les participations varieront de 200 000 $ à 2,5 M$ et se destineront autant aux entreprises en démarrage qu'aux entreprises en croissance. Pour les projets requérant des sommes plus importantes, Technocap fera appel à la participation financière de ses actionnaires ou d'autres partenaires stratégiques.

Ses actionnaires sont la **Caisse de dépôt et placement du Québec** (10 M$), **Investissement Desjardins** (7,5 M$), les caisses de retraite de **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 15 $) et de **De Havilland** (7,5 M$), le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (5 M$), la **Société Innovatech du Grand Montréal** (5 M$) et **Hydro-Québec** (Nouveler) (5 M$).

Richard Prytula, ingénieur et M.B.A., qui a personnellement investi 250 000 $ dans Technocap, présidera la société de capital de risque. Il possède une vingtaine d'années d'expérience dans les domaines de la gestion, du financement et de l'investissement en haute technologie.

De 1985 à 1990, il était directeur de l'**Association canadienne de technologie de pointe**. Les secteurs de prédilection de Technocap seront les technologies de l'information, les télécommunications, l'informatique et les logiciels, l'électronique et l'instrumentation, l'énergie, l'environnement et la santé.

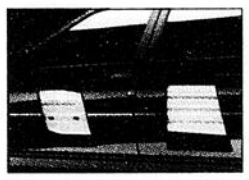
Cambior : l'étude sur l'affinerie de zinc est négative

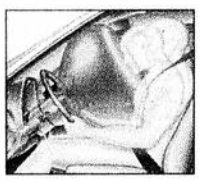
L'étude sur l'opportunité pour **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 15,50 $) de construire une affinerie de zinc au Québec s'est révélée négative.

Toutefois, selon un porte-parole de la compagnie, le dossier reste ouvert. La découverte d'une mine de zinc qui augmenterait l'apport de concentré de zinc ou la venue d'un partenaire sont des événements qui pourraient justifier un réexamen de la situation. Cambior vient de conclure l'achat de 50 % de la propriété de zinc *Grevet*, qui appartenait à **Serem**, pour 7 M$. Le paiement a été effectué par l'émission de 497 260 actions ordinaires de Cambior. **Exploration VSM**, filiale à part entière de Cambior, détenait déjà 50 % de la propriété.

Plus sérieuse que les Suédoises.

Qui a dit que la sécurité, en voiture, c'était l'affaire des Suédoises? Nous vous présentons l'Alfa 164LS, édition 1994. Une italienne qui démontre que la sécurité n'est pas nécessairement synonyme de massivité et de lourdeur. Sous sa robe élégante signée Pininfarina, la 164 présente des arguments sécuritaires irréfutables. Jugez plutôt vous-même : zone déformable à l'avant et à l'arrière, coussin d'air pour le conducteur, poutres protectrices dans chaque porte et la dernière version du système de freinage antiblocage ABS de Bosch.

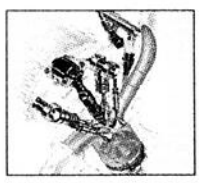




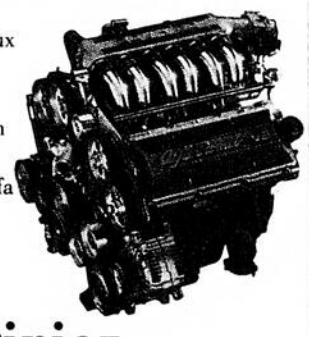
Ajoutez à cela que la 164LS bénéficie d'un programme d'entretien gratuit de 3 ans ou 36 000 milles* et qu'elle est plus puissante que la Saab 9000CDE Turbo ou la Volvo 960 et vous conviendrez que l'Alfa Romeo 164LS nous fait rêver autant par son sérieux que par sa beauté.

Plus puissante que les Allemandes.

210 ch, 24 soupapes, bloc tout aluminium... le moteur V6 de la 164LS est encore plus puissant que ceux de la BMW 525i, de la Mercedes-Benz 300E 2,8 et de l'Audi 100CS.



Puissante... et faite pour durer! Grâce à son système d'injection Bosch Motronic piloté par ordinateur, à son système d'allumage électronique direct, à son grand radiateur d'huile et à son système d'échappement en acier inoxydable. Tout ça c'est bien beau, mais vous me direz que la puissance, ça se paye! Pas avec l'Alfa Romeo 164LS! Car c'est aussi la moins chère.**



Encore plus belle que vous ne l'imaginiez.

Question esthétique, la signature du grand carrossier Pininfarina parle d'elle-même. Mais la beauté de la 164 n'a rien de superficiel. L'intérieur bénéficie d'une finition luxueuse avec sellerie entièrement en cuir, système de verrouillage/alarme télécommandé, toit ouvrant, sièges avant chauffants et tous les autres équipements que vous êtes en droit d'attendre d'une berline de ce calibre.

Essayez la nouvelle 164LS. Vous recherchez l'élégance, la puissance et la sécurité, autant d'arguments que cette voiture de classe mondiale peut faire valoir. **Pour plus de détails ou pour connaître l'adresse du concessionnaire le plus proche, appelez le 1-800-245-ALFA.**

La toute nouvelle Alfa Romeo 164LS.

ALFA ROMEO

LA PUISSANCE AU DIAPASON DE VOTRE PERSONNALITÉ

* Pour plus de détails, adressez-vous à votre concessionnaire. ** Selon le prix de vente 1994 suggéré par le constructeur pour la 164LS et des prix de vente 1993 suggérés par les constructeurs des marques concurrentes. Les prix effectifs sont déterminés par les concessionnaires et peuvent donc varier.

CANADA - ÉTATS-UNIS

- Vous faites affaires aux E.U.
- Vous possédez des actifs aux E.U.
- Vous planifiez prendre de l'expansion aux E.U.
- Vous voulez connaître les impacts fiscaux américains pour les individus et les clés

ALORS

Pourquoi ne pas consulter un expert-comptable
canadien et américain

Pierre Vanier
B. Comm., C.G.A., C.P.A., Adm. A.
comptable général licencié
certified public accountant (U.S.)
(514) **444-8533**

INVITATION

Exposition Commerciale, Congrès et Networking International sur les Produits, Services et Technologies de l'Environnement

Courtoisie de:

Environnement Canada

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie

RECYC·QUÉBEC

Agence canadienne de développement international

CHRYSLER CANADA LTÉE

Industrie et Sciences Canada

SANI MOBILE

Groupe CHAGNON Ltée

Bombardier Inc.
Groupe matériel de transport

FutureStep TECHNOLOGIES INC.

LABRIE

Supérieur Propane Inc

ENTEC'93

27•28•29 SEPT., 1993

Au Palais des Congrès de Montréal

Lundi le 27 septembre 1993, de 12h à 20h
Mardi le 28 septembre 1993, de 9h à 17h
Mercredi le 29 septembre 1993, de 9h à 17h

EXPOSITION

ENTEC'93 l'exposition commerciale internationale en environnement au Canada.

Venez rencontrer et découvrir:

- les manufacturiers, distributeurs et consultants
- la gamme complète des produits pour la protection de l'eau, l'air et le sol
- les solutions pour le traitement des déchets et le recyclage
- les solutions pour la gestion de l'énergie
- les dernières technologies et les innovations internationales
- les Délégations en provenance des États-Unis, Mexique, Europe et de l'Amérique du Sud

Organisations appuyant l'événement:

- Association Canadienne des Pâtes et Papiers
- Association Canadienne de l'Industrie Environnementale
- Ordre des Ingénieurs Forestiers du Québec
- Institut Canadien de la Foresterie
- Association Canadienne de l'Emballage
- Association Minière du Québec
- The Environmental Business Council (U.S.A.)
- et plusieurs autres associations majeures

ENTEC'93 propose les Ateliers présentés par les Associations et Corporations Canadiennes

- A big green buyer (Environnement Canada) *
- Les vérifications ou audits environnementaux (A.Q.V.E.) *
- La technologie de pointe et l'environnement (A.C.T.P.)
- L'hygiène industrielle à l'heure du virage vert (A.H.I.Q.)
- Projet NEVARM (neutralisation et valorisation des résidus miniers)
- Description du programme Choix Environnemental (Eco-logo)
- Produits forestiers et développement durable (A.C.P.P.)
- La gestion de l'environnement par l'industrie minière
- Création du nouveau centre patronal de l'environnement du Québec
- Les plastiques et l'environnement (I.P.E.C.)
- An integrated approach to community energy planning *
- Thermal storage technology (C.N.R.C.) *
- High temperature heat pumps *
- Solvent extraction technology for oily soils *
- Programme de biotechnologie environnementale au C.N.R.C.
- L'utilisation de la biotechnologie dans le traitement des sites contaminnés
- Recycling opportunities for automobile shredder residue *
- Énergie durable: l'énergie solaire (Fondation Québécoise en Envir.)
- Enjeux environnementaux: perspective bancaire (A.B.C.)
- Packaging for the environment Revolution of Evolution? *
- Pratique de l'urbanisme au Québec suite au Sommet de Rio (C.U.Q.)
- Environmental applications of membrane technology *
- Computational fluid dynamics of an industrial gas scrubber *
- Qualité totale en environnement (IBM Canada)

ATELIERS

Les Ateliers sont présentés tous les jours dans les salles bleu & verte et sont inclus dans les frais d'admission général

* Conférence dispensé en Anglais seulement

CONFERENCES

PRÉSENTÉES PAR PLUS DE 30 CONFÉRENCIERS CANADIENS ET ÉTRANGERS

Le forfait conférence est de 100$ pour une journée ou 250$ pour trois jours. Le programme détaillé des conférences est disponible sur demande.

ENTEC'93 vous présente: "L'Éco-Business, une réalité qui prend forme"

- Profils et perspectives de l'industrie environnementale
- Financement public et privé des projets en environnement
- Le marché du Nord-est américain
- L'Entente Québec-Bavière
- Le Mexique
- La région Rhône-Alpes, France
- Table ronde "Nouvelles opportunités" en environnement
- Le MAIQ: tour d'horizon des interventions internationales du Québec en environnement
- Le suivi de Rio et les tendances lourdes de l'industrie environnementale
- L'Alena et les enjeux en environnement
- Les alliances stratégiques et l'industrie environnementale: potentiel et conditions
- La grappe de l'industrie environnementale québécoise
- Le Fonds de recherche et développement des tech. en environnement
- Les programmes d'assistance
- **Déjeuner Clôture avec L'Honorable Jean J. Charest, 29 septembre à 12h**
  Vice premier ministre du Canada, Ministre d'industrie et Sciences Canada

SOIRÉE-GALA ENTEC'93

CONFÉRENCIER

L'HONORABLE PIERRE H. VINCENT
ministre Environnement Canada

Mardi, le 28 septembre 1993 à 19h00
au Marché Bonsecours de la Société du Palais de la Civilisation

Les profits de cette soirée-gala, organisée par la société MESAGO, dans le cadre du Congrès-exposition International ENTEC'93 seront versés à la FONDATION QUÉBÉCOISE EN ENVIRONNEMENT

Prix: 125$ / personne
incluant: Cocktail à 19h00 & Diner gastronomique à 20h00 et
Une visite guidée de l'exposition: **LA CIVILISATION GRECQUE**

Infographie de l'Estrie

Organisé par / Organized by MESAGO
275, rue Saint-Jacques #70, Montreal (Québec) H2Y 1M9
Tel.: (514) 499-3010 Fax: (514) 499-3015

BILLET DE COURTOISIE

CE BILLET DE COURTOISIE D'UNE VALEUR DE 15$ DOIT ÊTRE PRÉSENTÉ AU COMPTOIR D'INSCRIPTION

non transférable, non monnayable

ENTEC'93

BILLET DE COURTOISIE

IL VOUS PERMETTRA L'ACCÈS GRATUITE À L'EXPOSITION AINSI QU'AUX ATELIERS DES ASSOCIATIONS ET CORPORATIONS CANADIENNES

Lundi , de 12h à 20h
Mardi , de 9h à 17h
Mercredi , de 9h à 17h

27-28-29 Septembre, 1993
Au Palais des Congrès de Montréal

S.V.P. DÉCOUPEZ SUR LE POINTILLÉ

FINANCE

La baisse des taux d'intérêt ne menace pas le dividende des sociétés de services publics, BCE compris

La baisse des rendements autorisés sur le capital ne menace pas les dividendes des sociétés de services publics, **BCE** (Mtl, *B*, 43 $) compris.

Les taux d'intérêt se sont littéralement effondrés au cours des dernières années. Après avoir atteint un sommet de 12,77 %, le 17 avril 1990, les obligations négociables à long terme du Canada s'échangent actuellement sur la base d'un rendement annuel à l'échéance de 7,6 %.

Présage d'une baisse

Ce recul de plus de 5 % du rendement des obligations du Canada à long terme annonce une baisse du rendement du capital autorisé par les gouvernements aux sociétés de services publics.

Les investisseurs qui possèdent, par exemple, des actions à dividendes élevés de **TransCanada Pipelines** (Mtl, *TRP*, 21,25 $), de **Westcoast Energy** (Mtl, *W*, 21,13 $) ou encore de BCE, la société qui possède **Bell Canada**, s'interrogent sérieusement. Cette baisse du rendement autorisé sur le capital de leur société va-t-elle se traduire par une réduction de leur dividende ?

Winfried Fruehauf, analyste des services publics de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, est catégorique : « Aucune des sociétés canadiennes de services publics ne sera contrainte de diminuer son dividende à cause du rendement moindre autorisé sur son capital. »

Des actions sous-évaluées

Il va même plus loin en affirmant que les actions de ces monopoles sont nettement sous-évaluées à leur cours actuel. Le rendement du capital de ces sociétés est fonction du rendement des obligations du Canada à long terme, certes. Toutefois, il ne va pas baisser dans la même proportion.

Dans les faits, depuis 1990, le rendement du capital autorisé des services publics a reculé beaucoup moins rapidement que celui des obligations. Si bien qu'aujourd'hui, le rendement du capital de ces grandes sociétés surclasse par une forte marge celui des obligations corporatives comparables.

« Cet écart à l'avantage des actions est sensiblement supérieur à ce qu'il était au moment où les taux obligataires atteignaient leur sommet cyclique », a révélé M. Fruehauf.

Selon ces calculs, l'indice regroupant les sociétés de services publics est actuellement sous-évalué dans une proportion de 10 à 17 %.

Denis Ouellet, vice-président et administrateur de **Montrusco & Associés**, a admis que les réductions de dividende étaient peu probables chez ces sociétés. Par contre, la baisse des rendements autorisés du capital freinera indubitablement la croissance de leur dividende.

« Le rendement (il comprend le dividende et la plus-value de l'action) accordé par les actions de ces sociétés ne surclasse jamais celui de l'indice *TSE 300*, sauf lorsqu'il y a une baisse générale des cours », a constaté le spécialiste de Montrusco.

Deux classes de services publics

Les sociétés de services publics peuvent être classées en deux catégories : celles qui ont une croissance interne potentielle raisonnable et les autres n'ayant aucun potentiel.

TransAlta Utilities (Mtl, *TA*, 14,50 $), l'un des producteurs d'électricité de l'Alberta, appartient à la catégorie des *sans potentiel de croissance*. Le marché boursier le sait bien et exige un rendement de dividende élevé sur les actions de ces entreprises. Par exemple, TransAlta Utilities accorde à ses actionnaires un rendement de dividende annuel de 6,6 %.

À l'opposé, une compagnie comme TransCanada Pipelines recèle un bon potentiel de croissance. Elle peut se contenter de verser un taux de dividende de seulement 4 % à ses actionnaires.

La baisse du taux de rendement autorisé du capital forcera plusieurs compagnies de services publics à verser une plus forte portion de leur bénéfice aux actionnaires, si elles veulent maintenir la croissance de leur dividende.

« L'investisseur doit donc favoriser les entreprises dont la proportion des dividendes versés par rapport au bénéfice net est relativement faible », a ajouté Denis Ouellet. Par exemple, **Nova Scotia Power** (Mtl, *NSI*, 12,50 $), le producteur d'électricité de la province de Nouvelle-Écosse, jouit de cette marge de manoeuvre.

Denis Ouellet n'est pas un grand acheteur d'actions des sociétés de services publics. Parmi ses sociétés préférées dans ce secteur, on trouve, en plus de Nova Scotia Power, **Telus** (Mtl, *AGT*, 14,25 $), **Téléglobe** (Mtl, *TGO*, 16,50 $) et Westcoast Energy.

CLAUDE CHIASSON

L'action de BCE devient de plus en plus alléchante

L'action de **BCE** (Mtl, *B*, 43 $) pourrait devenir une belle occasion d'achat, selon **Denis Ouellet**, vice-président et administrateur de **Montrusco & Associés**. Les feux de la rampe sont actuellement dirigés sur **Bell Canada**, la filiale de la téléphonie de BCE.

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) refuse obstinément les hausses réclamées par Bell Canada pour ses tarifs locaux. Ces hausses auraient permis à Bell de réduire le coût de l'exploitation des appels locaux qui, pour l'instant, affiche un déficit de l'ordre de deux milliards de dollars par année.

Bell parvient à financer ce déficit grâce aux profits qu'elle tire des appels interurbains. Toutefois, depuis 1992, le CRTC a ouvert la porte à la concurrence en permettant à **Unitel** d'oeuvrer dans ce marché lucratif.

« Le CRTC a sous-estimé l'impact de l'entrée des revendeurs tels que **Call-Net Enterprises** dans le marché des appels interurbains. Il estimait la part du marché potentiel des revendeurs à 2 % alors qu'elle est actuellement de 6 % », a expliqué M. Ouellet.

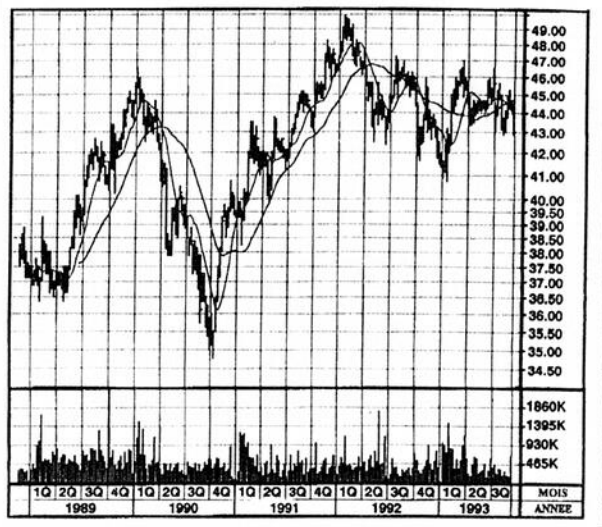
Et, de toute évidence, le CRTC sous-estime l'impact qu'aura l'entrée d'Unitel dans le marché des appels interurbains.

Résultat : Bell doit toujours financer l'exploitation déficitaire des appels locaux alors que la source de profit provenant de sa vache-à-lait, les appels interurbains, se tarit.

« L'obstination aveugle du CRTC, si elle dure encore deux ans, coûtera aux Canadiens l'avance technologique qu'ils ont dans le secteur des télécommunications sur les autres pays industrialisés », a averti M. Ouellet.

Cette situation est insoutenable, selon le spécialiste de Montrusco. C'est pourquoi l'action de BCE, lorsque son cours oscille à 43 $, est attrayante. À ce prix, elle offre un taux de dividende de 6,1 %, ce qui est fort alléchant pour une compagnie de cette trempe.

BCE
B-MSE - Hebdomadaire



moyenne mobile de 10 semaines

moyenne mobile de 40 semaines

Source : Décision Plus

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
AFF 09
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479
041

LA FLORIDE !!!

UN RÊVE À LA PORTÉE DE LA MAIN...

«LA PALOMA»

Dernière phase (38 maisons à vendre)

- Projet résidentiel situé à Boyton Beach, entre Boca Raton et West Palm Beach. Les promoteurs sont québécois et les résidents canadiens français: 200 d'entre eux ont réalisé leur rêve, pourquoi pas vous ?
- Projet clés en main : maisons usinées, de deux chambres, deux salles de bains, incluant «Florida room», abri d'autos, climatisation centrale et paysagement extérieur, offertes à compter de 49,900$ U.S.
- Situé près de tous les services, à 6 milles de la plage et 75 terrains de golf dans un rayon de 10 milles.
- Service de vente et de location en français
- Possibilité de financement.

POUR INFORMATION OU DOCUMENTATION COMMUNIQUEZ AVEC :

LA PALOMA
• 9200 Military Trail
Boynton Beach, Fl 33436
Tél.: (407) 732-1306

• 581, rue Notre-Dame #301
Repentigny (Québec) J6A 2V1
Tél.: (514) 585-5498

Fabron pourrait rouvrir

La direction de Laperrière & Verreault lance un appel au changement

« Pour survivre dans l'environnement concurrentiel de demain, les entreprises manufacturières canadiennes doivent, sans plus tarder, réorienter leur production vers les activités à plus forte valeur ajoutée et se doter d'une structure de coûts plus concurrentielle. »

C'est le message de la direction du **Groupe Laperrière & Verreault** (Mtl, *LV.A*, 3 $) dans son rapport annuel de l'exercice 1993. **Laurent Verreault**, président du conseil, président et chef de la direction de la société de Trois-Rivières, explique clairement les problèmes des sociétés manufacturières au Canada et les possibilités de solution.

M. Verreault affirme que ce que l'on vit n'est pas une récession ordinaire, mais une profonde mutation structurelle. La mondialisation a opposé les manufacturiers canadiens aux fabricants de pays en voie de développement qui ont des structures de coûts beaucoup plus avantageuses.

Le président affirme ainsi que la seule solution pour sa société est de privilégier les produits à forte valeur ajoutée et d'assouplir sa structure de coûts pour la rendre plus concurrentielle.

Société de calibre international

L'objectif de Laperrière & Verreault est de se bâtir une force concurrentielle de calibre international. Pour réaliser ce but, la société accroît le contenu technologique de ses produits et élargit ses marchés géographiques.

Ainsi, le 1er janvier 1993, elle a fait l'acquisition des sociétés françaises **Ateliers Allibe S.A.** et **Allibe Films S.A**, surtout pour leur gamme de produits de haut niveau technologique en pâtes et papiers. De plus, Allibe ouvre la porte sur les marchés européen et asiatique.

La démarche fait déjà des petits. « Nous avons décroché plusieurs contrats, dont certains en Chine et au Chili. De plus, nous avons déposé diverses soumissions intéressantes sur les marchés internationaux, notamment en Chine », a expliqué M. Verreault aux AFFAIRES au cours d'un entretien téléphonique.

Trois créneaux sont porteurs de croissance, selon la société. Il s'agit de l'environnement, des usines de cogénération et des mini-centrales. « La demande est très forte, particulièrement en Ontario, du côté de l'environnement », a précisé M. Verreault.

Les nouvelles normes environnementales édictées par le gouvernement fédéral forceront les entreprises à investir des sommes importantes. Le groupe trifluvien estime pouvoir en profiter en raison de son savoir-faire dans le domaine.

En outre, plusieurs centaines de millions de dollars devraient êtres consacrés aux systèmes de cogénération dans les années à venir. **Hydro-Mécanique**, filiale de Laperrière & Verreault, est sur le point de décrocher un contrat de plus de 45 M$ ayant trait à la construction d'une usine de cogénération à Chapais. L'entente de principe est signée ; il ne reste qu'à terminer le financement.

Enfin, on estime le marché des mini-centrales d'électricité à environ 200 M$ au cours des années à venir.

Laurent Verreault prévoit l'annonce de la conclusion d'un grand projet d'ici novembre. « Nous sommes en train de tester un procédé révolutionnaire de traitement des effluents destiné aux papetières. Jusqu'ici, les résultats sont encourageants. »

Réouverture de Fabron ?

Par ailleurs, le président a confirmé que des discussions ont lieu au sujet de la réouverture des **Ateliers Fabron**. « Nous parlons actuellement avec un investisseur possible, avec le gouvernement et avec les employés. »

Au cours de l'exercice 1992-93, la société a retiré son appui financier à Fabron, acculant sa filiale à la faillite.

M. Verreault est clair quant à la réouverture éventuelle de Fabron : le dossier doit se concrétiser rapidement tout en respectant les objectifs opérationnels du groupe.

Perte

La restructuration de Laperrière & Verreault a entaché sa performance financière. Elle a ainsi subi, en 1993, une perte de 4,3 M$ (0,79 $ l'action) alors que ses revenus ont chuté de près de la moitié. Toutefois, des frais de restructuration de 5,9 M$ avant impôts expliquent une bonne partie de la perte.

Pour son premier trimestre (30 juin), l'entreprise a subi une légère perte (24 000 $) alors que son chiffre d'affaires a encore fléchi de 30 %.

Malgré cela, le président note plusieurs points encourageants. D'abord, les marges brutes progressent en dépit de la baisse des revenus. La restructuration finie, il constate que son entreprise est bien placée pour récolter plusieurs contrats importants.

Enfin, le bilan s'est considérablement amélioré. Le 31 mars 1991, son ratio de dette à long terme/avoir des actionnaires était de 1,43. Le 30 juin, ce ratio n'était plus que de 0,32. Le ratio du fonds de roulement est de 1,20. Au-delà des chiffres, le Groupe Laperrière & Verreault a maintenant une vision claire de ce qu'il doit avoir pour réussir.

BERNARD MOONEY

GROUPE LAPERRIÈRE & VERREAULT (*LV*)

Activités : conception, fabrication et installation d'équipements destinés à l'industrie lourde, aux centrales hydro-électriques et aux usines de traitement.

Cours récent : 3,00 $ — Bas : 2,20 $ — Haut : 4,05 $ — Dividende : 0,10 $ — Rendement : 3,6 %

Quatre derniers trimestres (au 30-06-93)		Ratio
Bénéfice net	0,15 $	20,0 X
Fonds auto./ action	0,73 $	4,1 X
Valeur comptable par action	2,98 $	1,0 X
Ventes	102,1 M$	

Fin d'exercice, 31 mars	1993	1992	1991	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	111,7	208,6	256,7	n.d.
Bénéfice net/action ($)	0,21	0,41	0,73	n.d.
Fonds aut./action ($)	0,94	1,44	1,83	n.d.
Avoir act./action ($)	2,98	4,00	3,70	n.d.
Rend. moyen/avoir (%)	6,0	10,6	21,6	**Rendement moy. (3 ans)**
Dette totale/avoir act.	1,50	2,34	1,77	
Ratio fonds de roulement	1,1	1,0	1,1	12,8 %
Encaisse (M$)	0,4	0,0	5,0	

Tableau : Cote 100 inc.

Université de Montréal
Faculté de l'éducation permanente

RÉDACTION CLAIRE... MESSAGE REÇU !

CERTIFICAT EN RÉDACTION FRANÇAISE
OFFERT LE SOIR

Avec ce certificat, développez une nouvelle rigueur intellectuelle, un style clair, précis et efficace qui donne à vos textes toute la portée voulue.

Trois certificats vous conduisent à un baccalauréat.

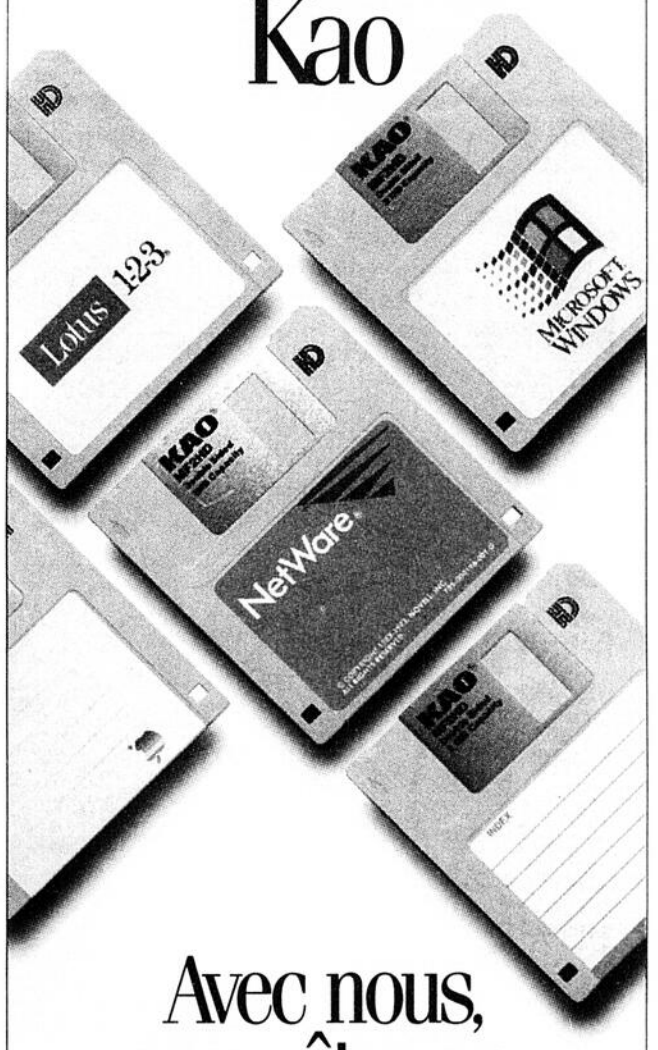
DATE LIMITE D'ADMISSION : LE 1er NOVEMBRE

RENSEIGNEMENTS :
Faculté de l'éducation permanente
3744, rue Jean-Brillant
3e étage
Métro Côte-des-Neiges

Montréal : (514) 343-6090
Extérieur : 1 800 363-8876

LE PERFECTIONNEMENT RECONNU

Exigez la qualité Kao



Avec nous, vous êtes en bonne compagnie

Les logiciels Microsoft,MD Lotus MD et Novell MD requièrent la meilleure qualité qui soit en matière de disquette. Voilà pourquoi on les retrouve sur des disquettes Kao. En fait, la plupart des grands chefs de file du domaine de l'informatique choisissent également la marque Kao. Fiez-vous sur les disquettes Kao : le choix des professionnels. Communiquez avec nous au **514-697-2754**.

KAO
LE QUALITÉ À L'EXTRÊME

Fabriqué au Canada

Microsoft, Lotus, 1-2-3, Novell et NetWare sont des marques déposées de leur société respective. Le symbole Windows est une marque de commerce de Microsoft Corporation. Apple et le symbole Apple sont des marques déposées d'Apple Computer, Inc., enregistrée aux É.-U. et d'autres pays. KAO est une marque déposée de Kao Corporation.
© 1993 Kao Infosystems Canada Inc.

Ottawa a changé les règles du jeu

La propriété d'une résidence secondaire : une bonne planification s'impose

La semaine dernière, nous avons vu que de nouvelles règles introduites récemment dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* représenteraient des impôts supplémentaires à payer sur un gain en capital lors de la disposition d'une résidence secondaire.

En effet, le gain en capital admissible à l'exonération de 100 000 $ est réduit pour chaque mois de détention de la résidence secondaire après février 1992. Peu importe comment la vente est structurée, une partie du gain demeura imposable.

Tant que vous ne faites rien, vous laissez votre exonération cumulative de 100 000 $ s'éroder mois après mois. L'idée maîtresse derrière toute stratégie de planification implique la renonciation au droit de propriété de la résidence secondaire, mais pas nécessairement à son droit d'utilisation. Le transfert aux enfants ou à un conjoint permet de tirer profit de votre exonération cumulative de 100 000 $, tout en continuant d'utiliser la résidence.

Le transfert au conjoint

Le transfert entre conjoints présente essentiellement l'avantage de conserver au sein du couple le droit de propriété de la résidence secondaire.

L'exonération cumulative de 100 000 $ disponible de l'un des conjoints peut être utilisée à la suite du transfert. En outre, la procédure du transfert est relativement simple et économique.

De plus, si vous avez acquis votre propriété bien avant 1982, les règles qui permettaient alors à chaque conjoint de désigner une résidence principale pourraient jouer à votre avantage et vous éviter l'impôt sur une bonne partie du gain réalisé.

Par contre, pour bénéficier de l'exemption pour deux résidences principales à l'égard des années antérieures à 1982, il est nécessaire de transférer les propriétés détenues conjointement de sorte qu'un seul conjoint en demeure propriétaire.

Le transfert du droit de propriété d'une maison à un conjoint, notamment de l'époux à son épouse, n'assure pas à cette dernière la possibilité d'utiliser son exonération cumulative de 100 000 $ disponible.

Dans le cas d'un tel transfert, les règles d'attribution pourraient faire en sorte que le gain en capital réalisé par l'épouse, lors de la vente de la propriété, serait attribué au mari. Il est alors important de savoir qui a versé les fonds nécessaires à l'acquisition de la propriété par l'épouse.

Si l'épouse a contribué de manière significative (généralement pour un montant équivalant à la juste valeur marchande de la résidence au moment du transfert) au versement des sommes nécessaires à l'achat de la propriété qui lui a été transférée, le gain en capital ne sera pas attribué au mari et elle pourra utiliser son exonération de 100 000 $ disponible sur le gain.

N'oublions pas qu'au Québec, la résidence secondaire est l'un des biens qui est inclus dans le patrimoine familial en cas de séparation, divorce ou décès.

Chaque conjoint a un droit de créance représentant 50 % de la valeur de la résidence secondaire, même s'il ne possède pas un droit de propriété dans la résidence.

Le transfert aux enfants

Une autre méthode pour utiliser votre exonération cumulative de 100 000 $ consiste à transférer la résidence à vos enfants ou à une fiducie pour leur bénéfice.

Assurez-vous de connaître leur engagement vis-à-vis la propriété. Sont-ils attachés à la résidence autant que vous pouvez l'être ? Comprennent-ils que posséder une résidence secondaire nécessite de nombreuses dépenses, taxes municipales, assurances, frais d'entretien de tout genre ?

Les conséquences fiscales d'un don ou d'une vente aux enfants sont généralement les mêmes.

Faire don de votre propriété à vos enfants s'avère la façon la plus simple et la plus directe de tirer avantage de votre exonération cumulative de 100 000 $. Par contre, vous perdez le contrôle de la propriété et vous abandonnez tout l'argent que vous y avez investi.

De plus, au Québec, le conjoint d'un de vos enfants pourrait, en cas de divorce, décès ou séparation, avoir un droit de créance sur la moitié de la valeur de la résidence en vertu des règles du patrimoine familial.

Le transfert en faveur d'un enfant est réputé, pour fins fiscales, être fait à la juste valeur marchande, contrairement aux transferts en faveur du conjoint.

L'utilisation d'une fiducie discrétionnaire peut s'avérer intéressante s'il y a plusieurs enfants. Elle vous permet, en tant que fiduciaire, de décider à quel enfant vous voulez transmettre la résidence secondaire.

Vendre la résidence à vos enfants en retour d'un billet à demande ou d'un prêt hypothécaire s'avère être un arrangement plus flexible que beaucoup d'autres modalités de paiement.

Avec un billet à demande, vous pouvez en exiger le paiement intégral à tout moment, et, si le paiement n'est pas effectué, vous pourriez reprendre la propriété.

Vous pourriez même étaler l'imposition du gain sur au plus cinq ans en demandant une réserve pour gains en capital. Vous continuez ainsi à exercer un certain contrôle, notamment si la période de remboursement s'étale sur 20 ou 30 ans, par exemple.

Terrain sans bâtiment

Les terrains n'échappent pas aux nouvelles règles, à moins qu'il ne s'agisse de terrains utilisés dans l'exploitation d'une entreprise active.

Si vous déteniez un terrain avant mars 1992 sur lequel vous avez fait construire votre résidence après février 1992, les années de possession commencent à courir à compter du jour où vous êtes propriétaire du terrain.

Cette situation est avantageuse par rapport à celle d'une personne qui aurait acheté une résidence secondaire, disons en mai 1992, puisqu'elle ne pourrait pas utiliser son exonération cumulative de 100 000 $, peu importe le gain accumulé.

Suivant les circonstances, d'autres stratégies de planification peuvent être développées pour votre résidence secondaire, notamment la création d'un droit viager et résiduel.

Souvenez-vous cependant que chaque cas est particulier et que, avant de prendre une décision, il faut tenir compte non seulement des incidences fiscales, mais aussi de tous les autres facteurs ayant trait, entre autres, au droit de la famille.

PIERRE BRUNET

Pierre Brunet est associé au bureau de Montréal de Samson Bélair Deloitte & Touche.
Cet article a été écrit avec la collaboration de Luc Blanchette.

L'allure qui se distingue!

Marc Andrew vous présente son nouveau "look" pour la saison d'automne: des styles alliant des coupes bien en vogue à des tissus classiques de tout confort.
Marc Andrew... le nom connu des champions.

Veston de laine et cachemire ... 195$
Gilet à motif jacquard..... 75$
Pantalon de coton brossé.....65$
Veston 100% laine..... 245$
Pantalon de flanelle de laine .....85$
Chemises et cravates À partir de.....45$

Mannequins: ***Marc et Sylvain Gagnon,*** *champion du monde et vice-champion du monde 1993, en patinage de vitesse sur courte piste.*

MARC ANDREW

Montréal
Centre Rockland.....735-5135
Galeries d'Anjou 353-3129
Place Montréal Trust 499-8539
Carrefour Laval 687-1705
Promenades St-Bruno ..653-4748
Québec
Place Ste-Foy.....657-6636
Galeries de la Capitale..627-1837

DOSSIER LES AFFAIRES

ÉNERGIE, MINES ET RESSOURCES

LE PRIX DU PÉTROLE DEVRAIT RESTER STABLE AU COURS DES 10 PROCHAINES ANNÉES

L'Occident peut dormir sur ses deux oreilles. C'est du moins l'avis d'un spécialiste du marché des hydrocarbures **pp. 34-35**

Pierre Gravel

LES PROJETS DE COGÉNÉRATION MOINS ATTRAYANTS

La hausse du prix du gaz naturel pourrait durer assez longtemps pour mettre en péril plusieurs projets de cogénération **p. 37**

Chibougamau connaît une véritable renaissance minière

Les perspectives minières de la région de Chibougamau-Chapais ont changé radicalement au cours des derniers mois.

Alors qu'on parlait d'une fermeture possible de la ville de Chibougamau au début de l'année, il est maintenant question d'ouverture de mines, de profits, d'investissements et de découvertes minières.

Tout ce changement vient de l'achat des mines *Copper Rand* et *Portage*, que **Westminer Canada**, l'ancien propriétaire, avait condamnées à la fin de 1992. Avec l'aide financière de **Soquem**, de la **Société de développement de la Baie James** (SDBJ) et du gouvernement, **Les Ressources MSV** (Mtl, *MSV.A*, 2,35 $) ont acheté puis remis les mines en exploitation.

Les travailleurs ont également accepté d'importantes concessions salariales, dont l'abandon du boni aux mineurs, et une augmentation de productivité pour pouvoir reprendre l'exploitation. En échange, ils bénéficient d'un partage des profits.

« Le climat est meilleur parce que nous faisons du développement de chantiers, ce qui augmente la vie des mines. En fait, nous trouvons plus de minerais que nous en extrayons : c'est encourageant », a déclaré **Gaétan Picher**, président du syndicat et membre du conseil d'administration de MSV, aux AFFAIRES.

En plus d'un milieu de travail plus stimulant, les travailleurs ont reçu leurs parts du partage des bénéfices, qui varient entre 1 et 6 $, selon les classes d'emplois. Selon M. Picher, l'exploitation des mines a dégagé 412 000 $ de profits en juillet et 425 000 $ en août.

Il faut dire que certains mineurs ont perdu jusqu'à 13 $ l'heure en bonis. Certains sont mécontents, mais il n'y pas eu de départ « à cause de la récession ».

Pierre Boudreault, vice-président, mines, de MSV, est également très satisfait de l'exploitation jusqu'à maintenant. Il confirme les profits encaissés en juillet et en août. Le coût d'exploitation est même descendu sous les 52 $ la tonne courte.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Pierre Boudreault, vice-président, mines, des Ressources MSV : « Depuis quatre ans, Corpomin a contribué 420 M$ à l'économie du Québec. Nous ne sommes pas des promoteurs de titres. Nous voulons bâtir des compagnies solides. »

« Notre plan de redémarrage s'est réalisé à 100 %. Tout fonctionne comme prévu. Notre programme d'investissement de 5 M$ en exploration a permis de découvrir trois lentilles minéralisées jusqu'à maintenant, à une teneur en cuivre supérieure à la moyenne », a souligné M. Boudreault.

MSV vient de signer des ententes pour avoir accès aux anciennes mines *Henderson* et *Cedar Bay*, appartenant à **Campbell Resources** (Mtl, *CCH*, 0,85 $). Ces mines renferment encore des réserves minières et un fort potentiel d'exploration.

Enfin, MSV cherche à réunir 9 M$ pour le financement de la mise en production du gisement d'or *Eastmain*, situé au nord de Chibougamau. MSV a reçu tous les permis requis. Elle devrait y investir 18 M$, pour une production annuelle d'entre 45 000 et 50 000 onces d'or.

Forte activité de jalonnement; nouvelle découverte

Selon **Rémi Morin**, géologue résident pour le ministère de l'**Énergie et des ressources du Québec** (MER), à Chibougamau, le projet du Lac Frotet, de **Metall Mining** (Tor., *MLM*, 11,50 $), aura un impact important sur la région de Chibougamau.

Si l'étude de faisabilité, amorcée en novembre 1992, est positive et si Metall décide d'aller de l'avant, la mise en production du gisement d'or-cuivre à ciel ouvert, contenant plus de 50 M de tonnes de réserves, coûterait environ 50 M$ et créerait quelque 175 emplois.

Actuellement, les mines de MSV et de Campbell Resources emploient plus de 600 personnes. La mine du Lac Frotet serait la première exploitation à ciel ouvert d'envergure depuis l'ouverture de cette région minière, dans les années 1950.

La décision de mise en production est également conditionnelle à l'obtention du financement de la nouvelle filiale aurifère de Metall et d'une aide gouvernementale. Selon M. Morin, cette demande est à l'étude.

Non loin de ce gisement, dans le canton Cleary, **Inco** (Toronto, *N*, 26,50 $) aurait effectué une importante découverte de zinc-cuivre. Cependant, personne chez Inco n'a répondu aux appels que nous avons faits pour vérifier l'information.

Dans la région immédiate de Chibougamau, Soquem a investi près 500 000 $ pour confirmer les réserves de 1,4 M de tonnes à 4 % de cuivre. Soquem partage ce gisement avec **Corner Bay Resources** (Tor., *BAY*, 0,50 $). Elle songe à l'exploiter et à faire traiter le minerai au concentrateur de MSV.

Sur le plan de l'exploration, la découverte d'un diamant dans le canton Le Tac a fait augmenter considérablement le nombre de claims jalonnés depuis le début de 1993.

En fait, 93 % des claims jalonnés dans tout le Nord-Ouest (5 000 claims) l'ont été dans la région de Chibougamau (3 200).

« Les dépenses d'exploration se maintiendront autour de 14 à 15 M$ cette année. Cependant, si les premiers résultats d'exploration du diamant dans Le Tac sont positifs, les dépenses pourraient augmenter beaucoup plus », a soutenu M. Morin.

FRANÇOIS RIVERIN

Technologie minérale

Le nouveau
CONCENTRATEUR-ÉCOLE,
un atout pour la formation
et pour le monde minier.

C.P. 1500
Rouyn-Noranda
J9X 5E5
Tél.: (819) 762-0931

CEGEP de l'Abitibi-Témiscamingue

L'Occident peut dormir sur ses deux oreilles

Le prix du pétrole devrait rester stable au cours

Le prix du baril de pétrole sur les marchés de consommation devrait rester stable au cours des 10 prochaines années.

Antoine Ayoub, professeur au département d'économique de l'**Université Laval** qui s'est fait une spécialité de prévoir les fluctuations du marché des hydrocarbures, en est, du moins, convaincu.

Et si le prix du baril de pétrole devait briser la tendance qui le confine actuellement dans une fourchette de 17 à 20 $ US, c'est plutôt vers le bas qu'il risquerait de se retrouver, même si personne n'a intérêt à ce qu'un tel scénario se concrétise.

C'est la lecture que M. Ayoub fait de la situation politique internationale qui lui permet de soutenir une telle thèse.

L'Irak prêt à inonder le marché

D'abord, l'offre devrait continuer d'excéder la demande, en raison des développements attendus en Irak et dans les pays de l'ex-URSS.

Ensuite, l'accord de paix qui se dessine entre Israël et l'**Organisation de libération de la Palestine** (OLP) devrait calmer les tensions qui ont persisté au Moyen-Orient (la fin de la guerre froide avait déjà contribué à un relâchement, les États de l'ex-URRS ne soutenant plus les Palestiniens) et favoriser des investissements massifs de la part des pays occidentaux, notamment des membres de la Communutauté économique européenne.

Déjà, les Américains se sont imposés comme les protecteurs de plusieurs États arabes dans le sillon de la guerre du Golfe. On voit mal ces pays membres de l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole** (OPEP) faire un croc-en-jambe à leurs nouveaux alliés en cherchant à contrôler à la hausse le coût de l'or noir.

D'ailleurs, M. Ayoub rappelle que la solidarité au sein de cette coalition est toujours très fragile. La situation financière de l'Arabie Saoudite n'est pas rose. Le **Fonds monétaire international** l'a mise en garde contre un déséquilibre éventuel entre ses dépenses publiques et les revenus qui proviennent de la vente de ses ressources.

Or, ce pays est à lui seul responsable de la production de 8,5 M de barils de pétrole par jour sur les 24 M de barils produits quotidiennement par l'OPEP.

Accord en vue

Il n'est donc pas évident que l'Arabie Saoudite acceptera de diminuer sa production pour faire place à l'Irak lorsque le pays de **Sadam Hussein** verra lever l'embargo économique qui frappe son pays.

Pour l'instant, les vaincus de la guerre du Golfe cherchent à négocier un pacte avec l'**Organisation des Nations Unies** (ONU) qui leur permettrait de vendre leurs hydrocarbures jusqu'à concurrence de 1,5 milliard de dollars américains par année pour assumer les coûts des médicaments qu'ils doivent se procurer.

Même si l'accord espéré n'est pas conclu - les Irakiens étant peu entichés par l'idée de laisser à d'autres le contrôle des opérations -, il faut prévoir qu'un jour, les pays industralisés délivreront l'Irak de sa muselière. Ce jour-là, l'Irak voudra vite restructurer son économie nationale et ajoutera 3,5 M

→

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

L'analyse de la situation socio-politique mondiale et du jeu de l'offre et de la demande convainquent Antoine Ayoub que les risques d'une flambée des cours du pétrole seront mineurs au cours des 10 prochaines années.

AUX ACTIONNAIRES DE

MINES LYON LAKE LTÉE

EXERCICE DE DROITS

A titre d'actionnaire de Mines Lyon Lake ltée, vous avez reçu récemment 1 droit de souscription pour chaque action que vous déteniez le 2 septembre 1993.

Sept (7) droits vous permettent d'acheter une (1) action ordinaire à un prix de 0,30 $ par action jusqu'au 29 septembre 1993 à 16 h.

Chaque porteur qui exerce tous ses droits peut souscrire des actions ordinaires additionnelles.

Le produit servira principalement à défrayer les coûts de l'étude de faisabilité du projet aurifère Beta Vargas au Costa Rica.

Les dirigeants de Mines Lyon Lake ltée ont déclaré leur intention d'exercer tous leurs droits.

Pour plus d'informations:
- contactez votre courtier ou
- Guy Hébert, président - (514) 848-0373
- Michel Bouchard, vice-président - (819) 764-9411.

RESSOURCES STE-GENEVIÈVE LTÉE

FILIALES

Stratmin inc.
Norebec-Manitou inc.
La Société minière Louvem inc.

PORTEFEUILLE

Ressources Gold Vessel inc.
Ressources KWG inc.
Exploration Intermont inc.

"Ste-Geneviève est une société qui découvre, exploite et commercialise les ressources naturelles par le biais de ses filiales et sociétés apparentées. La société adopte une vision stratégique axée sur le développement et l'application de technologies innovatrices dans le domaine qu'elle maîtrise depuis sa création, soit l'exploration et l'exploitation de ressources naturelles."

630 boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 3200, Montréal, Québec, H3B 1S6
Tél: (514) 866-6001
Fax: (514) 866-6193

Pierre R. Gauthier, président du conseil d'administration

des 10 prochaines années

de barils de pétrole par jour dans l'océan de la production de l'OPEP.

L'offre internationale sera alors trop grande si d'autres producteurs pétroliers ne consentent pas à diminuer leur débit.

Ex-URSS et Chine communiste

M. Ayoub fait aussi valoir que les pays de l'ex-URSS dont le sol contient du pétrole se remettront éventuellement de la débandade actuelle et pourraient redevenir des exportateurs nets d'or noir. Dans ce cas, il faudrait compter environ 1 M de barils supplémentaires par jour.

Le professeur attire notre attention sur la demande des pays industralisés qui vivent, pour la plupart, une sévère récession ou une timide reprise. « La demande ne devrait pas aller en grimpant; nous vivons une récession structurelle et nous ne connaîtrons pas des années de forte croissance d'ici l'an 2000. »

Or, le marché connaît un léger surplus de production que l'on peut attribuer à l'Iran, qui dépasse ses quotas. L'Iran et la montée de l'islamisme sont pourtant identifiés par cet ancien président de la SOQUIP (**Société québécoise d'initiatives pétrolières**) comme étant les plus grandes menaces à la stabilité du cours mondial du pétrole.

Toutefois, M. Ayoub circonscrit le danger que le pétrole se transforme en arme de guerre contre les États-Unis sur décision des ayatollahs. La raison qu'il invoque : l'Égypte, le Liban, le Soudan et l'Algérie, entre autres, n'ont que le pétrole pour combler leurs énormes besoins financiers.

« Compte tenu de tous ces éléments, je n'ai pas l'impression que les prix vont flamber. »

Pas de recul important des prix

Les prix du pétrole ne devraient pas non plus fléchir de façon marquée, s'ils ont à reculer.

Les Américains ont tout intérêt à éviter que les prix de référence descendent sous le prix moyen de production interne (le prix technique), qui se situe entre 14 et 15 $ US le baril (ce prix se situe à moins de 0,50 $ US pour les pays du Golfe).

Le déversement d'un pétrole mondial en deçà de 10 $ US le baril, par exemple - cela n'est arrivé qu'une seule fois depuis 1973 - mettrait en péril des investissements colossaux effectués au pays de **Bill Clinton** dans des types d'énergies alternatives.

Après l'an 2000, cependant, M. Ayoub ne jure de rien, car il montre du doigt les Chinois comme étant les plus aptes à faire sauter le bouchon. « Depuis 10 ans, la Chine communiste connaît des croissances internes réelles de l'ordre de 8 à 10 % annuellement. Ils importent peu de pétrole actuellement, mais la situation pourrait se transformer rapidement. »

Les Occidentaux qui ont commencé à se ruer vers cette nouvelle terre d'accueil des investissemements pourraient être ceux qui entraîneront cette demande accrue.

Part du pétrole stable

Dans l'éventualité où le revirement économique serait plus musclé au cours des sept prochaines années, M. Ayoub croit que le pétrole ne serait pas nécessairement l'unique source d'énergie à bénéficier d'une plus forte demande. Cela empêcherait le pétrole de briser sa résistance plafond (20 $ US).

« En 20 ans, la montée des prix pétroliers a favorisé la création de substituts énergétiques qui profiteraient eux aussi d'une économie robuste. »

La part du pétrole dans le bilan énergétique international a baissé : elle est passée de 47 % à 35 %. De plus, il devrait maintenir ce poids lorsque nous atteindrons le prochain siècle.

Au Québec, c'est de plusieurs marches qu'a reculé la part du pétrole de 1973 à 1992 (année où les statistiques les plus récentes ont été compilées), soit de 70 % à 40 %. M. Ayoub n'estime pas que le poids relatif du pétrole sera vraiment très différent à la fin des années 1990, tant au Québec que dans le monde.

Hibernia et sables bitumineux

Au début des années 2000, le projet *Hibernia* sera réalité... si les travaux ne sont pas interrompus. Selon les projections du spécialiste, ces installations ne seront pas rentables. Au mieux, elles feront leurs frais. « Si les prix du pétrole ne bougent pas d'ici au début des années 2000, comme je le crois, ce sera ce à quoi il faudra s'attendre. »

Le président-fondateur du **Groupe de recherche en économie de l'énergie et des ressources naturelles** (GREEN) n'a jamais caché ses sentiments envers « cette histoire de développement régional de six milliards de dollars à laquelle on aurait tout aussi bien pu susbtituer un programme de réfection des routes ». Pour ce qui est des sables bitumineux de l'Alberta, M. Ayoub n'entrevoit pas qu'ils sortent de leur demi-sommeil dans lequel les a plongés la dégringolade du cours du pétrole. Quant aux réserves pétrolières mondiales, qui se concentrent dans les pays du Golfe, elles sont largement suffisantes pour les 70 prochaines années, si ce n'est pas pour les 100 prochaines années.

RAYMOND PRINCE

Nouveau Carrefour
Voir à la page 58

NORANDA AU QUÉBEC

Une force de la nature

Un effectif de 6 000 personnes.
Une vingtaine d'entreprises forestières, minières et métallurgiques.
Un rôle de premier plan dans l'économie des régions.
Tout un monde de ressources naturelles depuis plus de 70 ans.

DIVISION MINES GASPÉ
Murdochville
Mines de cuivre-or-argent

DIVISION MATAGAMI
Matagami
Mines de zinc-cuivre

MINES SILIDOR
Rouyn-Noranda
Mine d'or

EXPLORATION NORANDA
Rouyn-Noranda
Exploration minière

MÉTALLURGIE DU CUIVRE NORANDA, FONDERIE HORNE
Rouyn-Noranda
Fonderie de cuivre, usine d'acide sulfurique, recyclage de métaux

MÉTALLURGIE DU CUIVRE NORANDA, AFFINERIE CCR
Montréal-Est
Usines d'affinage de cuivre et de métaux précieux

DIVISION MINES GASPÉ
Murdochville
Fonderie de cuivre et usine d'acide sulfurique

ZINC ÉLECTROLYTIQUE DU CANADA
Valleyfield
Usines d'affinage de zinc et d'acide sulfurique

INDUSTRIES DE CÂBLES D'ACIER
Pointe-Claire
Usine de câbles d'acier et torons

INDUSTRIES JAMES MACLAREN
Masson et Thurso
Usines de papier journal et de pâte kraft

NORMICK PERRON
Senneterre et La Sarre
Scieries et rabotage

INDUSTRIES NORBORD
Val d'Or et La Sarre
Usines de panneaux gaufrés et contreplaqués

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION NORBORD
St-Augustin et Boucherville
Vente et distribution de matériaux de construction

PLANCHERS BARWOOD
Montréal
Vente, distribution et installation de parqueterie

PAPIERS RECYCLÉS FORESTERIE NORANDA
Montréal
Vente de papiers recyclés

FRASER
Montréal
Vente de cartons

CENTRE DE TECHNOLOGIE NORANDA
Pointe-Claire
Recherche et développement

MATÉRIAUX DE HAUTE-TECHNOLOGIE NORANDA
Saint-Laurent
Recherche et production de matériaux ultra-purs

LE GROUPE NORANDA
Montréal
Siège administratif

noranda
des ressources de qualité, naturellement.

DOSSIER SPÉCIAL

Pâtes et papiers : plusieurs fermetures encore à prévoir

Plusieurs autres fermetures d'usines sont encore à prévoir dans l'industrie des pâtes et papiers au Québec, particulièrement si les prix du papier journal et de la pâte ne se rétablissent pas au cours des prochains mois.

Selon le document intitulé *L'Industrie québécoise des pâtes et papiers, situation et perspectives d'avenir*, préparé par le ministère des **Forêts** du Québec, 6 100 emplois ont été perdus dans cette industrie entre 1990 et le milieu de 1992, sur un total de 30 700 emplois qu'elle comptait au début de la période.

Depuis la publication de l'étude (fin 1992), les **Produits forestiers Canadien Pacifique** (Tor., *PFP*, 18,50 $) ont fermé leur usine de pâte à La Tuque (200 emplois).

Diverses mesures de rationalisation ont retranché plusieurs autres emplois dans les sièges sociaux, principalement chez **Abitibi-Price** (Tor., *A*, 12,25 $), qui a fermé son bureau de Québec.

Au total, les spécialistes évaluent à 400 les pertes d'emplois qui se sont ajoutées depuis. Ces chiffres ne tiennent pas compte des nombreux arrêts temporaires de production qui ont eu lieu depuis le début de l'été 1993, en raison des surplus de production.

Rumeurs sur Abitibi-Price

Les rumeurs vont bon train sur Abitibi-Price, surtout depuis l'annonce de la fermeture du bureau de Québec. La compagnie annoncerait soit la vente de ses établissements au Québec, soit la fermeture pure et simple de machines à papier.

Selon l'étude du ministère des Forêts, il reste encore 42 machines à papier au Québec dont l'âge de construction est antérieure à 1960 et certaines datent des années 1920.

Quant aux usines de pâtes, elles sont plus récentes en général.

Sur les 11 machines à papier qu'Abitibi-Price exploite au Québec, sept ont été construites dans les années 1920. Les plus récentes remontent aux années 1960, dans ses installations d'Alma, de Chandler et de Kenogami.

Toutefois, Abitibi-Price a réalisé d'importants investissements dans certaines de ces usines, soit pour les convertir à la production d'autres types de papier, soit pour accélérer leur production ou pour y adjoindre une usine de pâte chimicothermomécanique.

Stone-Consolidated et **Kruger** comptent encore plusieurs machines à papier remontant aux années 1920. Certaines ont été modernisées, tandis que des machines ultramodernes ont été installées pour en remplacer d'autres.

Domtar (Mtl, *DTC*, 6 $) est également aux prises avec de vieilles machines, à Dolbeau et à Donnaconna. Elles sont en vente.

Désencrage

Par ailleurs, il y a eu quelques gains d'emplois dans certains secteurs, notamment dans les usines de désencrage.

Sept projets ont été annoncés. Trois ont commencé la production en 1992, deux doivent le faire en 1993 et deux autres n'ont pas d'échéance fixe.

Les papetières y ont investi 427 M$. L'investissement, destiné à satisfaire les exigences environnementales américaines, n'a fait qu'augmenter les coûts de production. Ces usines, très automatisées, ne créent par ailleurs que très peu d'emplois.

En outre, sur les 920 000 tonnes de vieux papiers nécessaires à l'alimentation de ces usines, 492 000 tonnes devront être achetées des États-Unis. L'augmentation du volume de boues de désencrage annulera, en pratique, les avantages inhérents à la réduction du volume de vieux papiers rejetés dans les sites d'enfouissement québécois.

Globalement, le coût de production d'une tonne de papier journal est supérieur de 21 % dans l'est du Canada aux coûts du sud des États-Unis. Cette différence vient du coût de la main-d'œuvre et de la fibre.

Près de 44 % de la différence du coût de main-d'œuvre résulte de l'état vétuste des équipements. Le coût de la fibre est 47 % plus élevé chez nous, parce que les Américains peuvent utiliser des essences à croissance rapide.

L'étude conclut que, pour survivre, les papetières doivent réduire leurs coûts de production, trouver de nouveaux marchés et s'orienter vers la production de papier haut de gamme, comme les papiers fin et surcalandré.

FRANÇOIS RIVERIN

POURCENTAGE DE LA CONSOMMATION TOTALE PAR CATÉGORIE DE PAPIER

	1970-74	1980-84	1995-99
Consommation totale	100,00	100,00	100,00
Papiers d'impression et d'écriture	18,47	26,08	31,21
Papier journal	14,01	14,80	13,73
Papier-tissu	4,90	5,92	5,72
Autres papiers et carton	62,62	53,20	49,34

Source : Ministère des Forêts du Québec, *L'industrie québécoise des pâtes et papiers, situation et perspectives d'avenir* **Tableau : LES AFFAIRES**

CONSOMMATION MONDIALE DES PRODUITS DES PAPETIÈRES SELON LES TYPES DE PRODUIT

	Moyenne quinquennale (000) de tonnes		
	1970-74	1995-99	augmentation (%)
Consommation totale	135 988	296 693	118
Papiers d'impression et d'écriture	25 117	92 597	269
Papier journal	19 049	40 734	114
Papier-tissu	6 669	14 630	119
Autres papiers et cartons	85 153	146 402	72

Source : Ministère des Forêts du Québec, *L'industrie québécoise des pâtes et papiers, Situation et perspectives d'avenir* **Tableau : LES AFFAIRES**

AVEC SON PROGRAMME
PAIRE

GAZ MÉTROPOLITAIN PAIE JUSQU'À 100% DES COÛTS!

AVEC LE PROGRAMME PAIRE, VOUS AVEZ TOUT À GAGNER!

En collaboration avec les membres de l'**Association des ingénieurs-conseils du Québec (AICQ)**, Gaz Métropolitain vous propose son programme **PAIRE**: programme d'aide à la réalisation d'études énergétiques des équipements de chauffe et de procédés.

Conçu afin de vous aider à optimiser le ratio coût/efficacité des besoins énergétiques d'un ou de plusieurs de vos bâtiments, le programme vous propose une étude détaillée réalisée par un ingénieur-conseil de votre choix, membre de l'AICQ et défrayée en tout ou en partie par Gaz Métropolitain.

Cette étude comprend: la répartition de votre consommation par type d'utilisation et par source d'énergie; des recommandations portant sur l'amélioration du rendement des équipements; une évaluation des coûts de mise en place des équipements et des économies liées aux changements proposés ainsi que de la période de récupération de votre investissement.

QUI PAIRE GAGNE À 100% OU JUSQU'À 5 000 DOLLARS!

• Gaz Métropolitain vous offre une aide financière sous forme de subvention pouvant couvrir jusqu'à 100% des coûts d'une étude énergétique des équipements de chauffe et de procédés (jusqu'à concurrence de 5 000 $).
• Advenant la conversion ou la mise en place d'équipements au gaz naturel dans l'année suivant la présentation de l'étude, Gaz Métropolitain couvrira la totalité du coût de l'étude énergétique ou, dans le cas contraire, 75%.

BÂTIMENTS ADMISSIBLES*
• Tout bâtiment utilisant actuellement l'électricité ou le mazout pour une partie ou la totalité des besoins énergétiques liés au chauffage des locaux, de l'eau sanitaire et des applications de procédés.
• Les bâtiments d'une surface minimale de 1 000 m² (10 000 pi²) s'il s'agit uniquement du chauffage des locaux.
• Les immeubles à logements multiples de 20 logements et plus sont admissibles au programme.
* En autant qu'ils se retrouvent dans les municipalités desservies par Gaz Métropolitain.

Pour en savoir davantage sur le programme **PAIRE**, faites-nous parvenir le bon-réponse ci-joint ou téléphonez-nous au
1 800 567-1313

PROGRAMME PAIRE
Je désire en savoir davantage sur le programme **PAIRE** et la subvention de 100% offerts par Gaz Métropolitain.

Nom : _____
Entreprise : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Prov. : _____
Code postal : _____ Téléphone : _____
Date : _____

Poster à: Service information marketing, Gaz Métropolitain inc., 1717, rue du Havre, Montréal, Québec, H2K 2X3. Télécopieur : 598-3700.

ASSOCIATION DES INGÉNIEURS-CONSEILS DU QUÉBEC

Gaz Métropolitain
Le choix *affaires*.

DOSSIER SPÉCIAL

Gaz naturel : la hausse de prix rend les projets de cogénération moins attrayants

La hausse du prix du gaz naturel a éliminé presque tous les achats par contrat des petits consommateurs ; cette hausse pourrait durer assez longtemps pour mettre en péril plusieurs projets de cogénération.

C'est du moins l'avis de **Pierre Gravel**, directeur général de **Multi Énergies**, firme spécialisée dans le courtage des contrats de gaz naturel qui s'est transformée récemment en producteur de gaz naturel.

« L'ouverture d'un pipeline de gaz naturel vers la Californie laisse le marché avec l'impression qu'il y aura pénurie de gaz. C'est ce qui maintient le prix élevé », a déclaré M. Gravel aux AFFAIRES.

Le gaz naturel se vend actuellement autour de 2,50 $ CA le 1 000 pi³ à la frontière de l'Alberta, presque le double d'il y a un an. Aux États-Unis, les contrats livrables en octobre s'échangent à 2,40 $ US le 1 000 pi³.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Pierre Gravel : « L'ouverture d'un pipeline de gaz naturel vers la Californie laisse le marché avec l'impression qu'il y aura pénurie de gaz. C'est ce qui maintient le prix élevé. »

Phénomène inverse

Déjà, la hausse de prix a provoqué le retour des quelques petits clients au distributeur **Gaz Métropolitain**, avec lequel ils font affaire directement. Pendant la période où le prix du gaz était bas, Gaz Métro était lié par des contrats à prix plus élevés que le prix au comptant.

Maintenant, c'est l'inverse. Les prix offerts par Gaz Métro sont plus bas que le prix au comptant. Cependant, la plupart des grands clients achètent encore leur gaz directement des producteurs.

« Le volume acheté par des contrats directs étaient minimes. On renégocie nos contrats à tous les deux ans. On a eu des prix plus bas l'an dernier », a expliqué **Pierre Durant**, responsable des affaires publiques chez Gaz Métro.

Quant aux projets de cogénération, la hausse de prix du gaz naturel en ferait chanceler plusieurs, selon M. Gravel. Les plus importants projets sont ceux de **Domtar** (Mtl, *DTC*, 6,50 $), de **Tembec** (Mtl, *TBC.A*, 8,50 $), de **Kruger** et d'**E.B. Eddy**.

Par contre, **Hydro-Québec** n'a encore reçu aucun avis d'annulation, a affirmé **Gilles Côté**, délégué commercial à la direction de la production privée pour la société d'État.

« La hausse du prix rend le financement plus difficile. Il y a aussi la baisse du dollar canadien qui augmente le coût d'achat d'équipements aux États-Unis. Les négociations se poursuivent », a ajouté M. Côté.

Hydro-Québec maintient son objectif d'installer 760 mégawatts de puissance par cogénération d'ici 1996. Elle devait pour cela choisir parmi des projets totalisant 8 000 mégawatts.

Les projets de cogénération ont mis du temps à se concrétiser, notamment parce qu'Hydro-Québec ne veut pas acheter l'électricité de ces projets à un prix plus élevé que son coût de production d'un nouveau barrage, évalué à 4,4 cents du kilowatt-heure (Grande-Baleine). Ce montant est indexé à l'inflation, mais pas au prix du gaz naturel.

La cogénération consiste à produire de l'électricité à l'aide de la vapeur chauffée au gaz naturel et d'autres sources d'énergie. Les papetières, qui sont de grandes consommatrices de vapeur, peuvent ainsi utiliser plus efficacement leur production de vapeur, en utilisant les surplus pour produire de l'électricité.

Avec le prix offert par Hydro-Québec, la rentabilité de plusieurs projets serait donc marginale. C'est pourquoi les banquiers hésitent à accorder le financement.

Gaz naturel : 16 % de l'énergie au Québec

Selon M. Durant, le gaz naturel fournit encore 15,8 % de l'énergie consommée au Québec. Sa part de marché reste stable depuis deux ans.

Quant au prix du gaz naturel, il devrait se stabiliser à moyen terme, a soutenu M. Durant. Les forages ont doublé en Alberta cette année, ce qui devrait augmenter les réserves de gaz disponibles et diminuer la pression sur les prix.

Quant aux clients, le coût du gaz ne représente qu'entre 24 et 30 % du montant de leur facture résidentielle. Le coût du transport représente la plus grande part de la facture. Le gouvernement n'a accordé qu'une augmentation de 0,2 % pour cet item à Gaz Métro, ce qui est nettement en deçà de l'inflation.

Au 30 juin 1993, Gaz Métro a vendu 2,7 % de gaz (en volume) de plus que la même période de l'an dernier. En raison de la reprise économique, la demande industrielle et commerciale a été plus vigoureuse.

FRANÇOIS RIVERIN

MINES RICHMONT

Inscriptions : Bourse de Montréal et Toronto "RIC"

UN PRODUCTEUR D'OR

- Bénéfice net: 1 533 133 $ ou 0,13 $ par action au 30 juin 1993 (11,9 millions d'actions émises).
- Au 30 juin 1993, le fonds de roulement se chiffre à 4,9 millions et les liquidités à 5,2 millions comparativement à 1,9 et 1,7 millions respectivement au 30 juin 1992.
- Production estimée: 160 000 et 200 000 tonnes de minerai pour l'année 1993 et 1994 respectivement.
- Réserves toutes catégories à la mine Francoeur évaluées à 2,5 millions de tonnes à une teneur moyenne de 0.207 oz/or/t.
- **Événement récent:** Le 19 août 1993, Richmont a acquis l'usine Camflo située à Malartic et le minerai de la mine Francoeur sera traité à sa propre usine à partir du mois d'octobre de l'année courante. De plus, cette usine qui a une capacité de traitement annuelle de 500 000 tonnes de minerai **offre à Richmont un potentiel de croissance important** soit en développant d'autres projets ou soit en faisant de l'usinage à forfait pour des producteurs environnants.
- Wasamac, Lac Fortune, Arncoeur appartiennent à Richmont et sont des projets à un stade d'exploration avancé situés dans un rayon de 5 milles de la mine Francoeur.

Pour information, communiquer avec :

J. G. Rivard
Mines Richmont inc.
68, avenue Principale
Rouyn-Noranda (Québec)
J9X 4P2

Tél. : (819) 797-2465
Fax : (819) 797-0166

UNE FORCE EN EXPLORATION MINIÈRE AU QUÉBEC!

L'expérience est devenue un critère fondamental pour réussir à explorer efficacement un territoire.

SOQUEM invite les **partenaires-investisseurs** déterminés à **explorer**, à **exploiter** et à **rentabiliser** le sous-sol québécois à se joindre à elle.

«Une ressource à explorer!»

SOQUEM

Tour Belle Cour, 2600, boul. Laurier, bureau 2500, Sainte-Foy (Québec)
G1V 4M6 Tél.:(418) 658-5400 - Télécopieur:(418) 658-5459

Le faible taux d'inflation fait chuter le prix de l'or

Le taux très bas d'inflation aux États-Unis et dans les pays industrialisés a finalement fait revenir le prix de l'or à son point de départ de 1993.

Le vendredi 10 septembre, le cours à la fermeture de la **Bourse de Londres** était de 351,50 $ US l'once, en baisse de 18,60 $ US par rapport à la semaine dernière. La chute s'est poursuivie, le lundi 13 septembre, à 344,20 $ US l'once.

« La raison est qu'il n'y pas d'inflation. La valeur fondamentale de l'or se situe entre 340 et 380 $ US l'once. Le prix n'ira pas tellement sous les 340 $ US l'once parce que la demande d'or physique est forte », a déclaré **Carlos Leitao**, économiste à la **Banque Royale** (Tor., *RY*, 27,25 $).

L'indice des prix des producteurs aux États-Unis a diminué de 0,6 % en août, comparativement à une augmentation de 0,2 % prévue par les économistes. Une telle chute n'avait pas été enregistrée depuis février 1991.

De son côté, le prix du pétrole a atteint son prix le plus bas depuis trois ans à New York, à 16,76 $ US le baril pour le contrat d'octobre.

De plus, les rumeurs de vente de la part des banques centrales de France et de Belgique ont circulé durant la semaine, renforcissant le pessimisme des investisseurs.

M. Leitao note que les derniers fidèles de l'or comme monnaie de dernier recours ont probablement été *brûlés*. Il était l'un de ceux qui ont maintenu, lors de la hausse effrénée du prix de l'or, que le métal jaune était surévalué.

Value Forecaster[1], un des rares bulletins financiers à s'être campé dans une position clairement baissière en dépit de la hausse du prix de l'or, parle quant à lui de désinflation. La croissance économique mondiale, note-t-il, est faible, ce qui ne justifie pas le renversement de la tendance à la baisse du prix des matières premières, qui dure depuis 13 ans.

Selon ses graphiques prévisionnels, Value Forecaster situe le taux d'inflation à zéro vers 1995, suivi du prix de l'or, qui descendrait entre 250 et 300 $ US l'once, juste assez pour que les producteurs commencent à réduire leur production. Value Forecaster pense que les banques centrales continueront à écouler leur or.

Le coût direct d'exploitation est de 286 $ US l'once en Afrique du Sud, de 205 $ US l'once aux États-Unis et de 206 $ US l'once au Canada.

1 : Value Forecaster, P.O. Box 50, Pilot Hill, CA 95664

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 10-09-93	Fermeture 03-09-93	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,51	0,52	- 1,92
Argent ($ US l'once)	4,28	4,56	- 6,14
Cuivre ($ US la lb)	0,88	0,90	- 2,22
Nickel ($ US la lb)	2,07	2,03	1,97
Or ($ US l'once)	351,50	362,80	- 3,11
Platine ($ US l'once)	355,70	373,10	- 4,66
Zinc ($ US la lb)	0,40	0,40	0
Indice CRB	213,17	216,06	- 1,34
Indice Dow Jones (denrées)	121,56	126,45	- 3,87
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	16,75	17,75	- 5,63
Brent (Mer du Nord)	15,40	16,30	- 5,52
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	335,00	332,00	0,90
Prix composés			
Toronto $ CA	303,32	301,39	0,64
Columbus $ US	335,67	328,86	2,07

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	sept.	4,07	4,52	- 9,95
	dec.	4,10	4,56	- 10,09
	mars	4,14	4,61	- 11,72
Cuivre ($ US la livre)	sept.	0,83	0,86	- 3,49
	oct.	0,83	0,87	- 4,60
	dec.	0,83	0,87	- 4,60
Or ($ US l'once)	oct.	350,70	365,30	- 4,00
	déc.	352,40	367,10	- 4,00
	fév.	354,10	368,70	- 3,96
Platine ($ US l'once)	oct.	355,70	372,10	- 4,41
	janv.	357,30	372,80	- 4,16
	avril	358,80	373,60	- 3,96

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

Vior : de bonnes teneurs en or dans Douay

La **Société minière Vior** (Mtl, *VIO*, 0,35 $) a détecté une zone minéralisée de 7,5 pieds titrant 0,32 once d'or la tonne, à 350 pieds de profondeur, sur la partie ouest de la propriété *Douay*, située dans la région de Casa Berardi.

La teneur des quatre autres forages était égale ou inférieure à 0,16 once d'or la tonne. Des travaux seront effectués sur la partie est de la propriété.

Vior a reçu de **Soquem** un financement de 50 000 $ en échange de l'émission de 625 000 actions ordinaires, au prix de 0,40 $.

Falconbridge réduit son personnel à Rouyn-Noranda

Falconbridge a réduit son personnel à son bureau de Rouyn-Noranda, mais poursuit ses activités d'exploration au Québec.

C'est ce qu'a déclaré **Michel Dufresne**, géologue en chef du projet *Raglan* et responsable du bureau par intérim, à la suite du départ de **Michel Cloutier**, qui occupait le poste de directeur régional de l'exploration pour la compagnie.

« Il y a eu quelques mises à pied à Rouyn-Noranda et aussi au bureau-chef de Sudbury. Au prix du nickel de 2,08 $ US la livre, il faut s'y attendre », a déclaré M. Dufresne.

En ce qui concerne le projet Raglan, les travaux se poursuivent. La compagnie prépare le budget de 1994 et rendra sa décision au cours des prochains mois. La demande de permis environnementaux pour l'exploitation de la mine Raglan a été déposée en avril. Raglan est l'un des gisements de nickel les plus riches du monde.

Gold Vessel : autres résultats des tranchées

Les **Ressources Gold Vessel** (Alberta, *GV.A*, 0,46 $) ont reçu d'autres résultats de leurs travaux d'échantillonnage de tranchées sur leur propriété *CHOCO-6*, située au Venezuela.

Sur la zone Cerro Azul, l'échantillonnage d'une tranchée de 590 mètres de longueur et 22 mètres de largeur a donné, à l'analyse, une teneur en or de 0,066 once la tonne.

Sur la zone Camp, une tranchée de 770 mètres de longueur et 13,6 mètres de largeur a donné 0,03 once d'or la tonne. Ces tranchées ont été creusées jusqu'à 20 pieds de profondeur. D'autres tranchées seront creusées avant le début des travaux de forage en octobre.

Gold Vessel vient également de terminer l'échantillonnage de surface de sa propriété *Aylmer*, située dans les Territoires du Nord-Ouest. La compagnie y cherche du diamant.

Novéder acquiert des terrains à Terre-Neuve

Novéder (Mtl, *NED*, 0,60 $) a signé une lettre d'intention avec **Bitech Corporation** (Alberta, *BIE*, 0,24 $) en vue d'acquérir 100 % de la propriété *Nugget Pond*, située à Terre-Neuve.

Les forages précédents (22 000 mètres) ont délimité une zone minéralisée contenant 227 000 tonnes à une teneur de 17,7 grammes d'or la tonne.

Avec les autres zones parallèles identifiées, Bitech estime le volume total à 453 000 tonnes à une teneur de 12,8 grammes la tonne.

Novéder devra investir 4 M$ en travaux d'exploration et de mise en valeur pour obtenir une participation initiale de 30 % dans la propriété. Le reste sera obtenu en préparant une exploitation commerciale de la propriété à une cadence minimum de 300 tonnes par jour.

Novéder devra également verser 400 000 $ à Bitech en versements étalés sur 24 mois. Bitech conserve une redevance variant entre 2 et 8 % sur la production d'or, fluctuant selon diverses conditions, en plus de la redevance de 2 % du produit net de fonderie accordée aux anciens propriétaires.

Le bureau du MER de Montréal déménage

L'intention du ministère de l'**Énergie et des ressources** du Québec (MER) de déménager son bureau régional de Montréal soulève des protestations parmi les géologues.

Selon **Jean-Raymond Frédéric**, géologue et président de **Geotech Exploration**, le ministère veut déplacer son bureau de la rue Drummond à la rue Crémazie, près du boulevard Métropolitain.

Ce nouvel emplacement, loin des grands hôtels et du centre-ville, n'est pas à la portée immédiate des firmes d'avocats et des professionnels qui oeuvrent dans l'exploration et l'exploitation minière. Ces firmes sont concentrées au centre-ville.

Robert Ayotte chez Corpomin

Robert Ayotte vient de se joindre à l'équipe de direction de **Gestion Corpomin**. Il était précédemment vice-président, financement corporatif, des **Valeurs mobilières SMC**.

Par ailleurs, les **Ressources MSV** (Mtl, *MSV.A*, 2,50 $) viennent d'obtenir un financement de 9 M$ par le biais d'une émission de 4,1 M$ de bons de souscription spéciaux. Les fonds sont placés en fiducie en attendant de recevoir les visas des autorités réglementaires de trois provinces concernées.

FRANÇOIS RIVERIN

McCarthy Tétrault

Nous sommes heureux de vous informer que Me Maurice Régnier, c.r. et Me Claude P. Desaulniers se sont joints au bureau de Montréal de notre cabinet.

Me Régnier a été admis au Barreau du Québec en 1957 et est également membre du Barreau de l'Ontario. Il a débuté sa carrière au contentieux du ministère du Revenu national, pour ensuite oeuvrer en fiscalité au sein d'un important cabinet. Auteur reconnu en matière fiscale et conférencier recherché, Me Régnier a également été professeur-invité à l'Université McGill, à l'Université de Sherbrooke et à l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Il a été président de l'Association Fiscale Internationale, chapitre canadien et est présentement membre du Comité des règles de la Cour canadienne de l'impôt. Me Régnier continuera à oeuvrer dans tous les domaines de la fiscalité.

Me Desaulniers est détenteur d'une maîtrise en droit public et d'un diplôme en rédaction des lois de l'Université d'Ottawa. Il a été admis au Barreau du Québec en 1966. En tant que membre du contentieux du ministère du Revenu du Québec, il a été chargé de litiges fiscaux et impliqué dans la rédaction de lois. Il a été membre, puis associé en fiscalité d'une importante étude à compter de 1973. Me Desaulniers est l'auteur de nombreux articles et de conférences en matière d'impôt et de taxes à la consommation, et a été professeur-invité au Barreau du Québec ainsi qu'à l'Université de Sherbrooke et à l'Institut Canadien des Comptables Agréés. La pratique de Me Desaulniers couvre tous les domaines de la fiscalité, avec concentration particulière dans les domaines de la contestation fiscale et de la TPS, ainsi que de la TVQ et autres lois provinciales.

Canadien Pacifique Limitée

AVIS DE DIVIDENDE

À une réunion du conseil d'administration tenue aujourd'hui, un dividende trimestriel de huit cents (8¢) CAN par action sur les actions ordinaires en circulation a été déclaré. Il est payable le 28 octobre 1993 aux détenteurs inscrits à la fermeture des registres le 27 septembre 1993.

Par ordre du conseil,

Le Vice-président
et Secrétaire,
D.J. Deegan

Calgary, Alb.,
le 13 septembre 1993.

Les rendements affichés par les fonds d'investissement appartiennent au passé

J'ai 53 ans. En novembre 1993, j'aurai une somme importante à investir.

Un ami m'a conseillé le groupe Global Strategy, de Toronto. Il a investi avec ce groupe une somme de 26 711 $ à un rendement annuel de 11,86 % sur cinq ans.

Le représentant du groupe lui a garanti verbalement un rendement minimum de 11 % pour la période.

Qu'en pensez-vous ?

R.P.
Malbaie

Il n'existe aucun véhicule de placement de **Global Strategy** garantissant un tel rendement.

Ce groupe gère une dizaine de fonds d'investissement. Comme vous devez le savoir, les rendements affichés par ces fonds appartiennent au passé.

Au cours des cinq dernières années, les meilleurs rendements obtenus par le groupe ont été réalisés avec le fonds international d'obligations.

Les rendements composés annuels de ce fonds ont été de 10,5 % pour les cinq dernières années et de 15,2 % pour les trois dernières années.

Il s'agit, je le répète, de rendements passés. Rien ne garantit que les gestionnaires de ce fonds parviendront à réaliser la même performance au cours des cinq prochaines années.

Louer un logement pour retraité ou acheter un condo ?

Mon père a 70 ans, ma mère 64 ans. Ils désirent vendre leur maison pour soit acheter un condo, soit louer un logement dans une maison pour retraités.

En vendant leur maison, ils pourraient payer entre 100 000 $ et 125 000 $ pour un condo. Louer le logement convoité coûterait 1 000 $ par mois, l'électricité, le garage intérieur et les soins infirmiers compris.

En plus de revenus de retraite de 27 000 $ environ par année, mes parents possèdent un portefeuille d'actions de 200 000 $ environ et un RÉER d'une valeur de 250 000 $.

Devraient-ils louer ou acheter un condo ?

M.L.
Dorval

L'actif net de vos parents totalise environ 500 000 $ après impôts. Cet actif et les revenus de retraite actuels suffisent amplement à leur assurer un niveau de vie convenable à la retraite.

Un condo d'une valeur marchande de 125 000 $ représenterait 25 % de l'actif net global de vos parents.

La proportion est raisonnable dans la mesure où le portefeuille de valeurs mobilières se compose essentiellement d'actions de grandes sociétés ayant pour politique de verser de généreux dividendes.

Cela dit, en supposant un rendement annuel entre 3 et 5 % du capital après impôts, le coût mensuel de posséder un condo de 125 000 $ sera à peu près équivalent au loyer de 1 000 $ pour le logement convoité.

En optant pour la location, vos parents concéderont toutefois la plus-value potentielle du condo.

À notre avis, compte-tenu de leur âge, vos parents peuvent à leur guise acheter le condo ou louer le logement convoité.

S'ils optent pour la location, les liquidités provenant de la vente de leur résidence principale pourraient servir en partie à acheter des actions de croissance.

La proportion des actions de croissance ne doit pas excéder cependant 15 % de la valeur globale nette de l'actif après impôts.

Faites-nous parvenir vos questions

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

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos questions directement à l'auteur de la chronique en les télécopiant au (514) 392-1586 à l'attention de l'auteur ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage

Que faire de mes actions de Petro Sun ?

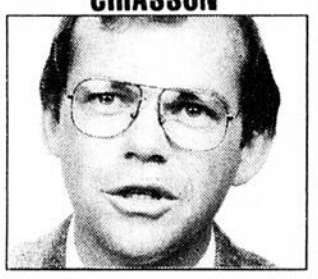
Je possède des actions de Petro Sun. La compagnie est-elle en faillite ?

Si oui, que faire de ses actions ?

G.B.
Montréal

Petro Sun a fait faillite il y a plusieurs années. Vos actions ne valent donc plus rien. Il ne vous reste plus qu'à calculer votre perte et à la déduire de vos gains imposables futurs.

CLAUDE CHIASSON



Mont Saint-Sauveur
INTERNATIONAL INC.

2 000 000 $

Débentures série F, 10 000 $, 6 %, échéant le 1er novembre 2003
Débentures série G, 8 000 $, 4 %, échéant le 1er novembre 2003
Débentures série H, 5 500 $, 0 %, échéant le 1er novembre 2003

INFORMATIONS FINANCIÈRES

- Intérêt annuel pendant 10 ans....
- **En plus, une passe de ski individuelle pendant 10 ans.**
- Placement admissible dans un Régime enregistré d'épargne retraite, un Fonds enregistré de revenu de retraite ou un Régime de participation différé aux bénéfices.

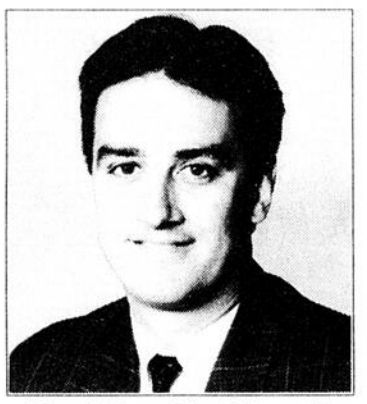
AVANTAGES

- Coût fixe de la passe de ski individuelle pendant 10 ans, tout en étant protégé contre les hausses futures de la tarification et les fluctuations du taux de change concernant Jay Peak au Vermont.
- **Privilège de transfert de la passe de ski individuelle une fois l'an à un membre de la famille immédiate ou à tout skieur de son choix moyennant certaines conditions.**
- La passe de ski individuelle obtenue à l'achat de débentures permet présentement de skier le soir dans certaines stations et le jour aux stations 5 étoiles **soit: Mont Saint-Sauveur, Mont Avila, Ski Morin Heights, Jay Peak, Vermont et La Plagne, France.**
- **Remboursement du coût d'achat de la passe de ski déjà acquise** (saison 1993-1994).

On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus auprès de notre Société, en s'adressant à **M. Jacques G. Hébert, 350, rue St-Denis, Saint-Sauveur-des-Monts, Québec J0R 1R3 (514) 227-4671.**

NOMINATIONS

François Dufresne



Marcel Roy, C.A. CIP, syndic

Les associés de Arthur Andersen sont heureux d'annoncer la nomination de MM. François Dufresne à titre d'associé, service de fiscalité, et Marcel Roy à titre d'associé, service de redressement d'entreprises.

Diplômé en droit de l'Université Laval et titulaire d'une maîtrise en fiscalité de l'Université de Sherbrooke, Me Dufresne exerce principalement en matière de fiscalité internationale. Il conseille notamment plusieurs sociétés européennes faisant affaires au Canada et diverses entreprises québécoises ayant des activités à l'extérieur du pays. Il est actif au sein de plusieurs organismes à vocation professionnelle, économique ou sociale. Me Dufresne est actuellement président de l'Association pulmonaire du Québec et trésorier d'UNICEF Québec.

Diplômé de l'Université McGill, comptable agréé et titulaire d'une licence de syndic, M. Roy est à l'heure actuelle président du Conseil québécois d'insolvabilité et administrateur de l'Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité. M. Roy est vice-président de Arthur Andersen Inc., Syndic. À ce titre, il assure l'administration de dossiers de faillite et de propositions de réorganisation pour les entreprises tout comme pour les particuliers.

La firme mondiale Arthur Andersen & Co, SC est l'un des plus importants fournisseurs de services professionnels au monde. Avec des effectifs de plus de 66 000 personnes réparties dans 72 pays, sa pratique mondiale s'effectue dans quelque 300 bureaux par l'entremise de deux unités distinctes : Arthur Andersen pour les services de vérification, de fiscalité, de conseils aux entreprises et les services de consultation spécialisés; et Andersen Conseil, firme internationale de consultation en gestion et en technologies. Au Canada, elle possède des bureaux à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Mississauga, Etobicoke, Winnipeg, Edmonton, Calgary, Vancouver et Victoria.

ARTHUR ANDERSEN

ARTHUR ANDERSEN & Co, SC

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 10 septembre 1993

Fonds	VANPA	Chg. %
A.P.P.Q.(n)		
Equilibre(ylr)	**12.19**	**+.43**
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmerPerf C$(i)	4.91	-1.63
A.AmerPerf US(i)	3.74	-.67
A.Asset All(yir)	11.50	-2.98
A.Cdn Income(lr)	**5.25**	**+.31**
A.Cdn Perf(ir)	5.78	-3.36
A.GloHlth C$(i)	**4.94**	**+.03**
A.GloHlth US(i)	**3.76**	**+1.01**
A.Poly Perf(ir)	5.09	-2.09
A.US Poly C$(i)	5.31	-1.75
A.US Poly US(i)	4.04	-.79
R.Europa(yi)	9.67	-.85
R.Intl(yi)	5.98	-.97
R.Korea(yi)	**10.17**	**+.48**
R.Nippon(yi)	12.28	-2.32
R.Tiger(yi)	**11.96**	**+.78**
R.World Inc(yir)	**12.31**	**+.25**
AGF GROUP		
AGF Asian(i)	**10.64**	**+.57**
Amer Grth(i)	9.87	-.60
Cdn Bond(lr)	**5.55**	**+.54**
Cdn Equ(ir)	10.37	-3.17
Cdn Res(ir)	15.94	-6.29
Conv Inc(ir)	9.77	-1.51
Corp Inv(lir)	13.40	-1.03
Crp Inv Stk(lir)	9.14	-3.08
Global(i)	10.99	-.45
Grth Equ(ir)	18.37	-3.72
HiIncome(ir)	9.94	-.10
Japan(i)	5.86	-1.51
Special(i)	9.04	-.99
US Income(i)	11.27	-.88
ALTAMIRA		
AltaFund(ir)	16.72	-3.24
Asia Pacific(yd)	12.95	-.31
Balanced(dr)	13.69	-1.37
Bond(dr)	**13.44**	**+.30**
Capital Gwth(dr)	12.07	-2.50
Diversifd(d)	10.67	-1.57
Equity(dr)	33.26	-3.00
European Equ(i)	9.92	-.90
Global Bond(ir)	10.18	—
Gth & Inc(dr)	7.00	-2.78
Income(dr)	**8.10**	**+.25**
Recovery(ir)	**10.27**	**+.29**
Resource(dr)	16.17	-5.60
ST Global Inc(ir)	12.20	-.73
Select Amer(i)	18.59	-2.41
Special Gro(ydr)	16.84	-2.77
US Larger Co(i)	10.92	-.82
BANK OF MONTREAL		
FC Allocation(dr)	11.45	-1.69
FC Bond(dr)	11.99	-.29
FC Equ Index(dr)	11.59	-2.77
FC Growth(dr)	10.07	-1.34
FC Intl Gth(d)	12.80	-1.78
FC III Bond(d)	**10.12**	**+.56**
FC Mortgage(dr)	**12.19**	**+.14**
FC Resource(dr)	10.25	-3.87
FC SpecGth(dr)	10.00	-1.62
FC US Gth(d)	10.44	-1.46
BARREAU DU QUEBEC(n)		
Equilibree(ydr)	11.21	—
Obligations(ydr)	10.79	—
BEUTEL GOODMAN		
Amer Equity(yi)	7.19	-.08
Balanced(yir)	11.76	-.43
Cdn Equity(yir)	10.81	-1.34
Income(yir)	**11.65**	**+.40**
Intl Equity(yd)	**7.00**	**+.48**
BNP (CDA) FUNDS		
Actions(ydr)	**29.74**	**+.33**
Obligations(ydr)	**11.06**	**+.08**
BOLTON TREMBLAY		
BT Bond(lir)	5.75	—
BT CdaCum(lir)	17.94	-1.86
BT Income(lir)	9.15	-.33
BT Intl(li)	8.91	-1.44
BT Taurus(li)	6.02	-1.63
Ldmk Ame(i)	6.43	-1.83
Ldmk Bal(ir)	5.49	-1.08
Ldmk Bond(ir)	5.86	—
Ldmk Cdn(ir)	6.94	-1.84
Ldmk Intl(i)	7.46	-1.19
Ldmk NTAA(ir)	5.34	-.74
Ldmk Resource(ir)	24.13	-4.47
Ldmk SmCap(ir)	7.62	-1.80
Ldmk WTAA(i)	5.63	-.71
BULLOCK GROUP		
American C$(i)	22.73	-1.94
American US(li)	17.29	-.97
Asset Strat(ir)	11.63	-1.36
CIF(ir)	6.80	-1.59
Growth(ir)	3.43	-2.56
CALPA(n)		
Gyro Bond(dr)	11.28	-.09
Gyro Equity(dr)	13.38	-2.69
CAMAF(n)		
Camal(ydr)	**10.76**	**+.65**
CANADA TRUST		
CTIF Equity(ydr)	73.11	-.84
CTIF Income(ydr)	**10.94**	**+.64**
Ev Amerigth(dr)	**10.64**	**+.19**
Ev RSP Mtg(ydrx)	59.55	—
RSP Equity(ydr)	164.38	—
CANADIAN INTERNATIONAL		
Cdn Balanced(ir)	6.20	-1.90
Cdn Bond(ir)	5.29	—
Cdn Growth(ir)	6.27	-2.79
Emrg Mkt(i)	7.46	-.67
European(i)	5.57	-1.07
Glob Bd RSP(ir)	5.00	—
Glob Eq RSP(ir)	5.00	—
Global(i)	8.90	-1.77
North Amer(i)	7.21	-2.44
Pacific(i)	14.03	-.92
World Bond(i)	5.41	—
sect Amer(i)	8.61	-2.82
sect Cdn(i)	4.74	-2.07
sect Em Mkts(i)	6.30	-.32
sect European(i)	5.71	-1.04
sect Global(i)	9.12	-1.72
sect Nth Amer(i)	6.33	-2.16
sect Pacific(i)	9.64	-.92
sect Resource(i)	8.80	-5.88
sect Sht-Term(i)	6.63	—
CHURCH STREET		
Balanced(dr)	**12.48**	**+.38**
Equity(dr)	**12.20**	**+.26**
Income(dr)	**11.06**	**+.44**
CIBC FUNDS		
Balanced(dr)	12.43	-1.70
CIBC Cap App(dr)	16.62	-2.79
CIBC Equ Inc(dr)	11.30	-1.18
Cdn Bond(dr)	12.15	-.17
Cdn Equity(dr)	11.31	-3.24
Global(d)	14.17	-1.32
Mortgage(dr)	**12.16**	**+.11**
US Equity(d)	12.27	-.54
CONCORDE(n)		
Croissance(ydr)	**5.75**	**+.38**
Hypotheques(ylr)	10.68	-.01
Revenu(ydr)	**11.13**	**+.54**
CUNDILL GROUP		
Security(ylir)	13.55	-.88
Value(ylr)	14.58	-.41
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(ydr)	20.90	-.25
Enviro(ydr)	11.12	-.09
Equilibre(ydr)	**12.04**	**+.22**
Hypotheques(ydr)	4.58	—
Obligations(ydr)	**5.20**	**+.56**
DOMINION EQUITY(n)		
Domequity(ydr)	13.41	-5.23
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$(i)	9.60	-2.54
Dyn Amer US(i)	7.30	-1.62
Dyn Cdn Gro(ir)	9.87	-4.17
Dyn Div Gro(ir)	4.51	-1.10
Dyn Dividend(ir)	5.46	-.91
Dyn Europe(i)	9.87	-2.28
Dyn Fd Cda(ir)	19.16	-3.33
Dyn Glo Bond(ir)	**5.99**	**+1.18**
Dyn Green(i)	5.91	-.51
Dyn Income(ir)	**5.52**	**+.55**
Dyn Intl(i)	6.25	-2.19
Dyn Mgd Ptfl(ir)	8.85	-2.32
Dyn Partners(ir)	7.59	-1.68
Dyn Prec Met(ir)	1.74	-5.95
Dyn Str Bon(ir)	10.90	—
ELLIOTT & PAGE		
EP Bal(dr)	11.36	-1.73
EP Bond(dr)	**9.27**	**+.11**
EP Equ(dr)	12.69	-2.98
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	**12.58**	**+1.44**
Equilibre(ygdr)	**11.63**	**+1.11**
Obligations(ygdr)	**11.33**	**+.65**
FIDELITY INVESTMENTS		
Asset Mgr C$(i)	11.37	-.79
Asset Mgr US(i)	**8.65**	**+.23**
Cap Buildr(ir)	16.94	-3.42
EuropGth C$(i)	**12.08**	**+1.17**
EuropGth US(i)	**9.19**	**+2.11**
FarEast C$(i)	18.78	-.32
FarEast US(i)	**14.30**	**+.70**
Gov't Bond(ir)	**12.16**	**+.25**
Gr & Inc(ir)	13.70	-1.08
GthAmer C$(i)	19.72	-.70
GthAmer US(i)	**15.01**	**+.40**
Intl Ptl C$(i)	16.76	-.48
Intl Ptl US(i)	**12.76**	**+.55**
JapanGth C$(i)	10.46	-.48
JapanGth US(i)	**7.96**	**+.63**
N.A.Inc C$(i)	10.74	-.19
N.A.Inc US(i)	**8.17**	**+.86**
FINSCO FUNDS		
Global(yldr)	**14.30**	**+1.27**
JF Bal(lir)	9.83	-.81
JF Bond(lir)	10.30	-.19
JF Cdn Equ(lir)	10.86	-1.36
JFAmerEq C$(li)	14.82	-1.20
JFAmerEq US(li)	11.27	-.27
FIRST MARATHON SECURITIES(n)		
MarathonEqu(ir)	7.42	-2.62
FRIEDBERG COM. MGMT(n)		
Prec Metals(yg)	8.64	-2.59
GBC FUNDS		
Bond(ydr)	**11.87**	**+.25**
Canada(ydr)	12.78	-3.26
N.A. Growth(yd)	5.62	-1.58
GLOBAL STRATEGY		
Canada Gwth(ir)	18.79	-.95
Divr Amer(ir)	12.29	-.24
Divr Bond(ir)	11.96	-.75
Divr Europe(ir)	17.43	-1.75
Divr Growth(ir)	10.54	-2.04
Divr Savings(ir)	10.12	-.20
Europe(i)	10.77	-2.36
Far East(i)	14.88	-1.13
Global Fund(i)	19.57	-1.41
Income Plus(ir)	17.88	-.33
Real Estate(i)	8.70	-.68
US Gth C$(i)	15.83	-.38
US Gth US(i)	**12.06**	**+.75**
World Bond(i)	11.49	-.78
GUARDIAN GROUP		
Amer Equity(i)	10.24	-1.35
Balanced(ir)	17.54	-.85
Canada Bond(ir)	10.34	-.19
Cdn Equity(ir)	5.77	-2.37
Diversified(ir)	5.95	-1.49
Enterprise(ir)	12.08	-2.03
Glo Equity(i)	4.87	-2.01
Gth Equity(i)	8.07	-2.30
Intl Income(ir)	10.13	-.49
North Amer	8.17	-1.33
Pacific Rim	19.35	-1.17
Pfd Div(ir)	9.19	-.54
Vantage US(g)	5.24	-1.32
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	13.47	—
First Amer(ydr)	12.51	—
Protect Amer(yldr)	13.12	—
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Balanced(dr)	10.94	-1.08
HRL Bond(dr)	10.03	—
HRL Canadian(dr)	**9.35**	**+.75**
HRL Overseas(d)	13.61	-.51
HONGKONG BANK CAN.		
Balanced(ydr)	12.84	-1.04
Equity(ydr)	14.46	-3.13

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. %
Mortgage(ydr)	**10.28**	**+.10**
HYPERION FUNDS		
Hyp Asian(i)	16.13	-1.33
Hyp Euro(i)	11.66	-1.04
Hyp Fixed(ir)	12.16	-.14
Hyp Mngd(ir)	12.35	-1.76
Hyp SMM Cdn(i)	**9.96**	**+.05**
Hyp SMM US(i)	**9.63**	**+.13**
Hyp Val Line(i)	15.79	-1.73
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act-Eqty(dr)	6.36	-1.85
Am Act-Equ(dr)	10.62	-.19
Equ-Bal(dr)	5.83	-.68
Eur Act-Equ(dr)	10.60	-1.94
Hypo-Mort(dr)	**10.48**	**+.10**
Oblig-Bond(dr)	**5.57**	**+.18**
INVESTORS GROUP		
Bond(gdr)	**4.91**	**+.08**
Cdn Equity(ldr)	8.52	-2.20
Dividend(ld)	10.84	-.18
European(ld)	6.21	-.81
Global(ld)	7.82	-1.24
Global Bond(gd)	**5.46**	**+.13**
Growth(ld)	7.45	-1.49
Growth Plus(ld)	6.53	-.78
Income(gdr)	**5.58**	**+.11**
Income Plus(ldr)	5.59	-.02
Japan Grth(ld)	17.62	-1.83
Mortgage(gdr)	**5.18**	**+.14**
Mutual(ld)	9.69	-1.91
North Amer(ld)	12.12	-.87
Pacific Intl(ld)	9.19	-.28
REal Property(yldr)	4.71	—
REtirement(ldr)	11.21	-2.09
Retire Grth(ldr)	6.28	-1.84
Retire Plus(ldr)	6.05	-1.06
Special(ld)	15.61	-2.46
Summa(ldr)	5.69	-1.06
US Growth(ld)	19.22	-.50
World Gth(ld)	6.27	-1.18
JONES HEWARD GROUP		
JH Amer C$(i)	12.53	-.99
JH Amer US(i)	9.53	-.02
JH Balanced(ir)	14.73	-1.52
JH Bond(ir)	11.40	-.10
JH Fund Ltd(ir)	12.55	-3.99
LASALLE (FONDS)(n)		
Equilibree(ydr)	5.98	—
LAURENTIAN		
Amer Equity(d)	8.69	-1.25
Cdn Balanced(dr)	6.10	-1.29
Cdn Equity(dr)	6.92	-2.81
Com wealth(d)	7.93	-1.37
Dividend(dr)	8.14	-.37
Glo Balanced(d)	6.50	.91
Govt Bond(dr)	5.64	—
Income(dr)	**4.64**	**+.22**
Internat'l(d)	10.20	-1.73
Spec Equity(dr)	6.29	-2.63
M. K. WONG GROUP		
Lotus Equity(ydr)	**12.89**	**+2.14**
Lotus Fund(ydr)	14.48	-1.63
MACKENZIE INDUSTRIAL		
Ind Amer C$(gi)	11.05	-2.21
Ind Amer US(gi)	8.40	-1.25
Ind Mort Sec(gir)	1.42	-.49
Indust Bal.(gir)	6.12	-1.28
Indust Bond(gir)	**12.52**	**+.37**
Indust Div(gir)	9.70	-1.96
Indust Eq(gir)	24.14	-3.34
Indust Future(gir)	6.80	-2.47
Indust Global(gi)	7.47	-1.05
Indust Gwth(gir)	15.14	-2.39
Indust Hor(gir)	6.11	-2.57
Indust Inc(gir)	9.80	-.46
Indust Pens(gir)	5.06	-2.07
Indust SCP(gir)	12.15	-2.51
Indust USEG(li)	6.60	-1.83
Mack Eq(gir)	2.16	-1.95
MACKENZIE IVY		
American(ir)	10.57	-.78
Bond(ir)	10.24	-.13
Canadian(ir)	10.92	-.72
Cap Pro(gir)	10.50	-.42
MACKENZIE SENTINEL		
Amer Eq C$(i)	10.77	-2.07
Amer Eq US(i)	8.19	-1.11
Cda Bond(llr)	**11.50**	**+.27**
Cda Equity(lir)	10.37	-3.41
Global(i)	10.85	-1.04
MACKENZIE UNIVERSAL		
American(i)	12.14	-2.96
Cdn Bnd(ir)	**6.41**	**+.33**
Cdn Equity(ir)	12.61	-2.08
Cdn Res(ir)	10.53	-5.55
MD MANAGEMENT		
MD Balanced(dr)	11.48	-.86
MD Bond(dr)	**16.69**	**+.12**
MD Dividend(dr)	10.49	-.10
MD Equity(dr)	10.71	-1.83
MD Gth Inv(d)	6.46	-1.37
MD Money(dr)	**56.29**	**+.07**
MD US Equity(d)	12.91	-.46
MDR A(ydr)	12.24	—
MDR B(yd)	11.42	—
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(yir)	15.61	-5.62
MONTREAL TRUST GROUP		
Balanced(dr)	12.21	-1.10
Dividend(dr)	9.63	-.13
Equity(dr)	28.91	-1.90
Income(dr)	9.70	-.12
Internat'l(dr)	32.61	-2.10
Mortgage(dr)	10.44	-.05
Total Return(dr)	12.62	-.83
MUTUAL GROUP		
Amerifund(ld)	13.73	-1.58
Bond Fund(ldr)	11.81	—
CIF(ldr)	9.32	-2.51
Diversifd 25(ldr)	13.17	-.60
Diversifd 40(ldr)	14.42	-1.10
Diversifd 55(ldr)	14.28	-1.59
Equifund(ldr)	14.11	-2.76
Premier Amer(d)	10.58	-1.58
Premier Blue(dr)	10.88	-2.60
Premier Bond(dr)	**10.78**	**+.09**
Premier Gth(dr)	12.77	-2.44
Premier Itl(d)	10.81	-1.55
Premier Mor(dr)	**10.16**	**+.10**
NATCAN BANQUE NATIONALE		
Act-Equ CDN(dr)	11.22	-1.49
Act-Equ US(d)	**10.72**	**+.09**
Dividendes(dr)	10.60	-.09
Oblig-Bond(dr)	10.18	—
NATIONAL TRUST		
American Eq(ydr)	11.85	-2.11
Balanced(ydr)	12.54	-1.35
Dividend(ydr)	10.78	-.31
Equity(ydr)	11.94	-3.13
Income(ydr)	**12.16**	**+.29**
Mortgage(ydr)	**10.31**	**+.11**
Special Equ(ydr)	13.85	-2.68
N. AMER TRUST/CORNERSTONE		
Bond(dr)	**5.65**	**+.08**
Cdn Growth(dr)	6.02	-3.04
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(ydr)	**33.47**	**+.67**
Equilibre(ydr)	**38.81**	**+.72**
MM(ydr)	**33.70**	**+.07**
Obligations(ydr)	**37.37**	**+.54**
ORBIT GROUP(n)		
World(ylr)	6.55	-.73
PHN GROUP		
Bal Pens Tr(d)	12.83	-.93
Balanced(dr)	11.86	-.75
Bond(dr)	**9.62**	**+.10**
Canadian(dr)	23.88	-1.89
Div Inc(d)	17.26	-.92
N.A. Equity(d)	12.40	-1.20
Pooled(d)	40.91	-1.82
RRSP(dr)	13.47	-1.82
US Equity(d)	44.51	-1.22
US Pool PEN(d)	150.41	-1.36
Vintage Fd(lir)	21.84	-1.44
PRET ET REVENU (n)		
Americain(yd)	43.23	-.97
Canadien(ydr)	**11.64**	**+.25**
Fonds H(ydr)	5.43	-.01
Obligations(ydr)	**11.42**	**+.52**
Retraite(ydr)	**33.83**	**+.27**
PROSPERITY CAPITAL(n)		
Amer Perf(i)	10.46	-5.20
PRUDENTIAL GROUP		
Diversified(ldr)	6.85	-1.72
Dividend(ld)	5.42	-1.09
Growth(ldr)	10.86	-4.82
Income(ldr)	**5.79**	**+.35**
Natural Res(ldr)	12.52	-5.72
Prec Metals(ldr)	6.99	-7.54
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(ygir)	**11.95**	**+1.49**
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	**8.26**	**+.11**
ROYAL TRUST GROUP		
Adv Balanced(dr)	12.51	-1.24
Adv Growth(dr)	12.94	-1.57
Adv Income(dr)	11.62	-.79
American C$(d)	12.63	-.66
American US(d)	**9.60**	**+.32**
Asian Growth(d)	10.32	-2.08
Bond(dr)	10.45	-.02
Canadian(dr)	13.21	-2.60
Cdn Sp Gth(dr)	13.80	-2.65
Energy(dr)	16.47	-4.41
Euro Growth(d)	10.12	-2.63
Gth & Inc(dr)	9.51	-1.49
Int'l Bond(dr)	13.03	-.82
Japanese(d)	16.48	-2.57
Mortgage(dr)	10.98	-.02
Prec Metals(dr)	11.67	-6.79
Real Estate(ydr)	8.90	—
Zweig Gth C$(d)	13.51	-.91
Zweig Gth US(d)	**10.28**	**+.06**
ROYCOM GROUP		
Summit RF(ygirx)	11.44	—
Summit TDF(ygirx)	12.22	—
ROYFUND GROUP		
Balanced(dr)	6.82	-1.57
Bond(dr)	**5.74**	**+.06**
Cdn Growth(dr)	13.65	-3.98
Dividend(dr)	11.41	-.53
Equity(dr)	24.33	-3.09
Intl Equity(d)	12.14	-.53
Intl Income(dr)	11.19	-.11
Mortgage(ydr)	**10.97**	**+.14**
U.S. Equity(d)	14.75	-2.43
SAGIT GROUP		
Cam Ame Gro(i)	6.06	-.82
SAXON GROUP		
Balanced(dr)	10.01	-1.71
Small Cap(dr)	11.39	-1.06
Stock(dr)	10.16	-2.31
World Gwth(d)	15.18	-.57
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth(yd)	**11.41**	**+3.45**
Balanced(ydr)	**13.94**	**+.94**
Bond(ydr)	**12.25**	**+.33**
Equity(ydr)	**14.81**	**+1.09**
Internat'l(yd)	**21.45**	**+2.19**
SCOTIA FUNDS		
Am Eq Gth(d)	9.59	-1.13
CanAm Inc(dr)	**10.65**	**+.10**
Cdn Eq Gth(dr)	12.22	-2.77
DIF(dr)	**10.61**	**+.04**
Income(ir)	10.46	-.12
Mortgage(dr)	**10.41**	**+.11**
Stock Bond(dr)	11.02	-1.56
SNF (FONDS)		
Actions(ygdr)	**7.28**	**+2.16**
Equilibre(ygdr)	**10.33**	**+1.00**
Obligations(ygdr)	**10.63**	**+.45**
SPECTRUM		
Cdn Equity(ir)	10.64	-2.12
Diversified(ir)	11.43	-.87
Dividend(ir)	11.39	-.70
Govt Bond(ir)	**12.31**	**+.41**
Interest(ir)	**10.73**	**+.19**
Intl Bond(ir)	11.28	-.18
Intl Equity(i)	12.22	-1.29
STRATA FUNDS		
Canadian(ydr)	10.00	-2.71
Govt Bond(ydr)	10.40	-.10
Growth(yldr)	12.66	-3.09
Income(yldr)	11.63	-.04
Strata-40(yldr)	12.52	-1.46
Strata-60(yldr)	12.76	-1.96
Tactical(ydr)	10.15	-2.16
TALVEST FUNDS		
Bond(ir)	11.31	—
Diversified(ir)	6.75	-1.32
Foreign Pay(ir)	**5.68**	**+1.07**
Glo Divrs(i)	7.72	-.39
Glo Growth(i)	5.85	-1.02
Growth(ir)	10.47	-1.51
Income(ir)	11.37	—
US Divers(i)	6.27	-.95
US Growth(i)	19.57	-1.06
TD GREEN LINE		
Cdn Balanced(dr)	11.72	-.53
Cdn Bond(dr)	**11.76**	**+.04**
Cdn Equity(dr)	13.24	-2.63
Cdn Index(dr)	6.24	-2.85
Emrg Mkts(yd)	**13.68**	**+3.91**
GloGov Bond(yd)	11.10	-.14
Intl Equity(yd)	**12.90**	**+.94**
Mortgage(ydr)	**11.39**	**+.19**
US Index(d)	**8.44**	**+.16**
TD FUTURLINK		
FL Cdn Gth(dr)	11.87	-2.78
FL GovtBond(dr)	**11.36**	**+.07**
FL Income(dr)	12.19	-.32
FL Mortgage(ydr)	**10.94**	**+.07**
FL Select(dr)	11.52	-1.33
TEMPLETON GROUP		
Balanced(lir)	5.98	-.83
Emerg Mkts(i)	**7.29**	**+1.96**
Glo Small Co(i)	8.22	-.12
Global Inc(i)	10.77	-.28
Growth C$(i)	7.13	-.56
Growth US(i)	**5.42**	**+.37**
Hrtge Bond(ir)	**5.40**	**+.19**
Hrtge Retmnt(ir)	5.35	-1.29
Intl Stock(i)	8.11	-.86
TOTAL RETURN(n)		
Total Return(yd)	1.33	-4.63
TRADEX		
Equity(ydr)	**8.61**	**+.12**
TRIMARK GROUP		
Americas(i)	5.17	-.39
TRIMARK(i)	16.54	-1.19
TRi Cdn(ir)	15.36	-1.48
TRi IncGth(lir)	6.62	-.30
TRi SelCda(gir)	7.03	-1.54
TRi SelGth(i)	8.51	-1.16
Tri SelBal(ir)	6.69	-.59
Tri SelCdGth(ir)	6.18	-1.90
TRUST GENERAL		
Act Amer(yd)	**32.33**	**+2.07**
Act Cdn(ydr)	**27.03**	**+.67**
Croissance(ydr)	**18.90**	**+2.31**
Equilibre(ydr)	**11.18**	**+.66**
Hypotheques(ydr)	**11.19**	**+.07**
Internat'l(yd)	**16.24**	**+2.46**
MM(ydr)	**10.12**	**+.05**
Obligations(ydr)	**11.13**	**+.94**
20/20 GROUP FINANCIAL		
Aggr Growth(i)	11.06	-3.07
American(i)	15.20	-.85
Asia Pacific(i)	10.99	-1.43
Cdn Asset A(ir)	4.39	-1.13
Cdn Growth(ir)	14.12	-1.74
Dividend(ir)	11.39	-.70
Income(ir)	**10.18**	**+.10**
US Growth(i)	22.91	-4.18
World(i)	13.46	-1.10
World Bond(i)	**10.66**	**+.47**
UNITED GROUP		
Accumulative(i)	14.27	-1.59
American C$(i)	10.81	-1.82
American US(gi)	8.22	-.84
Cdn Equity(ir)	15.55	-3.18
Cdn Growth(ir)	16.47	-2.66
Global(i)	13.39	-1.03
Mortgage(ir)	5.34	-.56
P'folio Fds(i)	13.45	-1.32
P'folio RSP(ir)	12.92	-1.67
Security(ir)	**4.99**	**+.20**
Venture(i)	10.23	-2.01
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gir)	12.01	-.58
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(ylr)	5.91	-1.06

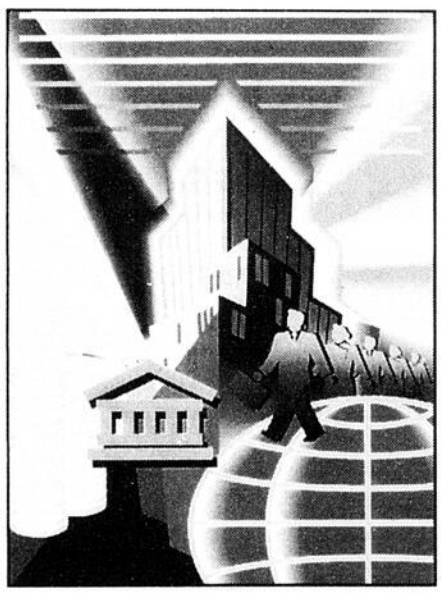
FONDS MONETAIRES	Cour.	Ell.
ADMAX REGENT GROUP		
A.Cash Prf(ir)	2.74	2.77
AGF GROUP		
MMF(ir)	3.45	3.51
US MMF(i)	2.70	2.74
BANK OF MONTREAL		
FC MMF(dr)	3.67	3.74
FC T-Bill(dr)	3.37	3.43
BEUTEL GOODMAN		
MMF(yir)	4.52	4.62
BNP (CDA) FUNDS		
MM(ydr)	3.60	3.66
MM US(ydr)	1.83	1.85
BOLTON TREMBLAY		
BT Mon(lir)	3.83	3.90
Ldmk ST Int(gir)	3.15	3.20
CANADIAN INTERNATIONAL		
MMF(ir)	3.91	3.99
CHURCH STREET		
MMF(dr)	4.41	4.51
CIBC FUNDS		
Cdn TBill(dr)	2.96	3.00
MMF(dr)	3.06	3.11
Prem TBill(dr)	3.44	3.50
US MMF(d)	2.07	2.09
CONCORDE(n)		
MM(ydr)	3.92	4.00
DESJARDINS (FONDS)		
MM(ydr)	3.60	3.66
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(ir)	3.58	3.64
ELLIOTT & PAGE		
EP Mon(dr)	3.93	4.01
FICADRE (FONDS)		
MM(ygdr)	3.23	3.28
FIDELITY INVESTMENTS		
Shrt Asset(ir)	3.05	3.10
FINSCO FUNDS		
MMF(lir)	3.70	3.77
T-Bill(lir)	3.50	3.56
US MMF(li)	2.05	2.07
GBC FUNDS		
MMF(ydr)	3.92	4.00
GLOBAL STRATEGY		
T-Bill(gir)	4.05	4.13
US Savings(gir)	2.52	2.55
GUARDIAN GROUP		
Sh Term Mny(ir)	3.72	3.79
US MMF(ir)	2.53	2.56
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Inst $$(dr)	4.33	4.42
HONGKONG BANK CAN.		
MMF(ydr)	3.67	3.74
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
MMF(dr)	3.24	3.29
US MMF(d)	1.90	1.92
INVESTORS GROUP	

Quatre nouvelles façons de voir le monde

Compte tenu des incertitudes de la conjoncture économique actuelle, la diversité est le mot d'ordre en ce qui concerne vos fonds communs de placement. À cette fin, Altamira a lancé quatre nouveaux fonds qui vont aux quatre coins du monde pour vous offrir de nouvelles possibilités de placement. Grâce à cette diversité accrue, vous disposez d'un plus grand choix pour bien équilibrer vos placements. Et c'est cet «équilibre» qui vous permettra d'accroître vos avoirs, bon an mal an, sans sacrifier la prudence. Comme pour tous les Fonds communs de placement Altamira, il n'y a pas de commission, simplement des frais uniques d'ouverture de compte de quarante dollars.

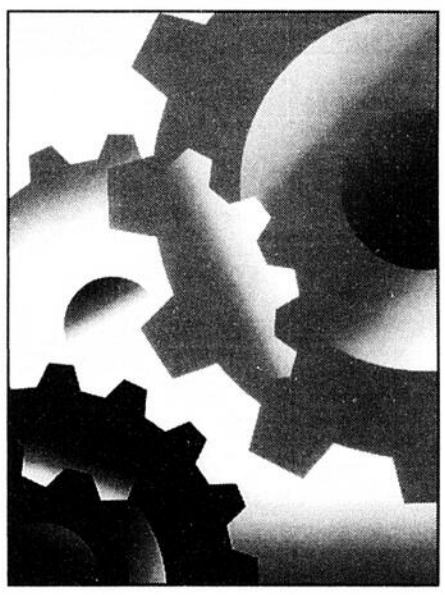
Le nouveau Fonds de reprise Altamira

L'objectif principal du Fonds de reprise est d'accroître le capital à long terme par l'intermédiaire de valeurs nord-américaines que l'on juge sous-évaluées par suite de l'état actuel de l'économie. Le Fonds peut investir dans des titres à revenu fixe aussi bien que dans des actions. Ce Fonds convient seulement aux épargnants à long terme fonceurs. Le Fonds de reprise est entièrement admissible aux REÉR.



Le nouveau Fonds d'obligations mondial Altamira

L'objectif principal du Fonds d'obligation mondial est de procurer aux épargnants à la fois un revenu et une plus-value du capital à long terme par l'intermédiaire de placements dans des titres à revenu fixe de haute qualité des principales nations industrialisées. Le Fonds d'obligations mondial est entièrement admissible aux REÉR.



Le nouveau Fonds d'actions européennes Altamira

L'objectif de placement principal du Fonds d'actions européennes est d'accroître le capital avec, comme objectif secondaire, de procurer un revenu, principalement par l'intermédiaire de placements dans les valeurs d'entreprises ayant des activités importantes en Europe et au Royaume-Uni.

Le nouveau Fonds américain de grandes sociétés

L'objectif principal du Fonds américain de grandes sociétés est de procurer aux épargnants une croissance à long terme de leur capital en effectuant des placements surtout dans les actions ordinaires d'entreprises de premier plan et jouissant d'une grande popularité, situées aux États-Unis; le Fonds peut aussi investir dans d'autres sociétés internationales faisant affaires aux É.-U.

Altamira

Appelez-nous pour recevoir un exemplaire du «Leader en fonds communs de placement» ainsi que notre dossier d'information GRATUIT sur nos fonds communs de placement des plus performants. 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**.

Note: Le Fonds d'actions européennes et le Fonds américain de grandes sociétés peuvent constituer jusqu'à 18 % de votre REÉR Altamira.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 14 septembre 1993

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REÉR	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	CERTIFICATS GARANTIS [1] Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REÉR 1 an	REÉR 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																																
Commerce (CIBC)	1/2	1/2	1 3/4	5 000	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 1/2	3 3/4	1 000	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5 1/2	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	—	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Commerc. Ital.	1	3/4	—	5 000 [4]	3 3/8	3 3/8	3 1/2	3 1/2	3 7/8	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4,65	5,20	5,90	6,30	6,65	4,70	6,70	6 1/2	—	6,95	6 1/2	7 1/2	8	8,45	8,45
Laurentienne	1/4	1/2	1 1/2	3 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	3 3/4	4 1/2	5	5 1/2	5 3/4	1 000	4 1/4	5	5 1/2	6	6 1/2	4 1/4	6 1/2	6 3/4	5,95	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8,70
Hong Kong du Canada	3/4	1/2	—	5 000 [4]	2 1/2	2 7/8	3	3	3 1/4	3 1/4	1 000 [3]	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Montréal	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 3/4	3	3	1 000	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Nationale	1/2	1/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	3	3	3	1 000 [3]	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Nationale de Grèce	1 1/4	1 1/4	1 1/2	5 000	3 1/2	3 1/2	3 1/2	3 3/4	4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5	5 1/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	5	6 3/4	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	2 3/4	3,45	3,40	3,40	3,40	3,40	10 000	4	4,98	5,31	5,44	5,58	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	3/4	1/2	1 1/2	5 000 [4]	—	2 5/8	2 3/4	2 7/8	2 7/8	3	500	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5	500	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Scotia	1	1	—	5 000 [4]	2 1/4	2 3/4	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	2,05	2,30	2,45	2,56	2,80	2,93	10 000	3,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 3/4	3	3	1 000 [3]	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	—	—	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
COOPERATIVES																																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/2	1 1/2	5 000	3	3	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/4	1 000	3	—	—	—	—	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 3/4	6	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8,70
Cais. pop. (Mtl) [2]	3/4	1/2	1 1/2	5 000 [4]	—	2 5/8	2 3/4	2 3/4	2 7/8	3	1 000	3	—	—	—	—	1 000	4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	7	6	7 1/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Cais. pop. (Qc) [2]	1/2	1/4	—	3 000	3	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	1 000	3 1/4	4 3/4	5 1/4	5 1/2	6	1 000	4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 1/2	6	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
FIDUCIES																																
Canada Trust	—	1/2	2	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 5/8	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	—	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Canadienne Italienne	1,60	1,60	4 1/4	5 000 [4]	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/4	4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	5 1/4	6 1/4	6 1/2	7	4 1/4	7	6 1/2	5 3/4	6 3/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Fiducie Confédération	—	1/4	1 1/4	5 000	3,60	3,60	3,85	3,85	4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	4 3/4	5 1/2	6	6 1/4	4 1/2	6 1/4	6 1/2	—	6 3/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8,35	8,35
Fiducie Desjardins	—	1	3 1/4	5 000	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/8	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4 1/8	6 1/2	—	—	—	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Fiducie Sun Life	—	—	3,15	10 000	3 1/2	3 1/2	3 3/4	4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 1/4	6 1/2	6 3/4	5 1/2	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 1/2
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000 [4]	4	4	4	4	4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	1 3/4	1 1/2	1 3/4	5 000 [4]	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 1/4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 1/4	6 1/2	7 3/4	5 3/4	7 1/2	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 1/2
Sherbrooke Trust	1/2	1/4	3/4	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Soc. de Fid. Mutuelle	—	—	—	5 000 [4]	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3,80	4,10	4,10	—	—	—	—	—	—	5 000	4,30	5,05	5,80	6,05	6,40	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Bonaventure	—	2 1/2	—	5 000	3 1/8	3 1/4	3 3/8	3 1/2	3 1/2	3 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4 7/8	5 5/8	6 1/8	6 1/2	4	6 1/2	—	—	—	6 1/4	7 1/4	7,90	8 1/2	8 7/8
Trust Capital	—	—	—	10 000	3,95	4,10	4,20	4,20	4,30	4,30	—	—	—	—	—	—	5 000	4,70	5 3/8	6,30	6 1/2	6,55	4 1/2	6,55	7 1/8	—	7 3/4	7 1/8	7,63	8 1/4	8 3/4	8,95
Trust Général	1/2	1/4	3/4	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Household	—	2	3	5 000	4	4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	500	4 5/8	5 3/8	5 7/8	6	6 3/8	4 5/8	6 3/8	—	5 1/2	—	6 1/4	7 1/2	8	8 3/8	8 1/2
Trust La Laurentienne	—	—	1 1/2	5 000	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	5 1/4	5 3/4	6 1/8	6 1/2	4 1/4	6 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust National	1	—	1 1/4	5 000	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 1/4	5	5 3/4	6	6 1/4	4 1/4	6 1/4	5 3/4	—	7 1/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Nord Américain	—	—	—	5 000	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/4	4	4	—	—	—	—	—	—	500	4 1/2	5	5 3/4	6	6 1/4	4 1/2	6 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Prenor	—	1/4	1/2	5 000	4	4	4	4	4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 1/4	6 1/2	6 1/2	5 1/2	6 3/4	6 1/4	7	8	8 1/2	8 3/4
Trust Prêt Revenu	1 1/4	1	—	5 000	3 3/8	3 3/8	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 3/8	5 1/4	5 3/4	6 1/8	6 1/2	4 3/8	6 1/2	6 1/2	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Royal	1/2	1/2	—	5 000 [4]	3 3/8	3 1/2	3 5/8	3 7/8	4	4 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	4 3/8	5 1/4	5 7/8	6 1/8	6 3/8	4 3/8	6 3/8	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4

[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**

En exigeant des marges de profit fort élevées sur leurs hypothèques

Les banques font des affaires d'or

Les banques font des affaires d'or en exigeant des marges de profit fort élevées sur leurs hypothèques.

L'écart entre le taux payé sur les certificats de dépôt et celui exigé sur les hypothèques constitue la marge de profit brute que réalisent les banques sur leur service d'intermédiaire. Cet écart ou marge brute a atteint des niveaux fort élevés, soit entre 2,25 % et 2,75 % pour les hypothèques de cinq ans.

En 1990, cette marge de profit s'élevait entre 1,90 % et 2,25 %. En 1991 et 1992, elle variait entre 1,5 % et 2 %. Nos banques font sans aucun doute des affaires d'or.

Une concurrence qui s'effrite

Une concurrence qui s'effrite dans l'industrie des services financiers peut expliquer en partie cette hausse sensible des marges de profit.

Depuis 10 ans, les banques ont presque tout gobé sur leur passage. Au cours des années 1980, elles ont fait main basse sur les maisons de courtage. **Lévesque Beaubien**, **Dominion Securities**, **Wood Gundy**, **Nesbitt Thomson** et **ScotiaMcLeod** sont autant de maîtres du courtage des valeurs mobilières tombés dans le giron des grandes banques canadiennes. De plus, depuis deux ans, c'est au tour des grandes fiducies de céder le pas. Le **Trust Royal**, le **Trust Général**, le **Trust La Laurentienne**, le **Central Trust** (et bientôt peut-être le **Montréal Trust**) ont été avalés par l'une des grandes banques ou **Desjardins**.

Au tour des compagnies d'assurance-vie

La prochaine étape : les compagnies d'assurance-vie. Le **Mouvement Desjardins**, par l'entremise de **La Société financière Desjardins**, vient d'acquérir **La Corporation du Groupe La Laurentienne**, qui possède la **Laurentienne-vie** et l'**Impériale**.

Les caisses populaires Desjardins ne sont pas des banques. Toutefois, il y a tout à parier que les banques ne tarderont pas à emboîter le pas. La nouvelle loi des banques leur permet de prendre le contrôle des compagnies d'assurance-vie.

Les banques choyées par le gouvernement

Les banques sont choyées : elles peuvent utiliser directement le crédit du gouvernement du Canada pour se financer. Elles le font en émettant des titres hypothécaires (TH) jouissant de la garantie blindée de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL). Les banques remplissent ainsi leurs coffres de plusieurs milliards de dollars par année, autant de milliards qui serviront à en avaler encore plus.

D'ici quelques années, les banques auront balayé presque toute la concurrence. **Yves Rabeau**, professeur en économie de l'**Université du Québec à Montréal**, a lancé un cri d'alarme, il y a deux semaines.

Grâce à l'achat de La Corporation du Groupe La Laurentienne, les caisses populaires Desjardins accapareront plus de 40 % du marché hypothécaire du Québec. Avec une telle concentration, le marché hypothécaire québécois ne peut plus soutenir une saine concurrence, croit M. Rabeau. Les fortes marges de profit, que réalisent les banques et les caisses, renforcent les inquiétudes de M. Rabeau.

Une demande de prêts bien normale

Cela est d'autant plus vrai qu'on ne peut accuser la demande pour les prêts hypothécaires d'être trop forte en ce moment. Depuis un an, les mises en chantier oscillent entre 160 000 et 170 000 unités sur une base annuelle. Nous sommes loin du rythme de croisière de 200 000 unités atteint entre 1986 et 1989.

La seule source de déséquilibre se trouve au niveau de la demande pour les prêts hypothécaires de cinq ans. En effet, en 1992, le gouvernement du Canada a autorisé la SCHL à accepter les mises de fonds correspondant à 5 % du prix d'achat pour les maisons neuves.

Pressions à la hausse sur les taux pour cinq ans

Plusieurs jeunes acheteurs se sont prévalu de cette option. Ces acheteurs, probablement assez nombreux, doivent se plier à la volonté des banques en contractant une hypothèque de cinq ans à taux fixe. Cette règle a pour effet de gonfler la demande pour les hypothèques de cinq ans, créant du même coup des pressions à la hausse sur les taux exigés pour ce terme.

CLAUDE CHIASSON

Marchés monétaires

CANADA

Semaine du :	10-09	03-09	27-08	20-08
1. Taux d'escompte	5,02	5,04	4,99	4,90
2. Taux préférentiel	5,75	5,75	5,75	5,75
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	4,70	4,85	4,42	4,70
4. Papier commercial (90j.) [1]	4,85	4,92	4,90	4,89
5. Acceptations bancaires (90j.) [1]	4,72	4,87	4,81	4,81
6. Argent à demande [1]	4,12	4,00	4,38	4,50
7. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 94 - 7 %	5,41	5,43	5,31	5,29
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	6,33	6,30	6,40	—
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	7,43	7,47	7,58	—
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	3,00	3,00	3,00	3,00
2. Federal Funds	2,94	2,94	3,06	3,06
3. Taux préférentiel	6,00	6,00	6,00	6,00
4. Bons du trésor				
13 semaines	2,98	3,02	3,02	3,02
26 semaines	3,06	3,11	3,11	3,12
5. Certificats de dépôt (90 jours)	2,60	2,60	2,71	2,69
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	3,08	3,08	3,16	3,11
7. Eurodollars (90 jours)	3,19	3,19	—	3,25

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Bourse : la correction automnale fait plonger le TSE 300

Aussi régulière que la tombée des feuilles, la correction boursière automnale s'est produite la semaine dernière à la **Bourse de Toronto**, retranchant 3 % de sa valeur à l'indice *TSE 300*.

D'ailleurs, l'automne est toujours une période néfaste pour la bourse. Au cours des 73 dernières années, septembre et octobre ont été les deux seuls mois où l'indice industriel *Dow Jones* affiche une perte nette, de l'ordre de 4,5 % en moyenne.

Au cours de la semaine dernière, l'indice *TSE 300* perdait, à un certain moment, plus de 4,5 % de sa valeur. Le jeudi, un rebondissement a réduit la baisse de l'indice à 130 points. Le vendredi, l'indice a reculé légèrement; il a terminé la semaine à 4 001,69.

Le sous-indice des aurifères a subi l'une des pires dégringolades de son histoire, perdant 10,8 % de sa valeur. Les titres pétroliers, en progression de 42 % depuis un an, ont retraité de 5,7 %.

La publication d'indice des prix des producteurs d'août aux États-Unis a tué ce qui restait d'anticipation inflationniste. Au lieu d'augmenter de 0,2 % comme les économistes s'y attendaient, l'indice a reculé de 0,6 %. Depuis le début de l'année, l'indice ne s'est accru qu'à un taux de 0,6 %, sur une base annuelle.

Le prix de l'or a aussitôt écopé, reculant de 12 $ US, à près des 350 $ US l'once. Le lundi 13 septembre, l'or brisait la barre des 350 $ US et se retrouvait à 344,20 $ US l'once, à Londres, soit dans sa zone de fluctuation de la fin de 1992 et du début de 1993.

Les titres aurifères, gonflés par l'attente d'une augmentation du prix de l'or, ont absorbé la perte de valeur due à la perspective d'un revenu moins élevé, en plus de la perte liée à la spéculation. **American Barrick Resources Corp.** (Tor., *ABX*, 28,50 $) a reculé de 3,37 $, **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 23,63 $), de 3,25 $ et **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 15,50 $), de 2,13 $.

« Pour le moment, il faut laisser passer le train », a déclaré **Paul Carmel**, analyste du marché aurifère chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**. Il y a trois semaines, il avait donné un signal de vente généralisé à ses clients pour les titres aurifères.

L'analyste **Marc Cohen**, de **Kidder Peabody & Co.** a augmenté son évaluation de quelques titres, à la suite de la récente baisse. Il recommande fortement le titre d'American Barrick, à 20,75 $ US. Il fait passer le titre de **Newmont Mining Corp.** (New York, *NEM*, 46,63 $ US) de *sous-performant* à *neutre*.

« Nous sommes dans une époque où l'inflation n'est plus le risque », a soutenu **Philip Braverman**, économiste en chef de **DBK Securities Corp.**, de New York.

Le taux d'inflation aux États-Unis pour les sept premiers mois de l'année a été de 2,8 %. Excepté 1986, où le prix du pétrole avait chuté de façon draconienne, le taux d'inflation est le plus bas depuis 1965.

L'inflation a augmenté de 1,2 % par année de 1960 à 1965, avant que la guerre du Vietnam ne fasse grimper le taux à 3,3 % en 1966, puis à 6,1 % en 1969. Les économistes pensent que le taux d'inflation restera confiné entre 2,5 et 3 % au cours des deux ou trois prochaines années, sinon pour plus longtemps. Pour 1993, l'indice des prix à la consommation aux États-Unis ne devrait s'accroître que de 2,5 %, selon les spécialistes.

Les raisons de cette faible inflation sont multiples. Les *baby-boomers*, maintenant plus âgés, consomment moins. Avec la fin de la guerre froide, les dépenses militaires diminuent rapidement. Les politiques monétaires sont plus restrictives. Par ailleurs, la croissance économique américaine, comme celles de plusieurs autres pays du monde industrialisé, est léthargique. Quelques-uns prévoient même une récession aux États-Unis en 1994, avec la mise en vigueur des politiques du président **Clinton**.

John Rutledge, économiste et président de **Rutledge & Co.**, une banque d'affaires de Greenwich, au Connecticut, pense au contraire qu'il ne faut pas se laisser aveugler par le faible taux d'inflation actuel; il croit que l'inflation réapparaîtra dans deux ou trois ans.

Selon lui, la déflation, qui dure depuis maintenant 12 ans, en est à ses dernières phases. Elle a forcé les autorités monétaires à abaisser les taux d'intérêt, ce qui a accru la valeur des titres financiers et les fonds mutuels, au détriment des immeubles et des éléments d'actif tangibles. Cependant, la politique du président Clinton ramènera l'inflation et fera fuir les investisseurs des titres obligataires, au profit des biens immobiliers et des matières premières.

M. Rutledge conseille d'acheter des titres de compagnies financières, comme ceux de **KeyCorp** (New York, *KEY*, 40,37 $ US) et de **Beneficial Corp.** (New York, *BNL*, 79,25 $ US) pour profiter de la dernière étape de la déflation. On peut tirer avantage des restructurations en achetant des titres de courtiers, comme celui de **Merrill Lynch** (New York, *MER*, 97,75 $ US). Ensuite, il conseille d'acheter des titres de compagnies qui oeuvrent dans les produits de consommation et pharmaceutiques, comme **Philip Morris** (New York, *MO*, 47,88 $ US), **Merk & Co.** (New York, *MRK*, 31,88 $ US) et **Kellogg** (New York, *K*, 54,37 $ US), dont les cours sont très bas actuellement, puis des titres de grandes compagnies aurifères et de métaux usuels.

Dow Jones : mince recul

Aux États-Unis, les bourses sont influencées encore par les taux d'intérêt. Le vendredi 10 septembre, le rendement des obligations à long terme était sous la barre psychologique de 6 %, à 5,87 %.

Cependant, de plus en plus de spécialistes commencent à regarder davantage du côté de l'économie, qui montre des signes inquiétants de léthargie. Il viendra un moment, disent-ils, où la baisse des taux ne pourra plus compenser le manque de profits des compagnies.

L'indice industriel *Dow Jones* a baissé de 12,30 points la semaine dernière, à 3621,63, en dépit d'un début de semaine chancelant. Encore une fois, des bonnes nouvelles du côté de l'inflation et des taux d'intérêt ont empêché une chute plus abrupte.

FRANÇOIS RIVERIN

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 10 SEPTEMBRE

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	605	999	2 742
Titres en hausse	146 (24 %)	362 (36 %)	1 096 (40 %)
Titres en baisse	351 (58 %)	357 (35 %)	1 262 (46 %)
Titres inchangés	108 (18 %)	280 (29 %)	384 (14 %)
Hauts (52 sem.)	27	30	279
Bas (52 sem.)	5	8	53

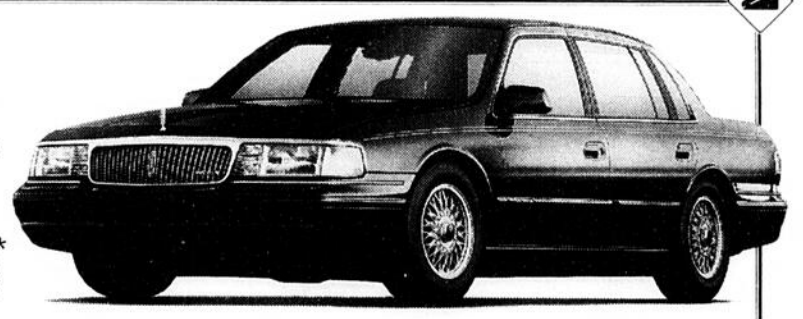
INDICES BOURSIERS

	Ferm. 93-09-10	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1895,53	- 59,69	47,28	1985,13	1627,37
Banques	2447,21	1,06	14,59	2459,91	1622,56
Mines et métaux	2104,85	- 144,94	n.d.	2333,26	1622,56
Pétrole et gaz	1604,52	- 65,57	57,65	1664,86	1102,91
Prod. forestiers	2499,04	- 82,51	n.d.	2779,12	2056,12
Prod. industriels	1545,29	- 9,67	n.d.	1657,15	1274,62
Serv. publics	1891,62	- 21,58	17,67	1947,11	1665,95
BOURSE DE TORONTO					
TSE 35	200,55	- 5,30	n.d.	206,79	167,24
TSE 300	4001,09	- 124,50	84,90	4142,61	3149,97
Mines et métaux	3019,55	- 85,96	n.d.	3160,90	2528,95
Or et argent	8116,92	- 985,12	69,59	10116,53	7231,29
Pétrole et gaz	4981,45	- 298,74	106,30	5276,06	3248,65
Pâtes et papiers	4014,60	- 92,41	n.d.	4248,80	2895,32
Produits de consommation	6377,51	- 153,92	23,38	6545,89	5599,31
Prod. industriels	2417,88	- 39,89	n.d.	2458,30	1648,73
Immeubles et construction	2770,64	- 4,28	n.d.	4895,49	2679,69
Transport + Envir.	3791,33	- 131,56	n.d.	4505,74	3491,17
Pipelines	4028,33	- 148,69	21,87	4277,23	3233,26
Services publics	3253,18	- 26,60	20,09	3371,34	2979,62
Comm. & médias	7980,17	- 29,68	79,50	8117,15	6539,68
Commerce	4208,82	- 67,81	17,53	4274,98	3498,15
Serv. financiers	3088,25	- 2,80	23,92	3113,16	2425,25
Conglomérats	4515,46	- 147,22	n.d.	4707,57	3221,79
Bio-tech	494,62	- 14,10	n.d.	639,65	428,39
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	3621,63	- 12,30	43,7	3640,63	3089,03
DJ. transport	1611,46	- 12,40	n.d.	1697,99	1196,35
DJ. serv. publics	256,06	1,51	15,0	256,06	213,63
DJ. 65 actions	1338,54	- 4,33	n.d.	1351,82	1092,41
NYSE, composé	255,93	- 0,29	n.d.	256,22	218,77
Amex	456,06	- 5,51	n.d.	454,99	361,72
S & P 500	461,72	0,80	23,87	461,72	396,80
NASDAQ	744,31	- 5,40	n.d.	744,31	550,23
AUTRES					
Londres F. TIMES	3037,00	- 20,30	n.d.	3100,60	2381,00
Tokyo Nikkei 225	20817,98	- 298,23	n.d.	21116,21	16287,45

	Ferm. 93-09-10	Ferm. 93-09-03	Ferm. 93-08-27	1991-92 Haut	1991-92 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	76,10	75,30	75,81	89,29	75,30

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.E.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

La chute de l'or et du pétrole a l'effet d'une douche froide

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

Canam Manac, bon, déc. 94 : + 0,34 $ (30,9 %) à 1,44 $
Canam Manac : + 0,40 $ (12,1 %) à 3,70 $

Une filiale **Manac**, du **Groupe Canam Manac** (Mtl, *CAM.A*), a reçu la plus importante commande de semi-remorques de son histoire : 250 fourgons en acier galvanisé d'une valeur de 6 M$ de **Sears Line Haul Transport**. Son carnet a crû de 146 % : il est passé de 420 à 1 034 unités.

Plastibec : + 1,09 $ (27,3 %) à 4,90 $

Le fabricant de composantes de stores **Plastibec** (Mtl, *PTB*) envisage l'acquisition d'un fabricant de revêtements de vinyle, filiale de sa société-mère, **Royal Plastics Group**. La transaction aurait une valeur de 60 M$. Elle serait financée par une émission d'actions à 4,55 $ chacune. Elle doublerait la taille de Plastibec.

MDC Corp. : + 0,10 $ (7,2 %) à 1,48 $

Le holding de communications et de marketing **MDC Corp.** (Mtl, *MDZ.A*) a acquis l'actif d'**Ashton-Potter**, un imprimeur de timbres de Buffalo. Ses revenus ont atteint 5 M$, l'an dernier. Ashton a déposé une soumission pour un contrat de cinq ans des Postes américaines, évalué à 50 M$ par année.

Nova Corp. : + 0,13 $ (1,4 %) à 8,88 $

Nova Corp. (Mtl, *NVA*) a mis en vente sa filiale de production de gaz naturel, **Novalta Resources**, pour une deuxième fois. Ses 364 milliards de pi³ de réserves sont en Alberta. Nova a retenu les services de **Burns Fry** et de **PowerWest Financial** pour solliciter des offres.

NOS PERDANTS

Cambior, bon, juin 95 : - 1,25 $ (18,5 %) à 5,50 $
BGR (Métaux précieux) : - 2 $ (16,7 %) à 10 $
Minerais Lac : - 1,75 $ (15,1 %) à 9,88 $
Placer Dome : - 3,25 $ (12,1 %) à 23,63 $
American Barrick : - 3,38 $ (10,6 %) à 28,50 $

L'indice or et argent à Toronto a chuté de 10,8 % la semaine dernière, en raison de la dégringolade de 11,3 % du prix de l'or, à 351,50 $ US l'once, à Londres.

John Labatt, reçu : - 0,88 $ (9,3 %) à 8,50 $
John Labatt : - 0,75 $ (3,2 %) à 22,63 $

John Labatt (Mtl, *LBT*) s'attend à ce que l'entrée des bières américaines au Canada exerce des pressions sur ses marges et sur ses profits. Labatt entend répliquer en accroissant sa part du marché des bières à *prix populaire* et en réduisant ses coûts de 50 M$.

Elan Energy, bon, déc. 93 : - 1,25 $ (20 %) à 5 $
Pe Ben Oilfield : - 1 $ (17,4 %) à 4,75 $
Tarragon Oil & Gas : - 3,25 $ (14,7 %) à 18,75 $
Canadian Natural Resources : - 3 $ (12 %) à 22 $
Suncor : - 1,25 $ (4,3 %) à 27,88 $
Bow Valley Energy : - 0,38 $ (2,3 %) à 15,88 $

Le prix du pétrole a atteint un plancher de trois ans, vendredi. À New York, le pétrole pour livraison en décembre a perdu 21 cents le baril, à 16,76 $ US. Depuis la fin d'août, il a perdu 2 $ US le baril. L'indice de pétrole et gaz à Toronto a reculé de 5,66 %.

MacMillan Bloedel, reçu : - 0,75 $ (6,1 %) à 11,50 $

MacMillan Bloedel (Mtl, *MB*) a accepté de vendre 9 M d'actions à 21,63 $ chacune à un syndicat de courtiers. Le produit de 195 M$ servira à financer des dépenses en capital et à rembourser des dettes. **Foresterie Noranda** (Mtl, *NF*, 11,13 $) vient de distribuer au public son bloc de contrôle de MacMillan, par le biais de reçus de versement.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 10 septembre 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
CIBC SPECS	1	√$5 7/8	5 7/8	5 7/8	+1 7/8	46.9
CANAM M DC94	413	√148	110	144	+34	30.9
PLASTIBEC	90	√$5 1/8	370	490	+105	27.3
MTL TR C PRA	1	√$62	62	62	+10	19.2
TD BNK SPECS	2	√465	465	465	+70	17.7
IVACO INC B	2	√$5 7/8	5 7/8	5 7/8	+7/8	17.5
IVACO INC A	49	√$6	5	6	+7/8	17.1
COLORTECH A	20	√260	240	255	+34	15.4
CANWEST AP94	1	√$7 3/8	7 3/8	7 3/8	+7/8	13.5
CANAM MANAC	341	√370	325	370	+40	12.1

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

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
CAMBIOR JN95	64	$6 1/4	5 1/2	5 1/2	−1 1/4	−18.5
GROUPE BOCEN	2	180	150	150	−30	−16.7
BGR PRECS A	40	$11 1/2	9 1/8	10	−2	−16.7
CDA TUNGSTEN	2	140	125	125	−25	−16.7
IDEAL MEDAL	9	155	135	135	−25	−15.6
LAC MINERALS	233	$11 7/8	9 3/4	9 7/8	−1 3/4	−15.1
TVX GOLD INC	328	$6 1/4	5 5/8	5 3/4	−1	−14.8
MARKBOROUGH	3	330	290	290	−50	−14.7
GLDN KNIGHT	3	$10 3/8	9 5/8	9 5/8	−1 5/8	−14.4
GLDN STAR RS	22	$13 1/8	12 1/2	12 3/4	−2 1/8	−14.3

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

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BQ ROYALE	2370	$27 5/8	26 3/4	27 3/8	+1/8	0.5
BQ TD	1503	√$20 5/8	20	20 1/2		
THOMSON CORP	1178	$15 3/8	14 3/4	15 1/4	+1/8	0.8
BOW VALLEY E	1093	$16	15 1/2	15 7/8	−3/8	−2.3
SUNCOR INC	913	$29 1/4	27 1/4	27 7/8	−1 1/4	−4.3
BOMBARDIER B	902	$15	14 3/8	15		
MITEL CORP	670	$8 3/4	6 7/8	8 5/8	+3/4	9.5
NOVA CORP	575	$8 7/8	8 3/8	8 7/8		
MAZARIN INC	519	150	131	150		
BQ NATIONALE	499	$10 1/4	9 7/8	10 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	−15	1				
31	7	ABCOURT MN B	16	14	14	−2	13			−0.75	
16 1/8	12	ABITIBI-PRCE	$12 1/2	12 1/8	12 1/2	+1/4	71			−2.69	
11 1/4	8 1/2	ACC TELENTER	$11 1/8	10 3/8	10 3/4	−1/4	73			0.27	39.8
22	3	ACHATES RES	12	12	12		8				
160	50	ACIER L DC95	140	125	140		28				
430	180	ACIER LER A	430	410	425		5			0.25	17.0
435	325	ACIER LER B	435	405	420	−10	18				
√135	50	ACTIDEV INC	135	110	110	+10	27			0.04	27.5
100	45	ADS ASSOC	95	88	90	−4	9			0.11	8.2
18	480	AGNICO-EAGLE	$16 1/8	13 7/8	15 5/8	−1/2	352	0.10‡	0.8	0.24‡	49.5
17	2	AGROMEX INC	13	11	13	+1	10			−0.03	
490	221	AIR CANADA	465	425	455	−5	345			−2.64	
28	19 1/8	ALCAN ALUM	$26 3/4	25 3/4	26	−1	229	0.30‡	1.5	−0.62‡	
23 1/2	20 3/4	ALCAN SR 'C'	$22 3/8	22 1/4	22 3/8	+15/8	50	1.67	7.5		
70	10	ALDONA MINES	70	63	70	+5	72			0.01	70.0
320	150	ALGO GRP A	275	265	275	−25	4			0.10	27.5
170	100	ALIMEN COUCH	150	130	140	+15	10			0.09	15.6
8 1/8	5	ALLELIX PHAR	$6 1/8	5 7/8	5 7/8	−1/2	1			−0.67	
13 1/8	√12 1/2	ALLIANCE COM	$12 1/2	12 1/2	12 1/2	−1/8	*			0.96	13.0
√30	25	ALTA EGY 775	$30	28 1/2	28 3/4	−1	16	1.94	6.7		
√14 1/2	10 1/2	ALTA ENER IR	$14 1/2	13	13 1/2	−3/4	110	0.35	2.6		
√23 5/8	15 3/8	ALTA ENERGY	$23 5/8	22	22 3/4	−1/2	150	0.35	1.5	0.65	35.0
18 1/8	13	ALTA NAT GAS	$16 3/8	15 3/4	16	−1/2	42	0.68	4.3	0.43	37.2
36 1/2	17 1/4	AMER BARRICK	$31	28 1/4	28 5/8	−3/4	478	0.08‡	0.4	0.77	37.2
110	60	AMER RES A	85	85	85		1			0.06	14.2
23	4	AMER RESERVE	8	7	7	−2	50			−0.55	
170	100	AMISCO IND	125	115	120		20	0.10	8.3	0.11	11.0
145	50	ARDEN HOLD	126	126	126	−19	1			0.14	9.1
20	3	ARMISTICE RS	12	11	12	−2	32				
50	9 1/2	ASBESTOS CP	$44	40 5/8	44	+1/2	1			0.04	
√18	11 1/4	ASTRAL INC A	$18	17 1/2	18	+1/2	42	0.30	1.7	0.45	40.0
√18	11 1/2	ASTRAL INC B	$18	18	18	+1/2	1	0.30	1.7	0.70	25.7
15	11	ATCO LTD I	$14 7/8	14 1/2	14 5/8	−3/8	22	0.24	1.6	1.62	9.0
15	11 1/8	ATCO LTD II	$14 1/2	14 1/2	14 1/2	−1/4	1	0.24	1.7	−1.08	
150	90	AUBERGES GV	90	90	90	−10	2			0.63	1.4
180	48	AUDREY RES	110	101	105	−3	53			−0.81	
25	9	AUGYVA INC	15	15	15		11				
17 3/8	15 3/4	AULT FOODS	$17	16 7/8	17		19			0.81	21.0
480	241	AUR RESOURCE	445	425	445	−20	11			−0.21	
109	16	AURIZON MNS	95	78	81	−14	204			−0.26	
66	18	AURTEC INC A	48	42	48	+6	33				
435	280	AUTOSTOCK	415	395	395	−20	25	0.14	3.5	0.19	20.8
75	10	AVCORP IND	25	23	25		6			−0.33	
27	5	AYLMER MINES	16	14	14	−2	21				
30	6	BACHELR LAKE	21	17	17	−4	15			0.01	18.9
31	27 1/4	BANK MTL SR1	$30	29 7/8	29 7/8		15	2.25	7.5		
28	25 3/8	BANK MTL SR2	$27 1/2	26 7/8	27 1/2	+5/8	14	1.69‡	6.1		
29 1/2	26 1/2	BANK MTL SR4	$28 7/8	28 5/8	28 7/8	−1/8	3	2.25	7.8		
√27 7/8	20 1/2	BANK NS	$27 7/8	26 3/4	27 3/4	+5/8	154	1.12	4.0	2.90	9.6
28 1/8	26 1/8	BANK NS PRC	$27 5/8	27 3/8	27 5/8	+1/8	3	2.25	8.1		
29 1/8	27 1/8	BANK NS SER5	$29	28 1/2	28 7/8		8	2.31	8.0		
27 1/2	24 3/4	BANK NS SER6	$27 1/4	27 1/4	27 1/4	−1/8	4	1.79	6.6		
22 1/2	20 1/2	BANK NS SR1	$22 1/2	22 1/4	22 3/8	−1/8	5	1.17	5.2		
21 3/8	19 7/8	BANK NS 9.5%	$21	20 3/4	20 3/4		3	1.76	8.5		
66	11	BAREXOR INC	39	32	34	−2	189				
16 5/8	13 3/4	BC GAS INC	$16 1/2	16 1/4	16 1/2	+1/8	19	0.90	5.5	2.69	6.1
43	41	BC INC PEACS	$41	41	41	−1/2	*	2.59	6.3		
370	√200	BC INC SPECS	225	200	225	+5	43				
22 3/4	18 5/8	BC TELECOM	$21 7/8	21 3/4	21 3/4		59	1.20	5.5	1.74	12.5
47	40 3/4	BCE INC	$43 1/8	42	42 3/4	−1/4	363	2.64	6.2	3.87	11.0
43	42	BCE INC PR O	$42 7/8	42 3/4	42 3/4	−1/8	1	2.64	6.2		
5	√210	BCE INC WT	240	210	240	+3	45				
40 1/4	27 1/2	BCE MOBILE	$40	38 3/4	38 3/4	−1	23			0.03	
26 3/4	25 7/8	BELL CDA SR9	$26 3/4	26 1/2	26 3/4		1	1.88	7.0		
31	6	BELMORAL MNS	17	15	16	−2	46			−0.07	
335	160	BENVEST CAP	315	300	315	−5	10			−0.16	
150	20	BESTAR INC	135	120	125	−10	7			−0.18	
14 1/4	5 1/4	BGR PRECS A	$11 1/2	9 1/8	10	−2	40			0.35	28.6
21 5/8	11	BIOCHEM PHRM	$14 3/4	13 3/4	13 7/8	−5/8	161			−0.24	
12 7/8	7 1/8	BIOMIRA INC	$9	8 1/8	8 5/8	−7/8	16			−1.34	
475	235	BIONAIRE INC	415	400	410	−10	273			0.24	17.1
22 3/4	19 3/4	BK MTL PEAC	$22 1/2	22 1/2	22 1/2	−1/8	2	1.07	4.8		
470	193	BK MTL SPEC	400	400	400	−10	2				
23 1/8	21 1/8	BK NOVA PEAC	$23 1/8	23 1/8	23 1/8	+1/4	*	1.07	4.6		
8 5/8	445	BMTC GROUP A	$8 1/2	8 1/8	8 1/8	−3/8	18	0.07	0.9	0.62	13.1
26 3/8	23 1/2	BOMBARD PR	$26 1/4	26	26	+3/8	1	1.88	7.2		
15 3/8	9 5/8	BOMBARDIER A	$15	14 3/8	15		25	0.20	1.3	0.95	15.8
15 3/8	9 5/8	BOMBARDIER B	$15	14 3/8	15		902	0.21	1.4	1.43	10.5
50	16	BORALEX A	38	37	38	+2	4			−0.00	
25 3/8	23 3/4	BOW VAL 2 05	$25	25	25	−3/8	1	2.05	8.2		
16 5/8	8 3/4	BOW VALLEY E	$16	15 1/2	15 7/8	−3/8	1093			0.23	69.0
20 1/4	16 1/2	BQ LAUR	$17 1/2	17 1/4	17 3/8		50	0.76	4.4	1.78	9.8
27 3/8	20 3/4	BQ MTL	$26 5/8	25 7/8	26 3/8	−1/4	452	1.12	4.2	4.81	5.5
√19 1/2	18	BQ NAT SR 8	$19 1/2	19 1/4	19 1/2	+1/4	19	1.20	6.2		
10 7/8	7 1/4	BQ NATIONALE	$10 1/4	9 7/8	10 1/4		499	0.40	3.9	1.01	10.1
28 7/8	21 1/2	BQ ROYALE	$27 5/8	26 3/4	27 3/8	+1/8	2370	1.16	4.2	0.30	91.2
20 7/8	19 1/4	BQ RY 1.45	$20 1/2	20 1/8	20 1/8	−3/8	23	1.45	7.2		
√20 5/8	14 7/8	BQ TD	$20 5/8	20	20 1/2		1503	0.76	3.7	0.92	22.3
30	20	BR CONTR OIL	22	22	22		3			0.01	36.7
350	100	BRAMPTON B A	161	155	155	−13	3			−0.37	
19 3/8	8	BRASCAN CL A	$14	13 3/8	13 1/2	−1/2	14	1.04	7.7	−0.34	
50 1/2	20	BRASCAN I.R.	$34 3/4	33	33	+1 1/2	51				
12	4	BREX EXPL A	7	7	7	−2	1				
22 1/2	19	BRUNCOR INC	$21 3/4	21 1/2	21 5/8	−1/8	1	1.28	5.9	1.70	12.7
54	3	BRUNEAU MNRL	35	35	35		1				
10 1/4	7 3/4	BRUNSWICK M&	$8 1/4	8 1/8	8 1/4		2	0.30	3.6	−0.21	
C/D											
33 5/8	23 5/8	C IMP BK	$32 5/8	31 5/8	32 1/4	−3/8	226	1.32	4.1	2.34	13.8
18 1/4	8 3/8	C-MAC INDS	$16 1/2	15 5/8	16 1/4	−3/8	11			1.33	12.2
190	80	CABANO TRANS	95	90	90	−5	6			−0.02	
74	9	CACHE EXPLOR	64	51	57	−8	80			−0.02	
6 1/4	470	CAE INDS LTD	$6	5 5/8	5 3/4	−1/4	142	0.16	2.8	0.32	18.0
25	14 3/4	CALL-NET ENT	$19 1/2	19 1/8	19 1/2	+1/4	6				
135	70	CAMBIEX EXPL	125	110	115	−13	59				
20 1/8	9 3/4	CAMBIOR INC	$16 3/4	15	15 1/2	−2 1/8	316	0.14	0.9	−0.32	
8 3/4	186	CAMBIOR JN95	$6 1/4	5 1/2	5 1/2	−1 1/4	64				
17 1/4	10 3/8	CAMBRDGE SHP	$15 1/2	15 1/4	15 1/2	+1/2	1	0.32	2.1	−2.38	
6 1/2	230	CAMDEV CORP	$5 7/8	5 3/4	5 7/8		*			−1.79	
24	15	CAMECO CORP	$23 1/4	21 1/4	22 1/2	−3/4	55	0.50	2.2	0.30	75.0
9 1/4	300	CAMECO OC94	$8 3/4	7	8 1/4	−7/8	34				
165	35	CAMPBELL RES	95	81	85	−15	333			−0.01	
25	3	CANACO MNG	13	11	13	+2	49				
√148	11	CANAM M DC94	148	110	144	+34	413				
√370	117	CANAM MANAC	370	325	370	+40	341			−0.11	
26	10	CANCHROME MN	20	18	18	−6	10				
450	250	CANGENE CP	300	295	295	−10	3			−0.57	
150	5	CANSPAR RES	150	5	100		16				
18	14 1/2	CANSTAR SPRT	$16	15 1/8	15 1/8	−1/8	*	0.20	1.3	1.23	12.9
√73 5/8	160	CANWEST AP94	$73 5/8	73 5/8	73 5/8	+7/8	1				
21 3/4	12 3/4	CANWEST GLOB	$20	20	20	−3/8	168	0.20	1.0	1.18	16.9
490	365	CARA OPER A	445	445	445		1	0.08	1.8	0.29	15.3
5	385	CARA OPERATN	465	465	465	+5	*	0.08	1.7	0.26	17.9
5 1/4	100	CARENA DEVLP	115	110	110	−5	6			−4.61	
165	80	CASCADE AG97	105	100	102	−13	11				
22 3/4	20 1/4	CASCADE PR A	$22 1/8	21 3/4	22 1/4	+1/4	6	1.88	8.5		
210	16	CASCADES D93	25	25	25		31				
7 3/8	5	CASCADES INC	$5 1/2	5 1/8	5 1/4	−1/4	233			−0.18	
8 1/2	5 1/2	CASCADES PAP	$6 1/4	6 1/4	6 1/4	−1/8	39			−0.74	
7 3/4	5	CASCADES SA	$7 1/4	7	7 1/8	−1/8	2				
√10 7/8	8 1/4	CCL INDS B	$10 7/8	10 3/8	10 7/8	+1/8	113	0.28	2.6	1.40	7.8
15 1/4	13	CDA MALTING	$15 1/4	14 3/4	15 1/4	+3/4	4	0.36	2.4	1.70	9.0
175	85	CDA TUNGSTEN	140	125	125	−25	2			−2.12	
28	26	CDN IMP SR 6	$27 1/4	27 1/2	27 1/2	−1/8	8	2.25	8.2		
28 1/4	26 1/4	CDN IMP SR 8	$27 1/2	27 3/4	27 3/4	−1/8	3	2.22	8.1		
30 1/4	27 3/8	CDN IMP SR 9	$29 1/8	28 7/8	29	+1/8	2	2.27	7.8		
28 1/4	25 5/8	CDN IMP SR10	$28	27 1/2	28	+3/8	16	1.90‡	6.8		
28 5/8	26	CDN IMP SR11	$28 1/8	27 7/8	28	−3/8	7	2.21	7.9		
16	13	CDN MARCONI	$15 1/2	15 1/2	15 1/2		78	0.28	1.8	1.02	15.2
29 3/4	22 3/4	CDN OCC PET	$28 1/2	27	28	−3/8	73	0.40	1.4	0.26	107.7
24 1/4	√17 5/8	CDN PAC FRST	$17 1/8	17 5/8	17 5/8	−3/8	1			−4.22	
22	13 1/2	CDN PAC LTD	$20 3/4	19 3/4	20 1/8	−5/8	187	0.32	1.6	−3.49	
18 1/8	11 3/4	CDN TIRE CLA	$16 5/8	15 3/4	15 7/8	−7/8	72	0.40	2.5	1.16	13.7
19	14	CDN TIRE CP	$17 3/8	16 3/4	16 3/4	−1 1/8	1	0.40	2.4	0.77	21.8
24 7/8	20 1/4	CDN UTIL CLA	$24 3/8	24 1/4	24 3/8	−1/4	5	1.42	5.8	2.08	11.7
25	20 1/2	CDN UTIL CLB	$24 7/8	24 7/8	24 7/8	−1/8	1	1.42	5.7	2.05	12.1
56	38	CELANESE CDA	$55 1/2	55	55	−1/4	2	1.40	2.5	4.19	13.1
14 3/4	7 1/8	CFCF INC	$14	13 1/2	13 3/4	−1/4	10	0.10	0.7	1.06	13.0
9 3/8	6 1/4	CGC INC	$7 1/2	7 1/4	7 1/2	+1/8	7	0.20	2.7	0.17	44.1
380	225	CGI GROUP A	340	300	330	−5	10			0.16	20.6
16 1/2	330	CHATEAU STRS	$15 3/4	15 1/4	15 1/4	−3/4	3			2.38	6.4
19	12 1/4	CHAUVCO RES	$16 1/4	14	14 5/8	−1 5/8	13			0.63	23.2
59	1	CHESBAR RES	39	32	39	+3	79			−0.02	
26 3/4	25	CIBC PEACS	$26 1/2	26 1/2	26 1/2	−1/4	1	1.27	4.8		
√57 5/8	400	CIBC SPECS	$57 5/8	57 5/8	57 5/8	+1 7/8	1				
9 7/8	475	CIM ST LAW A	$7 3/8	7 1/4	7 1/4	+1/8	2			−0.53	
15	8 1/8	CINRAM LTD	$12 5/8	12 1/4	12 1/2	−1/8	57	0.12	1.0	0.94	13.3
195	108	CIRCO CR D95	150	140	150		7				
7 1/2	300	CIRCO CRAFT	$6 1/2	6 1/4	6 1/2		25			0.07	92.9
15	3	CLADDAGH GLD	6	6	6	+1	3				
250	185	CMP 88 TR UN	195	195	195	−5	1	0.48	24.4		
25 3/4	15 1/2	CO-STEEL INC	$25	23 1/2	23 1/2	−1 1/2	2	0.32	1.4	0.41	57.3
5 1/4	310	COCA COL BEV	455	425	430	−20	18	0.05	1.2	−0.97	
11 5/8	√9 7/8	COGECO CABLE	$10 1/2	9 7/8	10 1/4	−3/8	6				
√9 3/4	5	COGECO INC	$9 3/4	9 3/8	9 1/2	+1/8	244	0.08	0.8	0.06	158.3
285	135	COHO RES	220	215	215	−5	27			−0.03	
√50	19	COLERAINE RS	50	40	49	+10	1626			−0.13	
√270	100	COLORTECH	270	270	270	+20	1			0.06	44.9
√260	90	COLORTECH A	260	240	255	+34	20			−0.25	
22	13 7/8	COMINCO LTD	$16 1/4	16	16 1/4	−1/4	6			−0.82	
26	24 1/4	COMINCO PR B	$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/4	*	2.44	9.6		
13 1/4	9 1/4	COMM SATLLTE	$9 1/2	9 1/2	9 1/2		1	0.20	2.1	0.32	29.7
70	8	COMPUTERTIME	45	45	45	−7	10			−0.13	
245	13	CONS ABITIBI	120	104	110		48			−0.02	
42	15	CONS OASIS R	30	26	30	+4	78				
7 1/4	5	CONSOLTX GRP	$6 3/4	6 1/2	6 3/4		2				
18 1/8	14 1/2	CONSUMRS GAS	$17 5/8	17	17 1/8	−1/2	19	0.94	5.5		
√310	210	CONT PHARM A	310	270	270	−25	108	0.05	1.9	0.98	2.8
√300	205	CONT PHARM B	300	250	250	−35	2			0.15	16.7
120	40	CONTL PREC	100	90	100	+10	32			−0.03	
27 1/4	24 3/8	COOP FED PFD	$27 1/4	27 1/4	27 1/4		*	2.80	10.3		
53 1/2	44	CORBY DIS A	$52	52	52		3	1.12	2.2	4.91	10.6
207	170	COSCIENT GRP	200	200	200		1	0.02	1.0	0.08	26.1

ROBIC
DEPUIS 1892
AGENTS DE BREVETS ET MARQUES
PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
LEGER ROBIC RICHARD
AVOCATS
55 ST-JACQUES, MONTRÉAL, QUÉBEC H2Y 3X2
FAX: (514) 845-7874 TEL.: (514) 98 R•O•B•I•C
Sa maîtrise des intangibles

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
43 1/4	7 3/4	COTT CORP	$37 3/4	32 1/4	36 1/2	-1 1/8	23	0.08	0.2	0.57	64.0
√425	325	CP APPN DC95	$425	425	425	+25	1				
6 1/8	√5 3/8	CP FORES 1IR	$5 7/8	5 3/8	5 3/4	-1/4	247				
80	5	CRISTOBAL RS	50	45	50	+1	8				
8 1/8	250	CROWNX INC	$7 5/8	7 5/8	7 5/8	-1/8	1			-1.05	
420	111	CROWNX INC A	385	350	365	-20	62	0.30	8.2	-0.49	
400	260	CS RES JL96	320	300	300	-25	2				
10	460	CS RES LTD	$8 5/8	8	8	-3/4	7			0.24	33.3
19 5/8	16 1/2	CT FINANCIAL	$17	17	17		1	0.80	4.7	1.08	15.7
330	13	CURRAGH INC	60	20	34	-1	205			-4.15	
375	280	DALMYS CDA	290	290	290	+10	2			0.30	9.7
7	√445	DATAMARK INC	455	445	455	-45	49	0.10	2.2	0.32	14.2
71 3/4	16 3/4	DENBRIDG CAP	$65	60	63	-2	11				
43	20	DENISON MN A	27	27	27	+1	10			-0.88	
40	13	DENISON MN B	26	25	25	-1	24			-3.20	
160	5	DENYVAN RES	143	120	129	-16	60			-0.40	
375	120	DEVTEK CORP	220	220	220		6			-0.97	
6 5/8	405	DMR GROUP A	$6 1/2	5 5/8	6 1/4	-1/4	47			0.33	18.9
116	41	DMR GRP NV94	105	80	90	-20	22				
√31	17 3/4	DOFASCO S2.6	$31	30 1/2	31	+1/2	16	2.60	8.4		
85	20	DOFASCO AP94	48	48	48	-2	1				
17 1/4	7 1/4	DOFASCO INC	$16 7/8	16 1/4	16 7/8		87			-2.89	
11 3/4	6	DOM TEXTILE	$11	10 1/8	10 3/4	-3/8	238			0.68	15.8
14 1/2	11 1/4	DOMCO LTD	$12	12	12		1	0.35	2.9	1.14	10.5
7 1/2	420	DOMTAR INC	$6 7/8	6 3/8	6 1/2	-3/8	90			-1.36	
14 1/4	11	DOMTAR PR B	$14	14	14	+1/4	*	1.21	8.6		
20 1/4	13	DONAHUE CL A	$20	19 5/8	19 5/8	-3/8	2				
6	75	DONAHUE D94	$5	465	465	-35	2				
14	8 1/2	DOREL CL B	$12 1/8	11	11 1/4	-7/8	171				
13 5/8	8 1/2	DOREL IND A	$12	11 7/8	12		9			0.31	38.7
90	37	DRAMEX CLA	80	80	80		1			-0.11	
8 5/8	275	DUNDEE CL A	$7 5/8	7	7 1/8	-3/4	50				
375	97	DYLEX LTD A	167	156	160	-7	85			0.51	3.1

E/F

18 5/8	5 1/8	ECHO BAY MNS	$13 3/4	12	12 3/4	-1 3/4	110	0.07‡	0.8	-0.27‡	
210	4	ECUDOR MNS	180	115	170	-10	93				
18	9 1/2	ELAN ENERGY	$14 7/8	13 1/2	13 5/8	-1 1/8	121			0.50	27.3
9 1/8	6 3/8	EMCO LTD	$9	8 7/8	9	+1/8	1			-0.37	
415	235	ENERPLS RY-G	410	405	405	-5	1	0.52	12.8		
420	225	ENERPLS TR-G	420	405	410	-5	64	0.52	12.7		
150	120	EQUITY INV A	140	120	130		23				
210	110	EQUITY INVST	145	140	140	-1	8				
125	30	ESPALAU INC	125	115	115	-10	3	0.06	5.2	-0.07	
6 1/2	315	ETAC SALES	$5 1/2	5 1/8	5 1/4	-3/8	6	0.24	4.6	-0.20	
√35	5	EXPL ABIOR	35	25	30	+5	32				
89	5	FAIRFLD EXPL	55	55	55	-10	2				
285	110	FALCONB GOLD	248	240	248	-17	1	0.05	2.0	0.36	6.9
5	255	FCA INTL LTD	340	335	335	-30	2			-0.16	
18 1/8	12 1/4	FID DESJ SR1	$15 1/2	15	15		1	1.20	8.0		
6 1/8	5 1/2	FLET CDA N93	$5 7/8	5 1/2	5 3/4	-1/4	75				
14 1/8	10 1/2	FLETCH CH IR	$10 3/4	10 1/2	10 3/4	-1/4	1				
260	135	FLETCHR CHLG	250	245	245	-10	6	0.12	5.0	-0.26	
22 1/8	14 3/8	FLETCHR CLA	$19 1/8	18 5/8	18 7/8	-3/8	12			-0.41	
27 1/8	23 5/8	FLETCHR 2 B	$27	26 7/8	27		5	2.35	8.7		
8 3/4	6	FONDS C QUE	$8 5/8	8 1/2	8 5/8	-1/8	28				
27	2	FORBEX INC	13	9	10	-4	28				
130	23	FORESBEC A	99	90	99	+5	68			0.12	8.2
11 3/8	80	FOREX GR	$11 1/4	10 7/8	11 1/8	-1/8	42			0.92	12.1
300	150	FOREX GR PR	250	245	250	+5	18				
26 1/8	22	FORTIS INC	$26 7/8	26 1/2	26 3/4	-1/8	24	1.52	5.7	2.52	10.6
20 3/4	14 1/2	FOUR SEASONS	$17 3/4	16 3/4	17	-1	2	0.11	0.6	0.32	53.1
440	275	FPI LIMITED	350	335	345	-5	7			-0.14	
350	173	FREEWEST RES	340	280	325		29			-0.12	

G/H

49	20	GASPESIE EX	45	34	38	-5	430				
12 3/4	10	GAZ METRO UN	$12 3/4	11 7/8	12	-1/2	103	1.15	9.6		
6	25	GENTRA INC	35	27	35	+7	229			1.70	0.2
14 1/2	255	GENTRA SER G	$5	480	5	+1/4	5				
12 1/4	255	GENTRA SER M	$5	485	5	+35	9				
21 1/4	175	GENTRA SER Q	375	330	375	+40	5				
16 5/8	455	GLDN STAR RS	$13 3/4	12 1/2	12 3/4	-2 1/8	22			-0.07	
70	20	GLOBEX MNG	40	40	40	-10	1			-0.05	
9	230	GOLDCORP A	$7 7/8	6 7/8	6 7/8	-3/8	1			0.12	57.3
5 1/2	105	GOLDEX MINES	420	390	410	-35	9				
14 1/8	6 1/4	GOLDN KNIGHT	$10 3/8	9 5/8	9 5/8	-1 1/8	3			0.17	56.6
57 1/8	380	GOODFELLOW	460	460	460	-5	1	0.05	1.1	0.48	9.6
69	22	GOTHIC RES	47	45	47	+2	7			-0.07	
240	129	GOYETTE INC	225	225	225	-15	*			0.21	10.7
8 1/2	450	GR LAUR B	$7 1/4	6 3/4	7 1/8	+3/8	49	0.28	3.9	0.60	11.9
√26 1/8	24 1/2	GR-W LIF 745	$26 1/4	26 3/4	26 3/4		3	2.45	9.2		
8 5/8	√6 1/8	GRILLI PTY A	$6 1/2	6 1/8	6 1/2	+1/4	*			0.14	46.4
7 3/4	7	GRILLI PTY B	$7	7	7		1				
270	30	GROUPE BOCEN	180	150	150	-30	2			-0.31	
19 1/2	13 1/2	GRT W LIFECO	$19 1/4	18 5/8	18 7/8	-1/4	7	0.60	3.2	1.26	15.0
26 1/4	24 5/8	GRT-W LIF 75	$26 5/8	26 5/8	26 5/8	+1/8	1	1.88	7.0		
√11 1/2	6 1/2	GTC TRNSCN A	$11 1/2	11 1/4	11 1/2	+3/8	45	0.10	0.9		
√11 1/2	7	GTC TRNSCN B	$11 1/2	11	11 1/4	+1/8	11	0.10	0.9	0.53	21.2
5 3/8	375	GUILLEVIN A	420	415	415	-15	5			-0.28	
6 1/2	280	GULF CDA RES	$5 3/8	470	470	-68	28			-2.10	
360	175	GULF RES SR1	345	340	345	+5	1				
5	375	HARTCO ENTRP	485	485	485	+20	1	0.13	2.6	0.39	12.4
14 1/8	5	HEES INTL BC	$12 3/4	11 7/8	12 1/8	-1/2	21	0.98	7.9	0.20	61.9
15 3/4	6 3/4	HEMLO GOLD	$12 1/2	11 1/8	11 1/2	-1 1/2	101	0.20	1.7	0.16	71.9
340	185	HEROUX INC	230	201	230	+20	15			0.01	230.0
14 3/8	9	HOLLINGER	$14 1/4	13 3/4	13 7/8	-1/2	9	0.40	2.9	1.12	12.4
50	15	HONCO INC	40	36	36	-4	3			0.05	7.2
17 7/8	8 5/8	HORSHAM(THE)	$14 7/8	14 1/4	14 3/8	-1 1/8	2	0.05‡	0.5	0.40	35.9
230	175	HUBBARD HLDG	205	200	205	+5	5	0.20	9.8	0.15	13.7
38	25 3/8	HUD BAY CO	$37 5/8	37 1/2	37 5/8	-1/4	11	0.80	2.1	2.50	15.0
24 1/4	12 1/2	HUDSON B IR	$24	23 7/8	24	-1/8	150	0.80	3.3		
110	20	HYPOCRAT	63	60	62	+2	26			0.05	11.3

I/J

105	53 1/4	IBM	$61	57 1/4	58 1/2	-2	3	1.00‡	2.2	-13.65‡	
195	85	IDEAL MEDAL	155	135	135	-25	9			-0.63	
160	60	IGLOO VIKSKI	140	130	130	-10	1	0.05	3.8	0.05	23.8
41 3/8	34 1/4	IMASCO LTD	$36 3/4	35 3/4	36	-3/8	57	1.48	4.1	2.99	12.0
330	200	IMMEDIA INFO	315	300	310	-5	34			-0.13	
50 3/8	39 1/4	IMPERIAL OIL	$49 3/4	47 1/4	47 3/4	-2 3/8	37	1.80	3.8	2.39	19.8
32 5/8	24 1/2	INCO LTD	$27 5/8	26 1/8	26 3/8	-1 1/2	32	0.40‡	2.0	2.35‡	8.5
124	15	INTER-ROCK	100	85	95	-15	21	0.35	36.8		
140	40	INTERMONT EX	66	60	62	-2	221			-0.02	
30 7/8	22	INTERPR PIPE	$28 7/8	28 1/4	28 3/4		55	2.00	7.0	1.76	16.3
15 3/4	11 1/2	INTL INNOPAC	$15 3/4	15 3/4	15 3/4		*			-1.66	
12 3/4	8 3/4	INTRAWEST CP	$12 1/4	12	12 1/4		2	0.24	2.0	1.15	10.7
13 7/8	6 7/8	INVERNESS PT	$13 1/4	12 3/4	12 3/4	-3/4	4			0.42	30.4
7 7/8	5	IPL INC	$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/8	*	0.09	1.4	0.44	14.8
6 1/2	5	IRWIN TOY NV	$5 1/8	5 1/8	5 1/8	+1/8	*	0.20	3.9	0.30	17.1
7 1/2	5 1/2	IRWIN TOY V	$5 1/2	5 1/2	5 1/2		*	0.20	3.6	0.29	19.0
16 1/4	5 1/4	IVACO $2.00	$16 1/4	15 3/4	16 1/4		3				
√17 1/2	6	IVACO $2.25	$17 1/2	16 1/2	17 1/2	+1/2	1				
√6	160	IVACO INC A	$6	5	6	+1/8	49			-0.99	
√5 7/8	165	IVACO INC B	$5 7/8	5 7/8	5 7/8	+1/8	2			-3.33	
18	8 5/8	IVACO SER 4	$17 3/4	17 3/8	17 3/8	-1/8	2				
16 5/8	5 1/4	IVACO 2ND-S2	$16 1/2	15 3/4	15 3/4	-7/8	9				
15	3	J.A.G. LTEE	8	7	7	-1	22				
17 1/2	12	JANNOCK LTD	$16 1/2	16	16 1/4	-1/4	51	0.80	4.9	0.93	17.5
18 1/4	13	JEAN COUTU A	$14	13	13 7/8	-1/8	26	0.12	0.9	0.74	18.7
28	10	JILBEY EXP	23	20	20	-1	85			-0.00	
11 1/2	260	JORDAN PET A	$10 3/4	9 1/2	10 1/8	-3/4	11			0.20	50.6
6 1/4	255	JOURNEYS END	370	350	350	-5	9			-1.66	

K/L

8 3/4	7 1/2	KAUFEL GRP A	$8 1/8	8	8 1/8	+1/8	2			0.32	25.4
8 3/4	5	KAUFEL GRP B	$8 1/4	8	8	-1/4	14			0.29	27.6
18	3	KIMEX (RES)	13	10	11	-1	208				
290	25	KNOWLDG HS	215	200	200	-15	16			0.01	153.8
395	230	KWG RESOURCE	375	345	355	-15	78			-0.06	
12 3/8	7 3/4	LABATT J IR	$9 3/8	8 3/8	8 5/8	-5/8	91	0.82	9.5		
30 3/8	21 7/8	LABATT JOHN	$23 3/8	22 3/8	22 5/8	-5/8	25	0.82	3.6	-1.13	
13 5/8	5 3/8	LAC MINERALS	$11 7/8	9 3/4	9 7/8	-1 3/4	233	0.13	1.3	0.06	164.6

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.
√25 1/2	16 3/4	LAFARG C PRE	$25 1/2	23 3/4	25 1/2	+1 3/8	7	0.38	1.5		
√25 1/2	15	LAFARGE CORP	$25 1/2	23 3/4	25 1/2	+1 3/8	1	0.30‡	1.5	-0.90‡	
12	7 7/8	LAIDLW INC A	$9 1/8	8 3/8	8 1/2	-3/4	145	0.16	1.9	0.54	15.7
12 1/8	7 7/8	LAIDLW INC B	$9	8 3/8	8 1/2	-3/8	177	0.16	1.9	-1.41	
6 1/4	√310	LAKEWOOD EN	400	310	380	-30	146	0.71	18.6		
230	135	LAMBRT SOMEC	140	140	140		1			0.07	20.0
405	235	LAPERRIERE &	325	300	300	-15	2	0.10	3.3	-0.79	
365	220	LAPIERRE CLA	300	300	300	+15	4				
160	65	LAPIERRE D95	80	80	80	-10	1				
365	250	LASMO PLC	280	275	275	-15	1	0.02	0.7	-0.53	
11 1/2	9	LASSONDE A	$10 1/8	10	10 1/8	-1/8	3	0.19	1.9	0.68	14.9
285	120	LAUR BK FB96	135	135	135	-5	1				
27 3/4	25 1/8	LAUR BNK SR6	$27 1/2	27 1/8	27 1/8	-1/8	4	2.19	8.1		
10 3/4	8 1/2	LAWSON MAR A	$9 7/8	9 1/2	9 1/2	-1/4	8	0.40	4.2	-0.71	
275	50	LEADER INDUS	240	230	240	-5	9			0.18	13.3
75	40	LESSARD INC	70	60	60	-6	8			-0.45	
265	180	LGS GRP CLA	200	190	195	+4	11	0.04	2.1	0.09	21.4
140	35	LIXOR INC	100	95	95	-5	39				
23 7/8	16 3/4	LOBLAW CO	$21	20 3/8	20 7/8	-1/2	4	0.24	1.1	0.91	22.9
30 1/2	21	LOEWEN GROUP	$28 3/4	27 3/4	28 3/4	+1/2	33	0.03	0.1	0.92	31.2
290	30	LOGIBEC GRPE	220	205	210	-15	5			0.19	11.1
15	10 1/2	LOGISTEC CLB	$12	12	12		*	0.53	4.4	1.61	7.5

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

25	18 1/2	LONDON INSUR	$24 3/4	24 3/8	24 3/4	+1/8	22	1.30	5.3	2.66	9.3
21	14	LONDON PFD A	$19 1/4	18 3/8	19 1/4	+1/4	3	1.17	6.1		
26	21 1/2	LONDON 7.25	$25 1/2	25	25 1/2	-1/8	8	1.81	7.1		
42	19	LOUBEL EXPL	38	35	37	+1	56				
350	8	LOUVEM M(LA)	48	36	47	+2	337	0.11	22.8	-0.19	
299	85	LSI LOGI CDA	273	239	265	-8	25			0.16	16.6
13	9	LYNX EN B	$9 1/2	9 1/8	9 1/2	-1/4	1				
1	1	LYON LAK S93	1	1	1		578				
42	5	LYON LAKE MN	30	25	29	-1	112			-0.07	

M/N

6 1/2	310	M-CORP INC	$6	5 5/8	5 5/8	-1/8	28			-2.69	
495	70	MAAX DEC94	450	450	450		29				
11 5/8	490	MAAX INC	$10 1/2	10 1/8	10 1/8	-1/8	21			0.54	18.7
230	100	MABAIE INC	150	150	150	+14	*			-0.37	
12 1/8	10 7/8	MACLEAN HUNT	$11 7/8	11 1/4	11 5/8	-1/4	216	0.25	2.2	0.10	116.2
23 5/8	15 5/8	MACMILLAN BL	$22 1/2	21 3/8	21 3/4	-1/8	69	0.60	2.8	0.26	83.7
13 1/8	7	MACMILLAN IR	$12	11	11 1/2	-1/4	54	0.60	5.2		
53 1/4	22 1/2	MAGNA INTL A	$51 1/2	49 5/8	50 1/4	-1/8	61	0.60	1.2	3.12	16.1
12 3/8	6 1/4	MALETTE INC	$10 1/8	10	10	-1/8	15	0.20	2.0	-0.63	
14 3/4	12 5/8	MAPLE LEAF	$13 5/8	13 1/8	13 1/4	-1/4	20	0.38	2.9	0.79	16.8
20 3/8	14 3/4	MARITIM ELEC	$19 1/4	19 1/4	19 1/4	-1/4	*	0.96	5.0	1.95	9.9
22 1/2	18 1/2	MARITIME T&T	$22 1/2	22 1/8	22 1/2	+1/8	11	1.24	5.5	1.95	11.5
400	235	MARKBOROUGH	330	290	290	-50	3			0.14	20.7
250	60	MARSHLL ST A	220	215	215	-5	1			-2.62	
√240	60	MARSHLL ST B	240	230	230	+10	1			-0.38	
185	85	MATCO RAVARY	105	90	100	+10	26			0.08	12.5
198	46	MAZARIN INC	150	131	150		519				
57	19	MENORA RES	32	28	28	-2	46			-0.04	
15	2	MESSEGUAY MN	8	7	7	-1	150				
10 5/8	7 1/4	METHANEX CP	$10	9 1/2	9 7/8	-1/4	166			-0.95	
11	7 5/8	METRO-RICH A	$10 5/8	9 7/8	10 1/4	-3/8	107			0.49	20.9
450	95	MICRO TEM N	405	390	390	-10	61			0.15	26.0
10 7/8	5 1/4	MIDLND WALWN	$10 1/2	9 5/8	10	-1/2	200			0.97	10.3
14	3	MIMISKA A	10	10	10		28				
23	4	MINES MORONO	20	14	18	+10	111				
28	3	MIRANDOR CLA	14	10	14	+4	6				
√80	1	MISPEC RES	80	39	39	+23	180				
13 3/8	11 1/2	MITCHELL A	$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1	1	0.17	1.4	-1.21	
24 3/8	16 7/8	MITEL $2.00	$24	24	24	-1/8	1	2.00	8.3		
8 7/8	167	MITEL CORP	$8 3/4	6 7/8	8 5/8	+3/4	670			0.11	78.4
89	7	MNS DU NORD	63	59	63	+3	41				
32 3/4	22 1/8	MOLSON CO A	$26	25 1/4	25 1/4	-3/8	16	0.72	2.9	2.72	9.3
32 1/2	22 3/4	MOLSON CO B	$25 7/8	25 3/8	25 3/8	-1/2	3	0.72	2.8	-1.12	
33	30	MONTEREY A	32	32	32		4			-0.03	
26 3/8	17 3/4	MOORE CORP	$26	24 7/8	24 7/8	-1 1/4	458	0.94‡	5.0	1.19‡	15.9
7	475	MORGAN HYDRO	$6 3/8	5 3/4	6 1/4	-1/8	12				
285	20	MSV RES A	265	150	250	-20	338			0.01	277.8
√62	52	MTL TR C PRA	$62	62	62	+10	1	9.86	15.9		
21 1/4	15 7/8	MULTIBANC NT	$20 1/4	20	20	-1/2	1	0.22	1.1		
25	6	N A RARE MET	14	13	14		23			-0.23	
√27 1/8	23 3/4	NATL BK SR10	$27 1/8	26 3/4	27 1/8	+1/4	7	2.19	8.1		
26 1/4	22	NATL BK SR11	$25 7/8	25 3/4	25 3/4	-1/8	5	2.00	7.8		
27 3/8	24 1/2	NATL BNK SR9	$27 1/4	27 1/4	27 1/4		2	2.38	8.7		

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
14	6	NEW GOLDCORE	11	11	11		1				
7	5 1/2	NFLD LT 5.25	$7	6 3/4	7		1	0.52	7.5		
7 3/4	6 1/2	NFLD LT 5.5	$7 3/4	7 3/4	7 3/4		*	0.55	7.1		
10	8 1/2	NFLD LT 7.25	$9	9	9	-1/4	*	0.73	8.1		
80	10	NORA EXPLOR	65	55	55	-9	47				
144	23	NORAMCO MN	70	62	63	-7	9			0.08	7.9
100	13	NORAMCO OC93	25	25	25	-7	1				
12	6 1/4	NORANDA FOR	$11 3/8	10 5/8	11	-1/8	44	0.40	3.6	0.76	14.5
23 1/4	14 7/8	NORANDA INC	$23	21 3/4	22 1/2	-1/2	144	1.00	4.4	-0.51	
23 7/8	17 1/8	NORANDA 6% E	$23 3/8	22 3/8	23 1/4	-3/8	11	1.20	5.2		
25	17 3/4	NORANDA 7.75	$24	24	24	-1/8	1	1.94	8.1		
22 1/2	14 3/4	NORCEN ENRGY	$22 1/8	20 3/4	21	-1 3/8	18	0.60	2.9	0.49	42.9
40	10	NORMABEC RES	20	20	20	+2	5				
260	60	NORTHGATE EX	130	105	120	-15	8	0.50	41.7	-0.33	
10	8	NOVA CORP	$8 7/8	8 3/8	8 7/8		575	0.24	2.7	-1.87	
12 3/4	10 3/8	NOVA SC PWR	$12 3/4	12 3/8	12 1/2	-1/8	244	0.75	6.0		
35	15	NOVA-COGESCO	27	27	27		1			-0.16	
425	270	NOVICOURT	380	375	375	-25	9				
17 1/4	9 3/4	NRTH CDN OIL	$16 5/8	16 1/8	16 1/2	-3/8	2	0.20	1.2	0.47	35.1
√23 1/4	18 3/4	NRTH CDN SR7	$23 1/4	23	23 1/4	+3/8	1	1.88	8.1		
58 3/8	27 5/8	NRTHN TELE	$36 1/2	34 3/4	36 1/4	+3/8	146	0.36‡	1.3	-2.35‡	
9 1/8	5	NUMAC ENERGY	$8 3/4	8 3/8	8 5/8	-3/8	8			0.08	107.8

O/P

15 3/8	6 3/8	OCELOT EN B	$14	13 3/8	13 7/8		22			0.28	49.6
8 3/8	170	OCELOT JN95	$8 1/4	7 3/4	8 1/8	+1/8	5				
100	60	OLCO PETR A	88	77	82	-13	36			-0.08	
365	190	ONDAATJE CP	325	300	305	-20	77			-1.00	
13

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 10 septembre

16	8⅞	TELE-METRO B	$14½	14	14	-2	1			0.19	73.7
26⅜	24⅝	TELEBC 18125	$26	25½	25½	+½	2	1.81	7.1		
44½	31⅞	TELEGLOB 2ND	$42	40½	40½	-⅛	1	2.00	4.9		
17¾	11½	TELEGLOBE	$16½	16	16¼	-⅛	24	0.32	2.0	3.54	4.6
480	350	TELEMEDIA A	470	455	460	-10	9			0.19	24.2
√25¾	25⅜	TELESYS SER1	$25¾	25¾	25¾	+¼	*				
14⅞	12⅛	TELUS CORP	$14½	14⅛	14⅜		293	0.92	6.4	1.12	12.8
11⅜	7⅛	TEMBEC INC A	$8⅞	8⅜	8½	-⅜	42			-1.21	
√22	13	TERRES NOIRE	22	17	22	+5	4			0.08	2.7
35	6	TFH INTL INC	20	20	20		4			-0.78	
17	12⅛	THOMSON CORP	$15⅜	14¾	15¼	+⅛	1178	0.45‡	3.9	0.39	39.1
160	80	TIE TELE CDA	134	125	125		1			0.12	10.4
70	35	TIMMINCO LTD	41	40	40		7			-0.76	
310	90	TIOMIN RES	300	265	265	-27	57				
70	20	TOLGECO GRPE	55	26	55	+30	68			0.04	13.8
28⅜	26⅜	TOR-DOM SR F	$27½	27½	27½	-¼	4	2.25	8.2		
25¼	21⅛	TORSTAR CLB	$22⅞	22⅝	22¾	-⅛	14	0.84	3.7	1.21	18.8
12¾	5¼	TOTAL PETE	$12	11⅝	12	-⅜	121			0.70‡	13.0
21⅞	16¼	TR-CDA P NEW	$21¼	20⅛	20¼	-1	119	0.84	4.1		
√19½	17	TR-CDA P PRB	$19½	19¼	19¼	-⅛	11	1.25	6.5		
√47	38	TR-CDA P 280	$47	45	45	-1	2	2.80	6.2		
19⅝	14⅝	TRANS MTN P	$18½	18½	18½	-⅛	1	0.96	5.2	0.83	22.3
15½	12⅝	TRANSALTA CP	$14½	14¼	14½		190	0.98	6.8	1.20	12.1
8	250	TRANSAT A.T.	350	325	350	+15	114			-0.31	
480	85	TRIDEL ENTRP	110	108	110	-2	4			-11.35	
475	165	TRILOGY RES	460	455	455	-10	3			-0.15	
6⅜	163	TRILON F A	259	227	250	+15	12	0.30	12.0	0.44	5.7
√17⅜	7¾	TRIMAC LTD	$17⅜	16¼	16½	-⅜	47	0.12	0.7	0.83	19.9
29	16⅜	TRIMARK FINL	$29	28	28¼	-⅝	19	0.20	0.7	0.40	70.6
370	42	TRITON CDA	340	290	325	-20	18			-0.03	
5⅛	√68	TRIZEC CP A	80	68	74	-6	352			0.15	4.9
5½	√80	TRIZEC CP B	80	80	80	-10	1			0.17	4.7
11½	√280	TRIZEC SR 4	300	280	295	-35	2	1.22	41.2		
11⅜	√270	TRIZEC SR 6	290	270	290	-10	1	1.30	44.7		
245	102	TRUSTCO DESJ	199	195	198	+3	16			-2.41	
13	√45	TRUSTCO G PR	50	45	50	-20	26				
275	12	TRUSTCO GNRL	15	15	15		4			-3.73	
7½	235	TVX GOLD INC	$6¼	5⅝	5¾	-1	328			0.09	63.9

U/V

22¼	16¼	UAP INC A	$22¼	21⅜	21⅜	-⅛	3	0.46	2.2	1.23	17.4
20½	11	UNI-SELECT	$20¼	19½	19¾	-⅜	3	0.16	0.8	1.33	14.8
√18⅜	10⅛	UNICAN SEC A	$18⅜	18⅜	18⅜	+⅜	1	0.12	0.7	1.07	17.2
175	70	UNIGESCO 'B'	95	89	90	+2	21			-0.80	
17¾	9¾	UNIT DOM IND	$17½	17⅛	17½	+¼	23	0.20‡	1.5	0.16‡	83.2
27	24¾	UNIT DOM 9.5	$26¼	26¼	26¼	-¼	2	2.38	9.0		
135	47	UNIVA APR95	80	60	68	-17	23				
10⅝	6½	UNIVA INC	$8¼	7¾	8	-⅛	45	0.28	3.5	0.27	29.6
25¼	21¾	UNIVA SER 1	$25	24¾	25		38	2.00	8.0		
7	400	UTD WESTBRNE	$5½	5¼	5⅜	-¼	5			-0.25	
14	7¾	VAN HOUTTE	$13	12⅞	12⅞		12	0.13	1.0	0.62	20.8
25½	14¼	VIDEOTRON	$24⅜	23½	23¾	-⅝	192	0.12	0.5	0.25	95.0
52	28	VIOR MIN(LA)	37	35	37	+1	62			-0.13	
89	42	VIRGINIA GLD	65	60	60	-5	79				
85	5	VISIONTRN A	70	65	70	+10	8			0.04	17.5

W/X

265	75	WEST QUE MNS	200	200	200	-15	2			-0.47	
22	16	WESTCOAST EN	$21⅝	20⅞	21	-¼	376	0.80	3.8	-1.31	
13⅝	8⅜	WESTCST I.R.	$13	12¾	12¾	-⅝	41	0.80	6.3		
8¼	203	WISE STR A	$6⅝	6¼	6⅜	-¼	38			1.51	4.2
32	3	WRIGHTBAR MN	29	28	29	-1	381				

Y/Z

77	9	YORBEAU R A	60	47	60	-3	268			-0.03	
11⅛	413	20-20 FINCL	$10¾	10	10½	-⅛	16	0.12	1.1		

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 10 septembre 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
FCMI FINCL A	35	√290	200	290	+105	56.8
BALLARD JN97	2	√175	125	175	+50	40.0
DAVIDSON TIS	280	√210	155	193	+38	24.5
OKANAGAN A	1	275	225	275	+50	22.2
GOLDFARB PR	29	$16¼	13¾	16¼	+2¾	20.4
TRIZEC SR 6	18	300	260	300	+50	20.0
GOLDFARB A	124	$16¼	13½	16	+2½	18.5
COLORTECH A	84	√270	240	260	+39	17.6
HALEY INDS	52	240	200	235	+35	17.5
GLOBAL MY95	322	185	151	182	+27	17.4

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

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
QUEENSTAKE R	429	210	148	150	-64	-29.9
ZAVITZ PETRL	11	250	225	225	-75	-25.0
GRTR LENORA	5	132	100	100	-32	-24.2
NEVADA GOLD	112	255	210	215	-55	-20.4
CAMBIOR JN95	623	$6⅜	5½	5½	-1⅜	-20.0
ELAN DEC93	123	$5½	475	5	-1¼	-20.0
WEST QUE MNS	27	215	175	175	-40	-18.6
AMAX WT JA96	*	135	135	135	-30	-18.2
GREENSTONE	102	240	199	205	-45	-18.0
PE BEN OIL	23	$5½	460	475	-100	-17.4

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

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
PLACER DOME	4690	$26⅛	23⅛	23⅝	-3¼	-12.1
TVX GOLD INC	4614	$6⅜	5⅝	5⅝	-1	-15.1
NOVA CORP	3702	$8⅞	8⅜	8⅞	+⅛	1.4
AMER BARRICK	3634	$31¼	28¼	28½	-3⅜	-10.6
MDC CORP 'A'	3272	148	115	148	+10	7.2
BRASCAN I.R.	3248	$35	32½	33¼	-1½	-4.3
MACMILLAN IR	3212	$12¼	11	11½	-¾	-6.1
LABATT J IR	3210	$9¼	8⅜	8½	-⅞	-9.3
LABATT JOHN	3165	$23⅜	22¼	22⅝	-¾	-3.2
LAC MINERALS	2916	$11⅛	9¾	10	-1⅝	-14.0

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

A/B

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
5¼	143	ABER RESOUR	350	280	315	-25	173			-0.16	
16	√12	ABITIBI-PRCE	$12½	12	12¼	+⅛	241			-2.69	
40	9	ACADIA MNRL	25	17	25	+8	58			0.03	8.3
11⅜	8	ACC TELENTER	$11⅛	10⅜	10¾	-⅜	53			0.27	39.8
330	160	ACCORD FINCL	325	300	300	-5	25	0.06	2.0	0.11	27.3
275	10	ACCUGRAPH A	170	160	160		8			-0.23	
12¾	460	ACKLANDS LTD	$12½	12⅛	12½	+¼	96			0.58	21.6
76	28	ADEX MINING	35	31	31	-5	186				
5⅝	120	ADV GRAVIS	475	420	440	-35	52			-0.01	
√15¾	7⅝	AGF MGMT BPR	$15¾	14¼	15¼	-⅛	179	0.40	2.6	0.55	27.7
18⅛	470	AGNICO-EAGLE	$16	13⅞	15¾	-⅜	745	0.10‡	0.8	0.24‡	49.9
9	5¾	AGRA IND B	$8¾	8⅛	8½	-¼	68	0.16	1.9	0.11	77.3
480	430	AIM SAFETY	480	430	475		9				
13½	9⅞	AINSWRTH LUM	$12⅝	12	12⅜	-⅛	252				
490	220	AIR CANADA	460	425	445	-15	124			-2.64	
5⅞	90	AKITA DR CLA	460	435	435	-20	671				
6	155	AKITA DR CLB	455	455	455	-10	1				
28	19⅛	ALCAN ALUM	$26¾	25¾	26⅛	-¼	990	0.30‡	1.5	-0.62‡	
24¼	20	ALCAN SR 'C'	$23	22¼	22⅜	-⅛	205	1.67	7.5		
25	21¾	ALCAN SR 'D'	$24⅛	23¾	24		12	1.53‡	6.4		
20	16	ALCAN SR 'E'	$19	18½	18½	-¼	6	1.29	7.0		
320	150	ALGO GRP A	275	270	270	-5	1			0.10	27.0
13¼	9	ALGOMA CENT	$12	10⅞	11	-¼	1			1.96	5.6
11⅝	150	ALGOMA FN PR	$11½	11	11¼	-¼	163	1.38	12.2		
8¼	480	ALLELIX PHAR	$6½	5½	5⅞	-⅜	16			-0.67	
20⅜	√12¼	ALLIANCE COM	$12⅝	12¼	12½	-⅛	27			0.96	13.0
√30	24¾	ALTA EGY 775	$30	28½	28¾	-1	24	1.94	6.7		
√14½	10½	ALTA ENER IR	$14½	13	13⅝	-¼	1023	0.35	2.6		
√23⅝	14⅞	ALTA ENERGY	$23⅝	22	22¾	-⅝	706	0.35	1.5	0.65	35.0
9¼	6¼	ALTA GENETIC	$9⅛	8½	9⅛	-⅛	10				
18¼	12⅞	ALTA NAT GAS	$16⅜	16	16	-⅜	19	0.68	4.3	0.43	37.2
138	13	ALTAI RES	120	90	113	-11	220			0.05	22.6
13⅛	9⅜	AMAX GOLD	$9⅞	9⅛	9⅞	-⅝	*	0.08‡	1.1	-0.78	
245	115	AMAX WT JA96	135	135	135	-30	*				
36	17¼	AMER BARRICK	$31¼	28¼	28½	-3⅜	3634	0.08‡	0.4	0.77	37.0
70	21	AMER LEDUC	35	35	35		4			0.06	5.8
8	155	ANCHOR LAMIN	$7¾	7⅜	7½	-⅛	67	0.04	0.5	0.39	19.2
35⅛	11½	ANDERSN EXPL	$34½	30⅞	31⅝	-2⅛	1072			0.44	71.9
15	10⅝	ANDRES WNS A	$11½	11	11½		10	0.60	5.2	1.02	11.3
44	39	ANG-C TEL315	$42¾	42¾	42¾	-⅝	*	3.15	7.4		
31¾	27	ANG-C TEL4.5	$30	30	30	-1½	*	2.25	7.5		
60	10	ANGLO DOM G	40	38	38	-2	7			-0.41	
200	145	APPLIED CARB	175	160	170	+10	56				
16½	10½	ARCHER RES	$16¼	15⅞	16⅛	-⅛	203			0.38	42.4
46	40½	ARGUS 250PRA	$45	45	45	+2	*	2.50	5.6		
37	33⅛	ARGUS 260PRA	$37	37	37	+2	*	2.60	7.0		
34½	30	ARGUS 270PRB	$34½	34½	34½	+½	*	2.70	7.8		
415	205	ARIMETCO INT	235	220	222	-13	141			0.08	27.8
85	22	ARMBRO ENT	22	22	22		3			-3.61	
√230	31	ARROWLINK CP	230	190	195	-25	497			-0.09	
50	8¾	ASBESTOS CP	$44	41	43	+2	3			0.04	
140	115	ASCENTEX EN	132	122	122	-8	80				
√18¼	11¼	ASTRAL INC A	$18¼	17½	18¼	+½	26	0.30	1.6	0.45	40.6
√17⅞	11½	ASTRAL INC B	$17⅞	17¾	17⅞	+⅛	1	0.30	1.7	0.70	25.5
15	11	ATCO LTD I	$15	14⅜	14¾	-¼	260	0.24	1.6	1.62	9.1
15	11¼	ATCO LTD II	$14¾	14⅝	14⅝	-⅛	5	0.24	1.6	-1.08	
7	350	ATCOR RES A	$6	5⅜	5½	-¼	64			0.24	22.9
7	360	ATCOR RES B	$5⅝	5½	5½	-¼	1				
125	10	ATHABASK GLD	120	90	105	-8	996				
25⅜	22¼	ATL SHOP 925	$25¼	24½	24½	-1¼	1	2.31	9.4		
180	47	ATLAN GOLD	104	80	100	-5	34			-0.07	
270	50	ATLANTIS RES	250	205	236	-12	290			0.12	19.7
159	49	AUDREY RES	100	100	100	-5	*			-0.81	
17⅜	15½	AULT FOODS	$17⅛	16⅞	17	-⅛	100			0.81	21.0
485	245	AUR RESOURCE	450	425	450	-15	221			-0.21	
109	16	AURIZON MNS	95	78	81	-14	302			-0.26	
425	180	AZCO MINING	395	370	380	+5	331				
√395	250	AZTEC RES	395	345	365	-25	58				
√181	117	B C BANCORP	181	171	176	+5	747			0.05	35.2
27	25⅜	B C RAIL PR	$26¼	26	26⅛	-⅛	6	2.31	8.9		
11⅝	8¼	B C SUGAR A	$10	9½	9⅞		61	0.40	4.1	0.73	13.5
75	18	BACA RES LTD	37	31	31	-6	32			-1.48	
200	100	BAJA GOLD	145	130	145	-5	18			-0.27	
√175	112	BALLARD JN97	175	125	175	+50	2				
8	5¼	BALLARD PWR	$6¼	5¾	6¼	+¼	2				
7	255	BALLISTIC EN	$6½	5¼	5½	-⅝	51				
16¾	7	BANISTER INC	$16	15½	15½	-⅜	11			1.21	12.8
31¼	27¼	BANK MTL SR1	$30	29¾	30	+¼	14	2.25	7.5		
27¾	25¼	BANK MTL SR2	$27¼	26⅞	27¼	+¼	33	1.69‡	6.2		
29½	26½	BANK MTL SR4	$29	28⅝	28⅞		27	2.25	7.8		
√22⅝	20½	BANK N SC PR	$22⅝	22⅛	22½		28	1.17	5.2		
√27⅞	20½	BANK NOVA SC	$27⅞	26⅝	27⅝	+½	1693	1.12	4.1	2.90	9.5
28⅛	26	BANK NS PRC	$27⅝	27⅜	27⅝	+¼	10	2.25	8.1		
29¼	27	BANK NS SER5	$29	28⅝	28⅞	+⅛	25	2.31	8.0		
27½	24⅝	BANK NS SER6	$27½	27¼	27¼		20	1.79	6.6		
21¼	19¾	BANK NS 9.5%	$21	20⅝	20¾		25	1.76	8.5		
27⅜	20¾	BANK OF MTL	$26⅝	25⅞	26½	-⅛	821	1.12	4.2	4.81	5.5
7¼	96	BARRINGTON P	$6¾	5⅝	6⅛	-⅝	409			0.10	61.2
7	5¼	BATON BRDCST	$6⅛	6	6		23			0.02	300.0
450	100	BATTLE CREEK	380	330	350	-30	232			0.11	31.8
16⅝	13¾	BC GAS INC	$16½	16¼	16½	+⅛	83	0.90	5.5	2.69	6.1
20¼	16¼	BC TEL $1.21	$19	18	18⅜	+⅛	3	1.21	6.6		
25½	22½	BC TEL $1.70	$24¾	24⅛	24¾	+¼	3	1.70	6.9		
26¼	24	BC TEL $1.76	$25¼	24⅞	25¼	+¼	2	1.76	7.0		
82	73	BC TEL $5.75	$79	79	79	-2	*	5.75	7.3		
22¾	18⅝	BC TELECOM	$21⅞	21¾	21¾		282	1.20	5.5	1.74	12.5
47	40¾	BCE INC	$43⅛	42	42¾	-⅛	1719	2.64	6.2	3.87	11.0
43¼	41¾	BCE INC PR O	$42⅞	42¾	42⅞		2	2.64	6.2		
5	√211	BCE INC WT	245	211	245	+8	182				
40¼	27½	BCE MOBILE	$40	38¾	38¾	-1	150			0.03	
27¾	25	BCE PL 7.75%	$27¼	27¼	27¼	+¼	3	1.94	7.1		
320	80	BEAU CANADA	315	263	286	-29	993			0.01	286.0
28	25½	BELL CDA SR9	$26¾	26⅛	26¾	+¼	3	1.88	7.0		
27½	25½	BELL CDA S10	$26½	26¼	26⅜	-⅛	1	1.86	7.1		
29⅛	26¼	BELL CDA 194	$27½	27¼	27½		2	1.94	7.1		
31	6	BELMORAL MNS	18	15	15	-3	506			-0.07	
261	57	BEMA GOLD CP	250	205	218	-42	1440			-0.12	
205	55	BENSON PETRO	163	135	143	-20	178			0.08	17.9
75	30	BETHLEH RES	68	54	55	-13	91			0.10	5.5
10	1	BF REALTY	5	4	5	+1	131			-0.99	
20	3	BF RLTY SR 1	10	10	10	-5	5				
14¼	5¼	BGR PRECS A	$11½	9¼	10	-2	70			0.35	28.6
21½	11⅛	BIOCHEM PHRM	$14¼	14	14	-⅜	3			-0.24	
12⅞	7⅛	BIOMIRA INC	$9⅜	8¼	8⅝	-1	45			-1.34	
475	250	BIONAIRE INC	420	400	400	-20	30			0.24	16.7
72	20	BLACK HAWK M	65	50	50	-10	91			-0.03	
20	4	BLACK SWAN	8	6	7	-1	37			-0.11	
√12⅜	275	BLUE RANGE A	$12⅜	11	12⅜	+⅝	1634				
110	37	BMR GOLD CP	70	58	65	-4	139				
17	√12½	BNT LTD C.S	$13⅜	12½	13⅜	-⅛	30				
31	28	BNT LTD E.D	$29½	29	29½	+⅜	20	2.64	8.9		
26	24	BOMBARD PR	$25¾	25¾	25¾	+⅛	1	1.88	7.3		
15¼	9¾	BOMBARDIER A	$15	14⅜	15	+⅛	25	0.20	1.3	0.95	15.8
15⅜	9⅝	BOMBARDIER B	$15	14⅜	15		1125	0.21	1.4	1.43	10.5
130	80	BOVAR INC	99	95	95	-4	40			0.01	95.0
145	60	BOW FLEX INC	72	60	70	+5	50				
17	9⅝	BOW VAL SR 4	$16⅞	16⅛	16⅜	+⅛	1	0.56	3.4		
26⅜	24½	BOW VAL US$2	$26	25⅜	25⅜	-½	17	2.00‡	7.9		
√25¾	23½	BOW VAL 2.05	$25¾	25	25	-½	6	2.05	8.2		
16½	8⅝	BOW VALLEY E	$16¼	15½	15¾	-⅝	222			0.23	68.5
275	40	BOWTEX ENGY	199	185	192	-6	158			0.05	38.4
√67½	49¾	BR GAS ADR 3	$67½	66⅞	67½	+¾	1	2.70	4.0		
9	460	BRACKNELL CP	$5⅝	495	5	-½	180	0.60	12.0	0.54	9.3
100	15	BRAMALEA LTD	17	15	17	+1	5608			-9.82	
350	90	BRAMPTON B A	165	150	150	-20	9			-0.37	
75	20	BRANDEVOR	28	25	25		100			-0.05	
38	30	BRASCADE PRA	$38	37½	38	+⅞	5	3.60	9.5		
39	30	BRASCADE PRB	$37½	37¼	37½	+¼	*	3.20	8.5		
19⅜	8	BRASCAN CL A	$14¼	13⅜	13½	-½	462	1.04	7.7	-0.34	
160	√4	BRASCAN DC93	7	4	4	-3	23				
50¾	17	BRASCAN I.R.	$35	32½	33¼	-1½	3248				
√25	19	BRASCAN 1875	$25	24½	24½	-⅜	51	1.88	7.7		
25	18	BRASCAN 8.5%	$25	24⅞	24⅞	-⅛	1	2.13	8.5		
310	90	BRASSIE GOLF	305	290	300		47			-0.70	
44	√15	BREAKWATER	18	15	17	+1	346			-0.05	
16½	12½	BRENDA MINES	$15¾	15½	15½	-½	2			-0.38	
235	150	BRICK BREW	210	200	200	-10	4			0.07	28.6
360	240	BRL ENTERPRI	325	315	325	+20	4			0.22	14.8
26	24¼	BROOKFLD S1	$25⅝	25⅜	25⅜	-⅜	2	1.81	7.1		
22½	18¾	BRUNCOR INC	$21⅞	21½	21¾	-⅛	81	1.28	5.9	1.70	12.8
10¼	7½	BRUNSWICK M&	$8¼	8⅛	8¼	+⅛	4	0.30	3.6	-0.21	
40	2	BRYNDON VENT	15	12	12		5			-0.20	
35	22⅝	BUDD CDA INC	$28½	28	28½	-1	3	2.50	8.8	0.94	30.3
36	3	BYG NATURAL	25	15	15	-5	32			-0.04	

C/D

18⅛	8⅜	C-MAC INDS	$16⅝	15⅝	16⅛	-⅜	5			1.33	12.1
230	70	CABLESHARE A	130	130	130	-5	5			-0.06	
205	90	CABLESHARE B	140	130	130	-10	1			-0.05	
19¾	10	CABRE EXPLOR	$16⅛	14½	15⅛	-1	80			0.59	25.6
6⅜	475	CAE INDS LTD	$6	5⅝	5⅞	-⅛	264	0.16	2.7	0.32	18.4
7½	350	CALDWELL CLA	$6½	6¼	6½		7	0.44	6.8	0.48	13.5
117	21	CALEDONIA MN	78	68	74	-10	60			-0.08	
25	14⅝	CALL-NET ENT	$19½	19	19⅛	+⅛	59				
20⅛	9¾	CAMBIOR INC	$16¾	15⅛	15½	-2⅛	1476	0.14	0.9	-0.32	
8⅞	182	CAMBIOR JN95	$6⅜	5½	5½	-1⅜	623				
68	5	CAMBRDG MR94	5	5	5		21				
17⅜	10⅛	CAMBRDGE SHP	$15½	15	15½	+½	28	0.32	2.1	-2.38	
7½	455	CAMCO (ONT)	$7	6⅝	6⅝	-⅜	3	0.03	0.5	0.14	47.3
6¼	240	CAMDEV CORP	$6	5¾	5¾	-⅛	5			-1.79	
23⅞	14⅞	CAMECO CORP	$23⅜	21⅜	22½	-1	210	0.50	2.2	0.30	75.0
9½	310	CAMECO OC94	$8¾	7¼	8¼	-¾	25				
160	33	CAMPBELL RES	95	85	85	-15	1112			-0.02	
189	40	CAMVEC CORP	110	90	110	+25	84			0.08	13.8
11⅛	9⅝	CAN-BAN EQU	$11	10⅝	10¾	-⅛	273	0.67	6.3		
6⅛	470	CAN-BANC CAP	$5⅞	5⅜	5¾	+¼	281	0.01	0.3		
155	65	CANADEX RES	125	125	125	-5	8			0.13	9.6
√350	130	CANAM MANAC	350	325	350	+30	2			-0.11	
5	280	CANBRA FOODS	400	375	375	-35	*	0.50	13.3	0.15	25.0
46	6	CANCAPITAL	22	20	22		12			-0.10	

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
200	85	CMP89 OIL UN	100	100	100	−10	2	0.15	15.5		
14½	10½	CO-ENERCO	$14¼	13¼	13¾	−⅜	483			−2.44	
26	15½	CO-STEEL INC	$25	22¾	24¼	−⅞	134	0.32	1.3	0.41	59.1
40	15	COBI FOODS	23	23	23	+1	1			−0.21	
5⅜	310	COCA COL BEV	450	425	430	−20	60	0.05	1.2	−0.97	
495	64	COGAS ENERGY	465	360	420	−40	105			0.14	30.0
11½	10	COGECO CABLE	$10½	10⅛	10⅛	−⅜	7				
9½	5⅜	COGECO INC	$9½	9½	9½		12	0.08	0.8	0.06	158.3
11¾	7	COGNOS INC	$10⅝	10¼	10½	−⅜	7			−0.62	
290	135	COHO RES	220	210	215	−5	39			−0.03	
72	8	COLONY PAC	28	28	28	+1	20			0.06	4.7
√270	85	COLORTECH A	270	240	260	+39	84			−0.25	
400	270	COMAPLEX RES	350	330	330	−30	3			−0.05	
17	11⅛	COMINCO FERT	$17	15½	16⅝	−⅜	242	0.90	5.4		
22	13⅝	COMINCO LTD	$16½	15⅞	16⅛	−⅜	421	0.30	1.9	−0.82	
26	23½	COMINCO PR B	$25	25	25		•	2.44	9.7		
260	180	COMINCO RES	223	217	220		158			−0.13	
55	16	COMINCO SP94	20	18	20		11				
345	175	COMPAS ELEC	215	215	215	−20	2			0.22	9.8
375	35	COMPUTALOG	330	265	300	−10	469			0.07	42.9
145	35	COMSTATE RES	125	120	120	−5	29			0.02	60.0
110	40	CON CDN EXPR	85	75	85		8			−2.15	
300	√160	CON EUROCAN	172	160	165	−5	18			−0.08	
√175	45	CON MERCTLE	175	145	170	+25	21			0.10	17.0
490	285	CON RAMROD G	405	375	385	−20	149			0.27	14.3
18	3	CONPAK SEAFD	15	15	15		20	0.01	6.7	−0.05	
350	165	CONS CARMA A	290	275	275	−15	16			0.50	5.5
290	50	CONS ENF PR	115	80	105	−10	3	1.75	166.7	−4.96	
71	15	CONS PROF MN	43	37	37	−4	77			−0.90	
7⅛	490	CONSOLTX GRP	$6¾	6¾	6¾	−¼	1				
242	40	CONSUMER PAC	190	170	190	+10	93			−1.54	
18⅛	14⅝	CONSUMRS GAS	$17⅝	17	17⅛	−⅜	42	0.94	5.5		
√300	215	CONT PHARM A	300	270	270	−25	8			0.98	2.8
250	145	CONTL BANK	194	190	194	+8	6			1.21	1.6
5½	150	CONTRANS 7.5	375	365	365		1				
26½	9½	CONWEST EXPL	$24¾	23¼	24	−1	208	0.24	1.0	−0.31	
53¾	44	CORBY DIS A	$52	51½	51½	−½	30	1.12	2.2	4.91	10.5
√52	43⅛	CORBY DIS B	$52	52	52	+¼	2	1.12	2.2	2.02	25.7
39¼	13½	COREL CORP	$38¼	36¼	37⅛	+⅛	332			1.11	34.1
68	21	CORNER BAY	53	50	53	+2	8			−0.08	
400	80	CORNUCOPIA	240	190	210	−35	165			−0.22	
17	13¼	CORP FOODS	$15⅝	15	15½		6	0.24	1.5	0.83	18.7
5	45	COSCAN DEV	165	165	165		1	0.30	18.2	0.21	7.9
43¼	7⅝	COTT CORP	$38	32¼	36⅜	−1⅜	481	0.08	0.2	0.57	63.8
465	130	COUNSEL CORP	295	280	280	−10	21			−0.73	
6½	200	COUNSEL CP C	430	415	415	−15	35				
6⅛	√53⅛	CP FORES 1IR	$6	5⅜	5⅜	−¼	1023				
17¼	10¼	CRESTBROOK	$14¾	14	14¾	+½	2	0.15	1.0	−1.39	
9½	5⅝	CROWN BUTTE	$6¾	6⅛	6⅛	−⅜	19				
23½	16	CROWN L 2.50	$22⅞	22⅜	22¾		22	2.50	11.0		
10¼	370	CROWN RES CP	$5	450	5		5			−0.62	
22¼	11½	CROWNX $2.00	$22¼	22⅛	22¼		2	2.00	9.0		
8¼	260	CROWNX INC	$7⅜	7¼	7¼	−½	1			−1.05	
420	110	CROWNX INC A	385	350	365	−25	169	0.30	8.2	−0.49	
16	5⅝	CROWNX SER 1	$15⅜	15¼	15¼	−⅛	10	1.20	7.8		
16	9⅜	CROWNX SER 2	$15¼	15⅛	15⅛		2	1.84	12.2		
15¼	440	CROWNX WT 96	$15¼	15⅛	15⅛	−⅛	2				
400	220	CS RES JL96	325	275	290	−45	111				
10	450	CS RES LTD	$8¾	8	8	−¼	895			0.24	33.3
8⅛	310	CSA MGMT A	$7¾	6⅝	7	−¼	28	0.15	2.1	0.09	77.8
27⅛	24¾	CT FIN PFD2	$26¼	26¼	26¼	−¼	21	2.13	8.1		
19¼	16½	CT FINANCIAL	$17	16½	17		5	0.80	4.7	1.08	15.7
27	25	CT FINCL SR4	$27	26¾	26¾	−⅛	52	1.84	6.9		
27	25⅛	CT FINCL SR5	$27	26½	26¾	+¼	9	1.60‡	6.0		
10⅛	400	CUBE ENERGY	$10⅜	9	10	−¾	9			0.31	32.3
33	8	CUMULUS TECH	9	9	9	+1	48			0.07	1.3
340	10	CURRAGH INC	64	20	29	−7	2099			−4.15	
145	30	CUSAC INDS	105	90	95	−5	31			−0.62	
82	10	CZAR RES D94	65	55	62	−3	311				
245	84	CZAR RESRCES	218	195	213	−8	1611			0.14	15.2
6	480	D.A. STUART	$5	5	5		•			−0.65‡	
400	150	DALMYS CDA	300	270	270	−5	13			0.30	9.0
390	150	DALMYS CDA C	260	230	230	−15	142			−1.17	
45	20	DATATECH SYS	40	35	40	+5	14			0.12	3.3
√210	4	DAVIDSON TIS	210	155	193	+38	280			−0.16	
330	160	DAVIS DIST B	235	210	235	+10	5	0.06	2.6	0.21	11.2
400	200	DAYTON MNG	350	300	300	−50	61			−0.09	
39	13	DEAK RES	23	20	21	−3	432			0.06	3.5
28	4	DEJOUR MNS	21	17	20	−2	262			−0.04	
143¾	290	DELRINA CORP	$14¾	13¼	13⅜	−⅛	322			−0.41	
44	19	DENISON MN A	27	25	25	−1	4			−0.88	
40	13	DENISON MN B	26	24	24	−3	39			−3.20	
5	200	DENISON 9.5	380	365	375	−5	9				
450	180	DENISON 9.75	365	365	365	−15	•				
175	50	DEPRENY MR96	100	75	100		11				
475	155	DEPRENYL AN	475	390	440	−25	127				
9¼	310	DEPRENYL RES	350	325	345		87	0.40	11.6	−0.06	
51½	310	DERLAN INDS	$5⅛	485	5		33	0.28	5.6	−0.49	
9¼	6¼	DERLAN 9.5 A	$9⅛	8¾	8¾	−¼	9	0.81	9.2		
100	5	DEVELCON EL	79	66	74	−6	33			−0.11	
√45	25	DEVJO IND	45	35	45	+15	4			0.09	5.0
50	11	DEVNIC ENRGY	45	36	39	−6	13			0.09	4.3
183	80	DEVRAN PETE	155	135	135	−13	455			0.22	6.1
365	115	DEVTEK CORP	220	215	220	−5	7			−0.97	
83	51	DEXLEIGH CRP	71	70	71		2			0.14	5.1
67	22¼	DIA MET MNRL	$46⅛	42	44	−2½	42				
8¾	340	DICKENSON A	$5¾	450	5¼	−½	15	0.05	1.0	0.24	21.9
8½	340	DICKENSON B	$6⅛	6⅛	6⅛		1	0.05	0.8	−2.03	
8½	300	DION ENTER	$6⅜	5⅜	5⅞	−½	58				
7⅞	390	DISCOVER WST	$6¼	5½	6	−⅛	237			0.24	25.0
350	120	DISYS CORP	315	255	300	+20	28			−0.02	
6⅝	405	DMR GROUP A *	$6½	6	6¼	−⅜	103			0.33	18.9
115	45	DMR GRP NV94	105	75	85	−20	51				
√31¼	17½	DOFASCO $2.6	$31¼	30½	30⅞	+¼	50	2.60	8.4		
85	20	DOFASCO AP94	50	38	50	+1	50				
17⅜	7¼	DOFASCO INC	$16⅞	16¼	16⅞		990			−2.89	
60	33½	DOFASCO 4.75	$59	59	59	+⅛	•	4.75	8.1		
23	4	DOM EXPLORER	16	13	13	−3	402			−0.06	
11¾	6	DOM TEXTILE	$10⅞	10	10⅞	−⅛	141			0.68	16.0
15⅞	6⅛	DOMAN IND A	$15½	14⅞	15⅛	−¼	26	0.27	1.8	0.91	16.6
15¾	6¼	DOMAN IND B	$15⅜	14¾	15	−½	256	0.27	1.8	0.85	17.6
50½	22	DOMAN IND 7%	$49	47⅝	48¼	−1⅛	3	1.75	3.6		
7½	425	DOMTAR INC	$6⅞	6⅜	6½	−⅜	90			−1.36	
14⅜	10¾	DOMTAR PR B	$14	13⅞	13⅞		1	1.21	8.7		
20¼	13	DONAHUE CL A	$19⅞	19⅝	19¾	−¼	66				
5¾	70	DONAHUE D94	490	470	470	−30	2				
14	8½	DOREL CL B	$12	11¼	11¼	−⅞	147				
13¾	8½	DOREL IND A	$12	12	12		2			0.13	92.3
19½	7⅛	DORSET EXPLN	$16⅞	15½	16	−⅞	889			0.34	47.1
16½	14	DOVER IND	$16	16	16		1	0.56	3.5	1.17	13.7
33	14⅞	DRECO E CL A	$30⅞	25¾	25¾	−4½	4			1.02	25.2
150	100	DRUG ROYALTY	130	120	120	−5	12				
8⅝	275	DUNDEE CL A	$8	6⅞	7⅛	−1	314				
11	225	DUNDEE CL B	$10¾	9⅞	10¾	+¾	1				
33	11	DUNDEE-PALL	19	17	17	−2	10			−0.08	
48½	39½	DUPONT CDA A	$46	45¼	45½		23	0.70	1.5	2.32	19.6
178	25	DURKIN HAYES	145	130	136	−9	43			0.08	17.0
11⅛	425	DUSA PHARMA	$8	7¼	7¾		26			−0.23	
26	11⅞	DY 4 SYSTEMS	$24½	22½	23¼	−1¼	39				
375	95	DYLEX LTD A	168	155	157	−11	1190			0.51	3.1
9⅛	380	DYNACARE B	485	445	460	−25	7			0.39	11.8

E/F

√64½	35	E-L FINANCE	$64½	63½	64½	+1	2	0.50	0.8	8.29	7.8
12⅛	475	EAGLE PRECIS	$10¾	10⅜	10½		11	0.15	1.4	0.66	15.9
18⅝	5⅞	ECHO BAY MNS	$13¼	12	12¾	−1⅝	1022	0.07‡	0.8	−0.27‡	
43	21⅞	ECHO BAY 175	$35⅜	34	35⅜	−4½	1	1.75‡	4.9		
35	6	ECLIPSE CAP	10	10	10		3			−0.05	
65	20	ECO CORP	58	50	54	−4	108			−0.11	
390	127	EDEN ROC MIN	360	300	335	−35	213			−0.03	
7	175	EDPER ENT A	380	340	340	−45	16	0.40	11.8	−5.77	
88	6	EGO RESOURCE	60	50	60		45			−0.20	
9½	167	ELAN DEC93	$5½	475	5	−1¼	123				
18⅛	9⅜	ELAN ENERGY	$15	13½	13¾	−1⅛	295			0.50	27.5
9⅞	5	ELECTROHME X	$7½	7½	7½	−¼	•			2.38	3.2
9⅞	5	ELECTROHME Y	$7⅞	7¾	7⅞	+⅛	16			−1.10	
9¼	425	EMCO LTD	$9¼	8⅞	9⅛	+⅛	37			−0.37	
27¼	25	EMPIRE C SR4	$27¼	27¼	27¼	+¼	1	2.15	7.9		
14¾	10¼	EMPIRE CO A	$14⅜	13¾	14	+¼	20	0.20	1.4	0.59	23.7
225	15	EMTECH TECH	202	162	200	+20	459			0.01	200.0
7½	90	ENCAL ENERGY	$7⅜	5½	6⅜	−¾	1626			0.01	637.5
415	240	ENERPLS RY-G	410	410	410	−5	1	0.52	12.7		
420	225	ENERPLS TR-G	415	405	410	−10	34	0.52	12.7		
185	85	ENSCOR INC	140	140	140		1			−0.22	
17¼	470	ENSERV CORP	$15¼	15	15	−¼	32			0.30	50.0
8¼	480	ENSIGN GROUP	$8¼	7¾	8⅛	−⅛	208				
88	32	ENVIRON TECH	47	43	43	−1	150			−0.09	
415	160	EQUINOX RES	340	295	300	−40	91			−0.37	
325	80	EQUISURE FIN	136	135	135	−9	32			0.08	16.9
450	390	EQUITY R 7%	410	410	410	+10	1	0.37	9.0		
250	90	EQUITY RESRV	110	96	110	+15	31			−0.08	
145	65	EQUITY SVR A	110	101	105		152	0.20	19.0	−0.07	
6½	275	ETAC SALES	$5¾	5⅛	5⅛	−⅝	10	0.24	4.7	−0.20	
36½	14¾	EURO-NEVADA	$33¼	29¼	30⅛	−3⅜	189	0.05	0.2	0.31	97.2
257	24	EXALL RESOUR	175	149	160	−20	117			−1.06	
10⅜	160	EXCEL ENGY	$10	8⅝	8⅝	−1⅜	529			0.13	66.3
13⅛	6	EXCO TECH	$12	11½	11½	−1	2			0.59	19.5
10¾	6¾	FAHNSTCK A	$10¼	9⅝	9¾	−⅜	92	0.10‡	1.3	1.24‡	6.0
44	24	FAIRFAX FINL	$44	42½	44		33			2.13	20.7
300	130	FAIRFLD MNRL	235	205	230	−10	11			−0.14	
290	115	FALCONB GOLD	265	230	250	−10	16	0.05	2.0	0.36	6.9
49	16	FALVO CORP	30	25	30	+7	5			−0.01	
√75	2	FAR WEST IND	75	50	50	−15	15	0.09	18.0	−0.08	
5	250	FCA INTL LTD	340	340	340	−20	•			−0.16	
√290	135	FCMI FINCL A	290	200	290	+105	35	0.05	1.7	0.50	5.8
20¾	9½	FED IND 7.5C	$20⅝	20	20½	−¼	6	1.88	9.1		
7⅝	315	FEDERAL IN A	$7⅛	6¾	7		817			−1.87	
18⅞	10½	FINNING LTD	$18⅛	17½	17¾	−¼	13	0.12	0.7	0.11	161.4
380	205	FIRAN CORP	380	325	355	+30	16	0.04	1.1	0.04	88.8
6	480	FIRSTSERVICE	$5¼	5⅛	5¼	+¼	3				
85	21	FLEET AEROSP	61	55	56	−4	133	0.07	12.5	−0.28	
6¼	5⅜	FLET CDA N93	$6	5½	5¾	−¼	963				
14⅛	10¼	FLETCH CH IR	$11⅛	10¾	11	−⅜	31				
25	22	FLETCHER PRB	$24½	24¼	24¼	−½	11	1.97	8.1		
25½	23	FLETCHER 8%	$25½	25	25¼	−¼	3	2.00	7.9		
260	130	FLETCHR CHLG	255	245	255		10	0.12	4.8	−0.26	
22⅛	14¼	FLETCHR CLA	$19⅛	18⅝	19	−¼	337			−0.41	
27¼	23½	FLETCHR 2 B	$27½	26⅞	26⅞	−¼	12	2.35	8.7		
√131½	108	FORD MOT CDA	$131½	126	131½	+1½	1			−34.22	
94	26	FORT KNOX G	78	62	71	−4	58				
√26⅞	22	FORTIS INC	$26⅞	26½	26⅝		10	1.52	5.7	2.52	10.6
6⅞	5⅞	FORZANI GRP	$6½	6	6½	−¼	23				
5⅝	94	FOSSIL O&G	350	295	295	−55	33				
21	14½	FOUR SEASONS	$18	16	17	−1¼	236	0.11	0.6	0.32	53.1
440	270	FPI LIMITED	350	345	345	−5	10			−0.14	
76	25¼	FRANCO-NEVDA	$72	64⅛	64½	−8¼	153	0.60	0.9	1.25	51.6
350	175	FREEWEST RES	340	280	325		39			−0.12	
140	40	FST AUS JL94	113	100	105	−5	36				
12½	10⅜	FST AUS PII	$12⅛	12	12⅛		100	1.14	9.4	1.18‡	7.8
30	6	FST CAL CL A	15	14	14	−1	58			−0.01	
15¾	8⅞	FST MARATH A	$15⅜	14¾	15	−¼	103	0.32	2.1	1.35	11.1
240	200	FST MARITIME	225	225	225	+5	2			0.22	10.2
√10¾	7	FST MERC FND	$10¾	9⅝	10¾	+⅞	13	6.58	61.2		
30	1	FT CAP LTD	7	7	7	−1	48			−5.69	
50	20	FT CAP PR A	31	31	31	−9	1				
11⅜	√10⅜	FUTURE SHOP	$10¾	10⅜	10¾	+⅜	50			1.54	7.0

G/H

√295	5	GALTACO INC	295	250	260	−25	130			−1.71	
5½	185	GANDALF TECH	355	325	325	−25	67			−1.13‡	
9⅝	7¼	GARDINER O&G	$9⅛	8¼	8¾	−¼	39				
12⅝	10	GAZ METRO UN	$12½	11⅞	11⅞	−⅝	12	1.15	9.7		

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

13⅛	6¼	GEAC COMPUTR	$12⅞	11¾	12⅜	−½	169			0.20	61.9
184	55	GEDDES RES	86	76	84	−2	85			−0.06	
63¼	36¼	GEN MOTORS	$61½	61⅜	61½	+2	1	0.80‡	1.7	4.98‡	9.4
21½	16	GENDIS INC A	$19¼	18⅝	18⅞	+⅜	16	0.54	2.9	0.66	28.6
19	11½	GENNUM CORP	$15½	15	15½	+½	6			1.01	15.3
14	250	GENTRA FLT-J	$5	465	5	+¼	227				
6	23	GENTRA INC	35	27	35	+8	1489			1.59	0.2
14¾	200	GENTRA SER G	$5	475	5	+¼	76				
14	250	GENTRA SER M	$5⅛	475	5⅛	+⅜	108				
21¼	175	GENTRA SER Q	365	330	365	+35	27				
185	90	GEOGRAPHICS	130	125	125		9			0.10	12.5
12⅜	8	GERMANY F UN	$12	11½	11¾		95				
38	5	GIANT BAY RS	30	26	27	−4	109				
6½	460	GIBRALTAR MN	$5⅛	490	5		17	0.20	4.0	0.22	22.7
12⅛	420	GLAMIS GOLD	$8⅜	7⅛	7¾	−¾	357	0.06	0.8	0.15	51.7
16¾	460	GLDN STAR RS	$13¾	12½	12¾	−2⅛	275			−0.07	
7¼	100	GLENTEL	$7½	5¾	6⅝	−¾	196	0.12	1.8	6.51	1.0
9½	8½	GLOBAL G PLS	$9½	9⅜	9½	+⅛	46	0.42‡	5.8		
185	45	GLOBAL MY95	185	151	182	+27	322				
√460	263	GLOBALSTONE	460	410	460	+45	307				
390	200	GLYKO MEDIC	295	285	285	−10	1			−0.44	
9⅝	8⅛	GOLD RES	$9⅝	8⅛	8½		45				
9	230	GOLDCORP A	$7½	6¾	7	−⅝	227			0.12	58.3
194	34	GOLDEN RULE	145	130	135	−18	105				
5½	105	GOLDEX MINES	430	390	390	−55	49				
18¼	275	GOLDFARB A	$16¼	13½	16	+2½	124			3.07	5.2
18¼	5⅛	GOLDFARB PR	$16¼	13¾	16¼	+2¾	29				
14⅜	6⅛	GOLDN KNIGHT	$10½	9⅜	9⅝	−1¾	21			0.17	56.6
50	27	GOLDPARK MNS	37	33	37	+5	15				
20	3	GOLDPOST RES	11	7	8	−3	112			−0.23	
30	9	GOLDSTAKE EX	20	19	19	+4	3				
390	155	GORAN CAP	355	315	355	+30	10	0.24	6.8	1.18	3.0
√26⅞	24½	GR-W LIF 745	$26⅞	26	26	−¾	27	1.86	7.2		
√13½	√11⅛	GRAD&WALKER	$13½	11⅛	12	−1¼	397				
29	7	GRANDMA LEE	14	10	10	−4	21			−0.01	
145	38	GRANDUC MNS	107	92	100	−15	72				
440	138	GRANGES INC	330	270	300	−30	268			−0.11	
21	6	GRAPH MAX	17	14	16	−1	995			−0.01	
6	350	GRDN CAP A	$5⅝	5⅜	5⅜	+⅛	•	0.05	0.9	0.65	8.7
9½	5¾	GREEN FOREST	$7¼	7	7	−¼	40			0.75	9.3
305	125	GREENSTONE	240	199	205	−45	102			−0.33	
30	16½	GREYHD LINES	$23½	22⅜	22⅜	−1⅛	11	0.70	3.1	1.73	12.9
330	280	GREYVEST FIN	300	300	300		200	0.14	4.7	0.28	10.7
150	45	GRT LAKE MIN	125	110	120	−3	77			−0.05	
19½	13	GRT W LIFECO	$19¼	18⅝	18¾	−¼	22	0.60	3.2	1.26	14.9
√26⅞	24½	GRT-W LIF 75	$26⅞	26	26¼	−⅜	33	1.88	7.1		
187	35	GRTR LENORA	132	100	100	−32	5			−0.21	
18	16	GSW LTD CL A	$17	17	17	−1	•	0.20	1.2	1.07	15.9
√21	13	GT LAKES POW	$21	19½	20¾	−⅛	4	0.92	4.4	1.86	11.2
√11⅜	6½	GTC TRNSCN A	$11⅜	11¼	11⅜	+¼	38	0.10	0.9		
11¼	7⅛	GTC TRNSCN B	$11¼	11¼	11¼	+⅛	•	0.10	0.9	0.53	21.2
6½	285	GULF CDA RES	$5⅜	470	485	−53	381			−2.10	
365	172	GULF RES SR1	350	340	350	+10	338				
180	35	GULFSTRM RES	121	101	109	−17	197			−0.01	
215	175	GWIL IND INC	200	200	200		2			0.05	40.0
253	100	HALEY INDS	240	200	235	+35	52			−0.21	
350	215	HALTON REINS	230	230	230		17			0.14	16.4
15¼	9½	HAMLTN GRP A	$14¼	14¼	14¼		•	0.12	0.8	1.84	7.7
300	90	HAMMON MFG A	275	265	265	−10	9			−0.45	
185	50	HARBOUR PETE	145	117	126	−20	221				
9¾	5	HARRIS STL A	$9	8⅝	9	+¼	59	0.13	1.4	−0.06	
3	1	HARROW SEP93	1	1	1		3293				
22	4	HARROWSTON A	12	10	11	−2	5928			0.68	0.2
26½	18¾	HAWKER SIDD	$26	26	26	+¼	2	1.08	4.2	2.15	12.1
18⅛	10¾	HAYES-DANA	$16¾	15¼	15¾	−½	9	0.56	3.6	0.55	28.6
287	60	HCO ENERGY	215	200	210	−5	90			−0.23	
13¾	5¾	HEES IN PR E	$10½	10¼	10⅜	−⅛	4	1.17	11.3		
14⅛	5	HEES INTL BC	$13	11⅞	12⅜	−½	132	0.98	7.9	0.20	61.9
140	25	HELIX CIRCTS	103	90	101	+9	115			−0.74	
15½

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
√12⅞	8½	LIVE ENTER	$12⅞	12⅜	12¾	+⅛	8				
24	16¾	LOBLAW CO	$21⅜	20⅜	20¾	–½	82	0.24	1.2	0.91	22.8
37½	30¼	LOBLAW CO PR	$37⅛	37⅛	37⅛		1	2.40	6.5	1.16	32.0
56	47	LOBLAW SR 2	$55	53	53	–1½	*	3.70	7.0		
30⅝	15¾	LOEWEN GROUP	$28⅞	27¾	28¾	+⅜	339	0.03	0.1	0.92	31.2
25	18½	LONDON INSUR	$24¾	24⅜	24¾	+¼	58	1.30	5.3	2.66	9.3
21	14	LONDON PFD A	$19	18¾	19		4	1.17	6.2		
26	21½	LONDON 7.25	$25½	25	25⅜	–⅜	17	1.81	7.1		
345	8	LOUVEM M(LA)	49	36	49	+2	188			–0.19	
299	81	LSI LOGI CDA	273	225	260	–15	116			0.16	16.2
13	9	LYNX EN B	$9¾	9⅜	9⅜	–⅜	493				
6¾	26	LYTTON MNRL	470	415	455	–20	227			–0.01	
M/N											
6⅜	315	M-CORP INC	$5⅞	5⅞	5⅞	–¼	1			–2.69	
485	70	MAAX DEC94	450	450	450	–10	1				
11⅝	5	MAAX INC	$10⅛	10⅛	10⅛		1			0.54	18.7
10	470	MACKENZIE FN	$9⅞	8½	9½	–¼	475	0.10	1.1	0.33	28.8
12⅞	10⅞	MACLEAN HUNT	$11⅞	11⅛	11¾	–⅛	1964	0.25	2.1	0.10	117.5
35	5	MACMILL GOLD	12	12	12		40				
23⅞	18½	MACMILL SR10	$23⅞	23⅝	23¾	–⅛	5	1.67	7.1		
23⅝	15⅝	MACMILLAN BL	$22⅝	21	21⅝	–1	1571	0.60	2.8	0.26	83.2
13¼	6⅞	MACMILLAN IR	$12¼	11	11½	–¼	3212	0.60	5.2		
20	16	MACMILLN SR8	$18½	18½	18½		1	1.24	6.7		
110	30	MADSEN GOLD	80	80	80	–5	2			–0.05	
53¼	22	MAGNA INTL A	$51⅝	49¾	50	–1¼	349	0.60	1.2	3.12	16.0
12⅜	6¼	MALETTE INC	$10¼	9¾	10	–⅛	16	0.20	2.0	–0.63	
8½	175	MANNVLLE O&G	$7¾	7⅛	7⅜	–⅜	1290			0.10	73.7
80	11	MANSON CREEK	39	39	39	–6	20				
14¾	12⅝	MAPLE LEAF	$13½	13	13¼	–¼	106	0.38	2.9	0.79	16.8
29	24	MAPLE LF GAR	$26½	25⅞	26¼	+⅜	1	0.80	3.0	1.43	18.4
20½	14¾	MARITIM ELEC	$19½	19⅛	19⅛	–¼	1	0.96	5.0	1.95	9.8
20	16½	MARITIM L PR	$18⅛	17½	17½	–⅝	3	1.20	6.9		
√22⅝	18⅞	MARITIME T&T	$22⅝	22¼	22½	+⅜	30	1.24	5.5	1.95	11.5
11⅞	450	MARK RES	$11¾	10⅞	11¼	–½	910			–0.18	
180	70	MARK'S WORK	160	140	145	–5	40			0.04	36.2
410	235	MARKBOROUGH	325	290	310	–25	11			0.14	22.1
258	52	MAXX PETROL	230	195	215	–15	523			0.07	30.7
162	13	MCCHIP RES	145	141	141	–2	18			–0.04	
190	53	MDC CORP 'A'	148	115	148	+10	3272			0.04	37.0
18	11½	MDS HEALTH A	$14⅜	13½	14		10	0.12	0.9	0.72	19.4
16¾	10¾	MDS HEALTH B	$14⅛	13½	14	–⅛	82	0.14	1.0	1.57	8.9
14	10	MELCOR DEV	$11¼	10	10	–1½	3	0.20	2.0	1.61	6.2
5¼	185	MENTOR EXPL	400	400	400		4			–0.52	
375	300	MERCHANT A	375	345	375	+30	205	0.12	3.2	0.10	37.5
490	137	MERFIN HYGNC	490	455	465	–25	656			0.10	46.5
9⅛	480	MERIDIAN TEC	$8¾	8⅜	8½	–⅛	90	0.05	0.6	0.24	35.4
200	√20	METAL M MR94	20	20	20	–10	22				
13¾	10¼	METALL MIN	$11⅜	11	11⅜	–⅛	32			–0.28	
300	225	METALL MY98	250	240	240	–20	6				
17½	350	METALORE RES	$12	11	11	–1⅜	3				
10⅝	7⅛	METHANEX CP	$10⅛	9½	9⅞	–⅛	428			–0.95	
11	9	METRO-RICH A	$10½	10⅛	10⅛	–⅜	1				
10	8½	MFP TECH SER	$9⅞	9⅜	9½	–⅜	21	0.20	2.1	1.07	8.9
10	400	MICC IN 8625	$5½	5	5	–½	1				
90	41	MICROBIX BIO	50	45	45	–5	15				
42	12	MIDAS MNRLS	27	25	25	–2	12			–0.02	
11	5¼	MIDLND WALWN	$10½	9¾	9⅞	–½	196			0.97	10.2
315	245	MINERA RAY A	275	250	275	–10	556				
300	230	MINERA RAY B	280	250	260	–20	85				
100	50	MINING&ALL	72	72	72	–18	6			0.01	72.0
59	17	MINVEN GOLD	39	30	38		123			–0.16	
11	2	MIRTRONIC PR	5	5	5		2				
20	3	MIRTRONICS	16	16	16	–4	1			–0.25	
24½	16⅞	MITEL $2.00	$24½	23⅝	24	–½	11	2.00	8.3		
8⅞	165	MITEL CORP	$8¾	6⅞	8¾	+⅞	2081			0.11	79.5
365	275	ML CASS PET	285	275	282	+2	53				
13¼	8⅞	MNT CAP SH	$12½	12	12½	+¼	12				
14⅛	12⅝	MNT EQ DIV	$14	13⅜	13½		22	1.12	8.3		
20¾	15½	MOFFAT COMM	$20¾	20¾	20¾		1	0.20	1.0	2.37	8.8
33	22⅛	MOLSON CO A	$26	25⅞	25¼	–⅝	130	0.72	2.9	2.72	9.3
32½	22½	MOLSON CO B	$25¾	25¼	25¼	–⅜	2	0.72	2.9	–1.12	
49	18	MONETA PORCU	27	24	24	–6	87			0.09	2.7
26⅜	17⅝	MOORE CORP	$26	24⅞	25	–1	232	0.94‡	4.9	1.19‡	16.0
9	3	MORGAN FINCL	6	5	6	+1	434			–0.07	
7	475	MORGAN HYDRO	$6⅜	5½	6	–⅜	728				
14⅜	7½	MORRISON PET	$12	10⅜	11⅛	–⅝	1089	0.04	0.4	0.34	32.7
10	√9⅜	MORRISON UN	$9¾	9⅜	9½	–¼	17				
12¼	10½	MOTOR COACH	$11⅜	11⅛	11¼	+¼	12	0.50	4.4		
8	5½	MPG INV CORP	$7¼	7⅛	7¼		3	0.18	2.5	0.16	45.3
325	170	MR JAX FASH	175	175	175	–2	1			–0.80	
10⅞	8½	MTC MORTGAGE	$9½	9⅜	9½		10	0.74	7.8	0.68	14.0
20⅛	13	MTL TR B PR	$16	15¾	15⅞	+⅛	10	1.20	7.5	1.50	10.6
21⅜	16	MULTIBANC NT	$20⅝	20	20⅝	+⅛	10	0.22	1.1		
18⅜	16⅞	MULTIBANC PR	$18⅛	18	18	–⅛	6	1.22	6.8		
425	245	MUN FINCL	300	290	300	–10	1			–0.23	
375	210	MUN FINCL A	290	260	260	–30	5	1.00	38.5	–0.20	
65	3	MUSCOCHO EXP	35	29	33	–5	456			–0.19	
80	1	MVP CAPITAL	5	4	5		1471			–0.06	
7¾	160	NA PALLADIUM	$6¾	5⅞	6¼	–½	26			–0.06	
40	10	NAPIER INTL	30	23	29	+9	82				
10¾	7¼	NATIONAL BNK	$10¼	9⅞	10¼		204	0.40	3.9	1.01	10.1
√27¼	23⅝	NATL BK SR10	$27¼	26¾	27		2	2.19	8.1		
26¼	22	NATL BK SR11	$26	25⅝	25⅝	–¼	29	2.00	7.8		
20½	15⅞	NATL BNK SR7	$20	20	20		*	1.25	6.3		
√19¾	14½	NATL BNK SR8	$19¾	19½	19½	+⅜	5	1.20	6.2		
27¾	24¼	NATL BNK SR9	$27¾	27⅛	27¼		14	2.38	8.7		
45	7	NATL PETE	33	24	27	+6	84			–0.05	
290	100	NATL SEA PRD	130	120	120		2			–1.24	
22½	14¼	NATL TRUSTCO	$21⅞	21	21¼	–¾	15	0.88	4.1	1.89	11.2
100	9	NELSON TRADE	30	30	30	–5	29			12.49	
280	45	NEVADA GOLD	255	210	215	–55	112				
80	26	NEW PROV DEV	50	46	50	+5	2			0.08	6.3
220	46	NEWALTA CORP	175	150	155	–25	31			0.07	22.1
97½	10	NEWBRDGE NTW	$92⅛	80	87½	–5⅞	510			3.17	27.6
8⅝	6¼	NEWGRTH CAP	$8¼	8	8	–¼	57	0.01	0.1	2.05	3.9
28	25½	NEWGRTH EDS	$27	26¾	27	+⅛	11	1.92	7.1		
175	47	NEWHAWK GOLD	100	85	96	–4	67				
105	65	NEWPORT NV94	75	70	70	+5	40				
325	225	NEWPORT PET	260	238	259	–3	51				
21¾	17¼	NEWTEL ENTRP	$21⅛	20½	20⅝	–⅜	22	1.36	6.6	1.73	11.9
290	100	NFLD CAP A	285	270	280	–10	59			–0.59	
227	73	NII NORSAT	205	174	195	–4	57			–0.65	
495	13	NOBLE CHINA	470	400	455	+40	59			–0.03	
6⅝	450	NOMA IND A	$6⅜	5⅞	6⅜	–⅛	115	0.12	1.9	–0.19	
6¾	475	NOMA IND B	$6⅛	6⅛	6⅛	–¼	*	0.12	1.9	0.81	7.6
145	22	NORAMCO MN	67	62	65	–5	83			0.08	8.1
105	4	NORAMCO OC93	30	25	25	–8	25				
28¾	23⅛	NORANDA FLT	$28¼	27¾	28¼	–¼	16	1.82	6.4	0.17	166.2
12	6⅜	NORANDA FOR	$11⅜	10¾	11⅛	–⅛	133	0.40	3.6	0.76	14.6
96	42	NORANDA I.R	$88	86	86	–1½	74				
23¼	14⅞	NORANDA INC	$23	21¾	22⅝	–⅜	750	1.00	4.4	–0.51	
23⅞	16¾	NORANDA 6% E	$23½	22⅛	23	–⅝	178	1.20	5.2		
25¼	17¾	NORANDA 7.75	$24⅛	24	24	–¼	2	1.94	8.1		
22½	14¾	NORCEN ENRGY	$22¼	20¾	21	–1¼	220	0.60	2.9	0.49	42.9
25⅞	24	NORCEN 8.12%	$25⅛	25⅛	25⅛	–¼	*	2.03	8.1		
20⅛	14¼	NORTH WEST C	$19⅝	18⅛	18¾	–⅛	29	0.36	1.9	1.05	17.9
260	55	NORTHGATE EX	120	102	115	–20	67	0.50	43.5	–0.33	
8⅞	375	NORTHRN REEF	$8	7⅛	8	–½	18				
11½	215	NORTHROCK RS	$10⅞	9¼	9⅞	–1	131			0.05	197.5
10⅛	8	NOVA CORP	$8⅞	8⅜	8⅞	+⅛	3702	0.24	2.7	–1.87	
25½	23½	NOVA CP 775	$25	25	25		*	1.94	7.7		
27	25⅛	NOVA CP 975	$27	26½	27	+½	2	2.44	9.0		
27	25	NOVA CP 976	$26½	26½	26½		*	2.44	9.2		
12⅞	10⅜	NOVA SC PWR	$12¾	12⅜	12⅜	–¼	672	0.75	6.1		
24½	23	NOVA 9.125%	$24⅜	24⅜	24⅜		34	1.18	4.9		
36	15	NOVA-COGESCO	26	26	26	–3	15			–0.16	
62	20	NOVAGLD RES	29	25	26	–2	171			–0.23	
425	270	NOVICOURT	380	375	375	–10	123				
21¾	8¼	NOWSCO WELL	$21	18¾	19¾	–1	110	0.16	0.8	–0.08	
17¼	9¾	NRTH CDN OIL	$17	16	16½	–⅜	37	0.20	1.2	0.47	35.1
√25¼	20	NRTH CDN SR6	$25¼	24¾	24¾	–¼	3	2.00	8.1		
23¼	18¾	NRTH CDN SR7	$23¼	23¼	23¼		*	1.88	8.1		
325	255	NRTHN CDA MN	280	280	280	+5	1			0.06	46.7
58⅜	27½	NRTHN TELE	$36⅝	34⅝	36⅛	+⅛	1183	0.36‡	1.3	–2.35‡	
31½	9	NRTHSTAR EGY	$30½	28¼	28½	–2⅛	79			0.19	150.0
93	30	NRTHWAY EXPL	46	40	46	+1	10			–0.03	
32	4	NSR RES INC	18	15	16	–2	87				
188	115	NTHRIDGE EXP	166	140	152	–15	267				
335	145	NU-GRO CORP	190	180	180	–15	12			0.03	60.0
45	10	NUFORT RES	21	21	21		9			–0.04	
5⅞	315	NUGAS LTD	$5⅝	480	5¼	–½	244				
9⅛	5	NUMAC ENERGY	$9	8¼	8¾	–¼	209			0.08	109.4
O/P											
15⅝	6¼	OCELOT EN B	$14	13¼	14	+⅛	429			0.28	50.0
8½	160	OCELOT JN95	$8⅛	7¾	8⅛	–⅛	30				
475	340	OCS TECHNOL	465	420	430	–40	94				
350	120	OGY PETROL	285	245	245	–35	55				
300	200	OKANAGAN A	275	225	275	+50	1				
275	200	OKANAGAN B	225	225	225		*				
450	249	OMEGA HYDROC	360	335	335	–20	73			0.11	30.5
370	180	ONDAATJE CP	330	300	305	–25	36			–1.00	
13⅞	6¾	ONEX CORP	$13¼	12¾	12¾	–⅜	54	0.40	3.1	0.45	28.3
10	6⅜	ORBIT O& 7.5	$9⅝	9½	9½	–⅛	5	0.75	7.9		
340	61	ORBIT OIL&G	320	250	285	–30	2187			0.09	31.7
265	100	ORENDA FRST	249	245	249	+1	27			0.10	24.9
22	8	OROFINO RES	10	10	10	–1	60			–0.01	
385	25	ORVANA MNRLS	315	280	305	–10	270			–0.01	
16¾	8¾	OSF INC	$15½	15¼	15½		4	0.10	0.6	1.06	14.6
25¼	21	OSHAWA GRP A	$23	22	22½	–½	676	0.48	2.1	1.25	18.0
170	100	OSPREY ENERG	135	123	125	–5	37			0.03	41.7
45	20	OXFRD PRP	30	20	30	+10	10	0.00	1.3	–3.39	
55	15	PAC AQUA FDS	45	40	45	+2	69			–0.08	
315	145	PAC CASS A	290	280	280	–10	5			–0.50	
285	120	PAC CASS B	265	265	265		5			0.04	66.2
20⅜	14½	PAC NTHN CLA	$19⅞	19	19⅞	+⅝	14	0.88	4.4	1.28	15.5
18½	13⅜	PACIF FOREST	$18⅜	16⅛	17⅝	–⅜	381				
240	8	PACIFIC GOLD	165	140	150	–13	48			–0.21	
435	115	PAGURIAN 'A'	242	215	240		128	0.30	12.5	0.44	5.5
6¼	90	PALOMA PETE	$6	5½	5⅞	–⅛	75			0.14	42.0
35	3	PAN AM MINRL	16	16	16		7			–0.01	
50	6	PANATLAS EGY	40	31	31	–9	54			–1.60	
45⅝	27¼	PANCDN PETE	$45	43	43½	–1½	100	0.80	1.8	1.88	23.1
440	232	PANTORAMA IN	350	350	350	–5	1	0.22	6.3	0.30	11.7
400	200	PARAGON ENT	300	260	290	+25	11				
5½	275	PARAGON PETE	345	305	320	–30	173			0.02	160.0
26⅜	8⅝	PARAMOUNT RS	$25½	23½	23½	–2	56	0.10	0.4	0.48	49.0
8¼	400	PARKLAND IND	$7	6⅞	6⅞	–⅛	3			–0.12	
84	18	PATHEON INC	62	57	57	–4	65			–0.02	
5⅞	50	PE BEN OIL	$5½	460	475	–100	23			0.34	14.0
6¼	300	PEERLESS CPT	470	450	450	–10	2			–0.59	
15	7	PEGA CAP CP	11	8	8	–1	42				
36	15⅝	PEGASUS GOLD	$27⅞	23½	25⅞	–2⅜	774	0.10‡	0.5	–0.37‡	
√9½	5⅛	PENGROWTH UN	$9½	8¾	9⅜	+⅝	91	0.80	8.5	1.05	8.9
10⅝	125	PENN WEST PT	$7¾	6⅜	7	–½	199			0.35	20.0
425	235	PENNINGTN ST	325	300	315	+15	2	0.00	0.2	–0.40	
7¼	5½	PET VALU	$7¼	6¾	6¾	–½	12				
13⅞	450	PETER LONG D	$10¾	10	10	–1	2			–0.77	
13⅛	7¼	PETRO-CANADA	$13	12⅛	12½	–⅜	773	0.13	1.0	0.15	83.3
43	6	PETROLIA O&G	32	25	28	–4	665				
6⅝	55	PETROMET RES	$6⅝	5⅜	6	–½	303			–0.02	
270	90	PETROREP RES	230	195	210	–10	135				
415	45	PETROSTR PET	355	330	340	–20	281			–0.02‡	
12½	7½	PHILIP ENVIR	$8⅜	7⅞	8⅛	+¼	508			0.51	15.9
√23¾	11¾	PINNACLE RES	$23¾	20⅞	21⅞	–1⅝	423			0.64	34.2
79	6	PIONEER MTLS	34	30	30	–2	72				
125	3	PIPESTONE PT	84	75	80	–1	107			0.01	80.0
150	40	PLACE RES A	150	131	140	–1	173			0.02	70.0
28¾	12⅜	PLACER DOME	$26⅛	23⅛	23⅝	–3¼	4690	0.26‡	1.4	2.33	10.1
11½	5	PLAINTRE SYS	$9	8	8¾		8				
√250	125	PLASTI-FAB	250	225	245	+25	10	0.10	4.1	–0.24	
450	40	PLATINOVA AS	390	360	360	–20	230				
450	38	PLATINOVA SP	395	350	370	–20	244			–0.23	
41	8	PMC CORP	40	37	40		5			–0.13	
21	11⅛	POCO P PR-D	$21	18½	19¾	–1¼	17	1.35	6.8		
10¾	425	POCO PETROL	$10½	9¼	10	–½	1253			–0.20	
√27½	23⅛	POTASH SASK	$27½	25⅜	25½	–⅛	420	0.72	2.8	1.48	17.2
10	5⅝	POTASH SP94	$8¾	7¼	7⅜	+¼	67				
18¼	14⅛	POWER CORP	$18⅛	17½	17¾	–⅜	162	0.70	3.9	0.91	19.5
43¾	38	POWER CP S86	$43¾	42⅜	42⅜	–1⅜	3	2.43	5.7		
27⅞	18¾	POWER FINCL	$27¾	27	27¾	–⅛	29	0.80	2.9	1.58	17.6
22½	19¼	POWER FN PRA	$21⅜	21¼	21⅜	+⅛	27	1.20	5.6		
15¾	9½	PRAIRIE OIL	$13¼	13	13	–¼	5			0.36	36.1
17½	275	PRCSION DR A	$15⅞	15	15¼	–¼	95				
27	24	PREM UTD CDN	$26½	25⅜	26		10	2.13	8.2		
26¼	22½	PREM UTD US	$25⅞	25⅛	25⅞	–⅛	3	1.81‡	7.0		
13	5⅜	PREMDOR INC	$12⅞	12	12⅞	+½	85			0.21	61.3
7	√6	PRIME RES GR	$6½	6	6¼	–½	324				
14½	6⅛	PRIMEX FOR	$12	11	11⅜	–⅜	16	0.16	1.4	1.67	6.8
160	40	PRINCTN MNG	56	51	53	–4	100			–0.37	
11⅛	5¼	PROMIS SYS	$6⅜	5¾	6	–⅜	8			1.29	4.7
8⅛	6⅞	PUB ST NEW U	$8⅛	7⅝	8⅛	+½	3	0.68	8.4		
95	10	PURE GOLD RS	58	48	52	–4	775			–0.01	
345	31	PWA CORP	64	60	64	+1	461			–3.82	
14½	200	PWA 2 4375	400	375	375		5				
26	25½	PWR FINCL B	$26	25¾	26		36				
Q/R											
6⅞	145	QSOUND LABS	$5	470	485	–15	17			–0.30	
7	115	QUADRA JA93	475	450	450		16				
13⅛	470	QUADRA LOGIC	$12	11¼	11⅜		485			–0.65	
√6	5¾	QUADRON PFD	$6	6	6	+¼	2				
8⅝	√7½	QUADRON RES	$8¼	7½	7½	–¾	14				
75	5	QUARTEX CORP	53	47	47	–3	103			–0.02	
30	5	QUARTZ MOUNT	20	11	12	–7	70			–0.01	
90	18	QUE STURGEON	47	42	43	–5	18			–0.21	
19½	16⅛	QUE TEL	$19½	19⅜	19⅜	–⅛	12	1.20	6.2	1.65	11.7
21	18	QUE TEL 775	$21	21	21		1	1.55	7.4		
21	14½	QUEBECOR A	$19⅞	19¼	19½	–⅜	7	0.20	1.0	0.75	26.0
21	14¼	QUEBECOR B	$19½	19	19⅛	–½	313	0.20	1.0	0.79	24.2
28	16	QUEBECR PRIN	$25⅝	25¼	25½	–¼	76	0.14‡	0.7	1.30	19.6
425	14	QUEENSTAKE R	210	148	150	–64	429	0.05	3.3	–0.19	
104	51	QUEENSTN MNG	82	62	79	–1	84			–0.02	
21	16¼	QUNO CORP	$18¾	18½	18¾		20				
150	56	QUORUM DC94	60	60	60		2				
8¾	6½	QUORUM GRWTH	$7⅛	6⅝	6⅞	–⅛	99				
445	200	RAM PETE	360	325	330	–45	12			–0.33	
320	30	RAMPART MERC	225	200	225	+10	28			–0.49	
6⅞	380	RANCHMNS RES	$6	5⅜	5½	–½	315	0.23	4.2	–0.56	
8¾	5⅜	RANGER OIL	$6½	5¾	6½		769	0.08‡	1.6	0.21‡	23.6
16¼	9	RAYROCK YELL	$15⅛	14¼	14⅜	–1	46			0.18	79.9
95	26	REA GOLD CP	71	60	65	–6	116			–0.59	
175	18	REAL CAP HLD	90	90	90	–5	1			–0.41	
14⅛	10	REAL F UNITS	$13¾	13	13⅛	–⅜	50				
155	40	RECLAM MGMT	45	45	45		1			–0.31	
292	35	RED OAK RES	81	65	75	–5	200				
170	9	REDAURUM RED	139	110	134	+8	1566			–0.01	
365	185	REDFERN RES	255	240	240	–15	53			–0.01	
7⅜	360	REDSTONE RES	$6¾	6¼	6⅜	–½	142	0.01	0.2	0.04	159.4
36	29½	REED STENH 1	$31½	31½	31½	+½	1	1.27	4.0	–2.37	
11½	10¼	REGAL GREET	$11¼	11	11	–¼	38			0.90	12.2
150	35	REGIONAL RES	90	90	90	–10	3			–0.01	
22	15⅛	REITMANS A	$21	20⅜	20⅝	+⅝	101	0.52	2.5	1.28	16.1
20	15¼	REITMANS LTD	$19¾	19¼	19¾	+1½	1	0.52	2.6	1.91	10.3
6⅞	380	REMINGTN ENG	$5⅝	480	5⅛	–½	121				
36	14½	RENAIS ENRGY	$35¾	32⅜	33⅜	–1¾	414			0.56	59.6
8¼	435	REP WASTE IN	$5⅛	490	490	–23	17			–0.53	
340	√265	REPADRE CAP	310	265	275	–40	138				
5⅝

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
28½	26¼	TOR-DOM SR F	$28	27	27¼	–¾	15	2.25	8.3		
28⅜	14⅝	TOROMONT IND	$28¼	28¼	28¼	–⅛	4	0.52	1.8	2.15	13.1
16½	12	TORONTO SUN	$12¾	12½	12¾	+¼	25	0.20	1.6		
25⅞	20¾	TORSTAR CLB	$22⅞	22½	22¾	–⅛	87	0.84	3.7	1.21	18.8
44	32½	TOTAL P 2.88	$44	42¼	42¼	–1¾	1	2.88	6.8		
12¾	5⅛	TOTAL PETE	$12⅛	11⅝	12	–⅛	104			0.70‡	13.0
21⅞	16⅛	TR-CDA P NEW	$21¼	20⅛	20¼	–1	975	0.84	4.1		
19½	17	TR-CDA P PRB	$19⅜	19¼	19¼	–⅛	57	1.25	6.5		
√47	37	TR-CDA P 280	$47	45	47	+1	2	2.80	6.0		
59	5	TR-DOMINION	19	18	18	–1	30			0.02	9.0
29	8	TRAC INDUST	11	8	11	+1	109			–0.01	
58	6	TRADER RSRCE	34	26	34		82			–0.17	
7¼	475	TRADERS 1025	$5¾	5½	5½	–¼	1				
29	19	TRADERS 7.5%	$23½	23½	23½	+⅞	*				
19⅝	14½	TRANS MTN P	$18⅝	18	18¼	–⅜	7	0.96	5.3	0.83	22.0
15½	12½	TRANSALTA CP	$14½	14¼	14½	+⅛	681	0.98	6.8	1.20	12.1
8	255	TRANSAT A.T.	335	330	335		13			–0.31	
13	3	TRANSPAC RES	7	6	7	–1	243			–0.01	
310	200	TRAX PETROL	300	240	275	–20	210				
55	11	TREMINCO RES	37	35	35	–8	11			–0.12	
38	7	TRENTON IND	11	11	11	–1	21			–0.03	
15½	9¼	TRI LINK CLA	$13⅞	13	13⅝	–⅛	104			0.31	44.0
380	55	TRI ORIGIN	365	290	325	–40	162			–0.02	
480	90	TRIDEL ENTRP	115	105	110	–5	6			–11.35	
355	√280	TRILLION RES	330	280	285	–55	47				
480	151	TRILOGY RES	455	400	425	–40	8			–0.15	
6½	165	TRILON F A	265	225	255	+22	2128	0.30	11.8	0.44	5.8
25	1	TRILON F D93	3	3	3		20				
13¾	5⅞	TRILON F PRA	$10¾	10⅛	10¾		97	1.17	10.9		
13½	425	TRILON F PR3	$9⅝	9⅛	9½	–⅛	63	1.17	12.4		
√17⅜	7¾	TRIMAC LTD	$17⅜	16	16⅝	–¼	167	0.12	0.7	0.83	20.0
26½	24½	TRIMAC 9.12%	$25½	25½	25½	+¼	*				
29	16⅛	TRIMARK FINL	$28¾	27¾	28¼	–⅝	25	0.20	0.7	0.40	70.6
7	290	TRIMEL CORP	490	360	370	–15	8			–3.89	
315	145	TRIMIN ENT	280	250	265	–5	254			–0.11	
360	185	TRIPLE CR EL	355	350	350	–5	2			–0.10	
11	9	TRITON C 10%	$10¾	10¾	10¾		1	1.00	9.3		
11¼	8⅝	TRITON C 120	$10½	10½	10½		1	1.20	11.4		
20	13¾	TRITON C 925	$20	19½	19½		1	1.85	9.5		
370	40	TRITON CDA	345	290	305	–45	1727			–0.03	
5¼	√67	TRIZEC CP A	80	67	74	–6	599			0.15	4.9
5¾	√77	TRIZEC CP B	77	77	77	–8	3			0.17	4.5
8⅝	135	TRIZEC SR 3	145	135	135	–5	85	0.65	47.9		
25	260	TRIZEC SR 4	300	270	300	+20	29	1.22	40.6		
11¼	250	TRIZEC SR 6	300	260	300	+50	18	1.22	40.6		
28	24¼	TRNSALTA 7.2	$25	24¾	24¾	+½	6	1.80	7.3		
27⅛	25½	TRNSALTA 840	$26½	25⅞	26		2	2.10	8.1		
9¼	√55	TRUSTCO G PR	55	55	55	–15	10				
9¼	7⅜	TSB INT'L	$8⅛	7½	8	–¼	29			1.47	5.4
360	160	TSC SHANNOCK	240	225	230		26				
95	10	TUDOR CORP	55	55	55	+4	16	0.04	6.4	–0.05	
7½	230	TVX GOLD INC	$6⅜	5⅜	5⅜	–1	4614			0.09	62.5
169	18	TYLER RES	50	47	48	–7	104			0.04	12.0

U/V

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
22¾	16¼	UAP INC A	$22	21½	21½	–⅛	12	0.46	2.1	1.23	17.5
6⅜	255	ULSTER PETRO	$6½	5½	5⅝	–⅛	1636			0.19	29.6
33¼	25½	UN CORP LTD	$33	32½	32¾		14	2.10	6.4	1.05	31.2
495	40	UN KENO HILL	325	265	280	–30	42			–0.24	
20¼	11	UNI-SELECT	$20¼	20⅛	20¼		30	0.16	0.8	1.33	15.2
18	9¼	UNICAN SEC A	$18	17⅝	18		1	0.12	0.7	1.07	16.8
18¼	9½	UNICAN SEC B	$18	17⅜	18	+¼	*	0.14	0.8	0.78	23.1
200	26	UNICORP EN A	62	54	54	+1	11			–2.29	
200	25	UNICORP EN B	65	65	65	+15	6			0.27	2.4
170	70	UNIGESCO 'B'	90	90	90		25			–0.80	
25⅞	25	UNION G 6.74	$25¾	25¾	25¾		1	1.69	6.5		
17¾	9¾	UNIT DOM IND	$17⅝	17⅛	17½	+⅛	87	0.20‡	1.5	0.16‡	83.2
27	24⅝	UNIT DOM 9.5	$26¼	26⅛	26¼	–⅛	4	2.38	9.0		
470	27	UNITED REEF	95	86	92	–8	83			–0.13	
136	48	UNIVA APR95	75	70	70	–5	12				
10⅝	6½	UNIVA INC	$8⅛	7⅞	8	–¼	36	0.28	3.5	0.27	29.6
25	21¾	UNIVA SER 1	$25	24⅞	25		9	2.00	8.0		
5⅜	270	URANIUM RES	455	455	455	–20	*			–0.08	
7⅞	6⅞	UTD GRAIN GW	$7⅝	7⅜	7⅜		29				
340	157	UTD RAYORE	249	211	222	–23	90			0.04	55.5
6⅞	400	UTD WESTBRNE	$5½	5¼	5⅜	–¼	10			–0.25	
26¾	24⅞	UTILITY CP A	$26½	25¾	26⅛		61	1.50	5.7		
35½	20⅛	VARITY $1.30	$34½	34	34⅛	–⅛	1	1.30‡	5.0		
51½	23⅜	VARITY CORP	$51¼	48⅞	49¾	–1½	163			–3.66‡	
8½	225	VENTRA G PR1	$7½	7⅛	7⅛		2				
285	80	VENTRA GRP	255	235	243	–7	272			0.08	30.4
√5	3	VENTRA SP93	5	3	4	–1	566				
470	335	VERO RES	410	360	395	–20	148				
9¼	7¼	VERSA SERVIC	$8	8	8	+¼	65	0.22	2.8	0.44	18.2
6½	390	VICEROY HM A	$5½	5⅛	5⅛	+⅛	2	0.20	3.9	–0.02	
12⅝	495	VICEROY RES	$10⅜	9½	10	–1⅛	242			0.35	28.6
25¼	14¾	VIDEOTRON	$24¼	23¾	23¾	–½	1	0.12	0.5	0.26	91.3
189	25	VISTA INTL A	135	132	132	–8	24				
5½	350	VITRAN CORP	485	475	480	+25	7	0.06	1.2	–0.06	

W/X

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
42½	25	W FRASER TIM	$42½	41	42½	+¾	17	0.40	0.9	0.21	202.4
130	14	WADDY LAKE R	70	58	70	+5	87			–0.03	
7⅞	5½	WAJAX 'A'	$7⅛	7	7	–⅛	1			–0.09	
28½	25¼	WCST EN 808%	$27¾	27¼	27¼	–¼	8	2.02	7.4		
23	13½	WELDWOOD	$22	20½	22	+1½	44	0.20	0.9	0.94	23.4
265	74	WEST QUE MNS	215	175	175	–40	27			–0.47	
31	8	WESTAR GRP	13	11	11	+1	90			–0.62	
22	16	WESTCOAST EN	$21⅞	20⅞	21	–⅝	675	0.80	3.8	–1.31	
13¾	8¼	WESTCST I R	$13	12½	12⅝	–½	58	0.80	6.3		
27¼	25	WESTCST 7.68	$26½	26½	26½	–¾	*	1.92	7.2		
155	90	WESTFLD MINL	107	107	107		1			–0.01	
15	6	WESTFORT PET	9	7	9	+1	491				
33	3	WESTLEY TECH	17	16	17	+1	35			–0.01	
6	420	WESTMIN RES	$5⅝	5¼	5⅜	–¼	19	0.20	3.7	–0.89	
20¼	15	WESTMIN 2125	$19¾	19	19¼	–⅜	22	2.13	11.0		
45½	33	WESTON GEORG	$39¼	38¼	39¼	+¼	28	0.70	1.8	1.36	28.9
14¼	5⅜	WHARF RESRCE	$12⅞	12⅛	12⅜	–1⅛	68	0.05‡	0.5	0.22‡	42.8
215	12	WHEATON RIV	190	155	165	–20	265			–0.07	
12⅜	7¼	WHITE ROS CR	$8¼	7⅞	8¼	+¼	5				
16⅞	14¼	WIC WESTRN B	$15⅛	14⅞	15		28	0.55	3.7	0.03	500.0
95	20	WILANOUR RES	65	65	65		3			–0.03	
78	15	WINDARRA MIN	52	45	48	+8	133				
7	√5⅜	WINFIELD EGY	$6⅜	5⅜	5⅞	–⅛	278				
√21½	14⅞	WINPAK LTD	$21½	21¼	21½	+½	1	0.40	1.9	1.21	17.8
37	5	WISCAN RES	32	26	29	–1	129				
√38	5	WORLDWD MNRL	38	30	35	+5	74				
380	225	WSTN CORP	330	330	330		1			0.28	11.8
175	75	WSTRN COPPER	81	81	81	+5	5				
9⅜	6	WSTRN GARNET	$6¾	6¼	6½	–½	16				
163	11	X-CAL RESRCE	134	120	128	–7	289				
37	30½	XEROX CDA B	$32	31½	32	+¼	7	1.28	4.0	1.69	18.9
400	230	XILLIX TECH	265	250	250	–15	10			–0.33	
71	25	XL FOODS LTD	41	34	41	+7	12			0.07	5.9

Y/Z

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
75	10	YORBEAU R A	60	60	60	–5	1			–0.03	
495	5	ZAVITZ PETRL	250	225	225	–75	11			–0.05	
12½	5⅛	ZENON ENVIRO	$10¾	10	10⅝	+¼	57			0.02	531.2
30⅛	28⅛	1ST B SHARES	$29	29	29		7	2.52	8.7		
11½	8⅜	20-20 FINCL	$10¾	9⅝	10½	–⅛	44	0.12	1.1		

EN BREF

C-MAC décroche un contrat d'Hydro-Québec

La division Énergie des **Industries C-MAC** (Mtl, *CMS*, 16,25 $) a décroché un contrat de 6,6 M$ d'**Hydro-Québec**, pour la fabrication d'unités de télécommande biénergie.

Ces contrôleurs permettent à Hydro-Québec d'appliquer, par télécommande, une tarification différente, aux heures de grande consommation, par exemple.

Il s'agit du troisième contrat d'importance accordé par Hydro-Québec à la division Énergie de C-MAC, en 1993. Deux contrats antérieurs totalisaient 3,2 M$.

Bourse de Montréal : essor des contrats à terme

La **Bourse de Montréal** attribue le record d'activités pour ses produits dérivés à l'incertitude face au comportement des taux d'intérêt et à la fluctuation du dollar canadien.

Les investisseurs institutionnels, les trésoriers et les principaux dirigeants de fonds ont exprimé un intérêt accru pour les contrats à terme, afin de se protéger contre les risques financiers associés à la fluctuation des taux et des devises.

En août, la valeur moyenne mensuelle des contrats à terme sur les obligations de 10 ans du gouvernement du Canada (*CGB*) a dépassé 6 milliards de dollars. Le volume moyen mensuel a été de 64 089 contrats, contre une moyenne de 36 681, en 1992.

Au cours des cinq derniers mois, la valeur mensuelle moyenne des contrats à terme sur les acceptations bancaires canadiennes de trois mois (*BAX*) a surpassé 53 milliards de dollars. Le volume mensuel moyen a atteint 53 163 contrats, contre 34 980 contrats, en 1992.

Spar fournira les premiers récepteurs de transmission audio satellite

Spar Communications Group a signé une entente à long terme de 20 M$, à titre de fournisseur des premiers récepteurs de transmission digitale audio par satellite du service d'**International Cablecasting Technologies** (ICT) (Nasdaq, *TUNE*, 4,88 $ US).

Le service *DMX for Business* d'ICT offre actuellement 30 canaux de musique digitale de qualité, sans publicité. Le service comptera 60 canaux cet automne et éventuellement 120 canaux. Pour l'instant, il n'est offert qu'aux foyers câblés.

Le système de Spar utilise une antenne parabolique de 75 centimètres. Il permettra l'*adressabilité*. Des tests débuteront en novembre. La production devrait commencer au premier trimestre de 1994.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	12,93 $	par action A	11-09-93
Canada Trust Income	9,80 $	par action	11-09-93
Central Fund	5,77 $	par action A	11-09-93
Fonds COTE 100 Amérique	13,23 $	par part	10-09-93
Fonds COTE 100 Amérique REER	15,85 $	par part	10-09-93
Fonds Croissance Québec	9,41 $	par action A	11-09-93
Fonds Vision Europe	12,01 $	par part	10-09-93
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	5,97 $	par part	07-08-93
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,98 $	par part	08-09-93

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT[1, 6] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 93-09-10)

Description	Échéances 1 an [5]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	3,23	3,74	4,03	4,32	4,61	5,23	5,84
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	5,18	5,47	5,78	6,07	6,08	6,71	7,36
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	5,27	5,62	6,08	6,43	6,55	7,36	7,99
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	5,27	5,62	6,08	6,43	6,55	7,49	8,15
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	5,43	5,92	6,34	6,55	6,65	7,61	8,25
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	5,27	5,62	6,08	6,43	6,55	7,32	8,04
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	5,23	5,52	5,93	6,25	6,49	7,27	7,61
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	5,31	5,82	6,23	6,62	6,78	7,94	8,43

[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 10 septembre 1993, pour un dollar, vous avez...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,572 3
Afrique française	Franc CFA	211,430 0
Allemagne	Mark	1,211 5
Antilles anglaises	Dollar	2,036 5
Argentine	Peso	0,756 0
Australie	Dollar	1,159 2
Autriche	Schilling	8,510 0
Bahamas	Dollar	0,755 8
Barbade	Dollar	1,520 1
Belgique	Franc	25,810 0
Bermudes	Dollar	0,755 8
Brésil	Cruzado	81 163,000 0
Chili	Peso	324,300 0
Colombie	Peso	609,800 0
Cuba	Peso	0,997 9
Danemark	Couronne	4,979 4
Égypte	Livre	2,524 7
Espagne	Peseta	96,350 0
États-Unis	Dollar	0,755 8
Finlande	Mark	4,284 9
France	Franc	4,228 7
Grèce	Drachme	173,800 0
Haïti	Gourde	9,069 5
Hong Kong	Dollar	5,841 7
Inde	Roupie	23,672 1
Iran	Rial	1 197,170 0
Israël	Shequel	2,163 1
Italie	Lire	1 156,130 0
Jamaïque	Dollar	18,216 4
Japon	Yen	80,410 0
Liban	Livre	1 291,010 0
Maroc	Dirham	6,929 6
Mexique	Nuevo peso	2,350 0
Nicaragua	Cordoba	4,680 0
Norvège	Couronne	5,273 8
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,371 7
Pakistan	Roupie	22,540 0
Pays-Bas	Florin	1,360 2
Pérou	Inti	1,575 8
Philippines	Peso	21,240 0
Porto-Rico	Dollar	0,755 8
Portugal	Escudo	123,400 0
Rép. Dominicaine	Peso	9,610 0
Roumanie	Leus	631,842 0
Royaume-Uni	Sterling	0,486 5
Singapour	Dollar	1,206 5
Sri Lanka	Roupie	36,950 0
Suède	Couronne	5,924 7
Suisse	Franc	1,057 6
Tchécoslovaquie	Couronne	22,026 8
Tunisie	Dinar	0,748 7
Turquie	Lire	8 898,860 0
U.R.S.S.	Rouble	746,845 6
Venezuela	Bolivar	72,580 0
Yougoslavie	Dinar	79,360 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Unican hausse son bénéfice annuel de 75,8 %

Les **Systèmes de sécurité Unican** (Mtl, *UCS.A*, 19,38 $) ont presque doublé leur bénéfice net annuel. Pour la période de 12 mois terminée le 30 juin, le bénéfice est passé de 4,6 M$ (0,62 $ l'action) à 8,1 M$ (1,07 $ l'action).

Le chiffre d'affaires a augmenté de 14,3 % : il est passé de 125,9 M$ à 143,9 M$. Le fabricant de clés brutes, d'appareils à tailler les clés et de systèmes d'accès mécaniques et électroniques attribue la hausse de sa rentabilité à l'amélioration de ses méthodes de fabrication, à la faiblesse du dollar canadien et à des frais financiers moins élevés.

Unican a majoré son dividende semestriel de 20 % : il est passé de 0,05 $ à 0,06 $ l'action A et de 0,06 $ à 0,072 $ l'action B.

La Banque Laurentienne affiche un bénéfice stable

Au troisième trimestre terminé le 31 juillet, le bénéfice net de la **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 17,38 $) est demeuré relativement stable. Il s'est établi à 10,4 M$ ou 0,45 $ l'action, contre 10,1 M$ ou 0,53 $ l'action. La banque a 2,5 M d'actions de plus en circulation.

La modeste croissance de la demande de crédit, combinée à l'acquisition des activités de la **Société nationale de fiducie** (SNF) ont relevé l'actif de 300 M$. En revanche, le retour de prêts au liquidateur de **Standard Trust** et la diminution des liquidités excédendaires ont réduit l'actif d'un montant équivalent.

Par rapport à l'an dernier, son actif s'est accru de 1,2 milliard de dollars (15 %), grâce à l'acquisition de **General Trust Corp.**, en Ontario. Sa marge d'intérêt a fléchi de 20 points de base, à 2,98 %, en raison des marges inférieures de General Trust et de la SNF, ainsi que de l'établissement de provisions pour pertes additionnelles sur le portefeuille de placements.

Au 31 juillet, les prêts non productifs (dont les paiements sont en retard de 90 jours) s'élevaient à 232,7 M$ ou 3 % du total des prêts, contre un total de 213,6 M$ ou 2,8 % des prêts, au trimestre précédent.

Le marasme du marché immobilier canadien a causé un accroissement des reprises de propriétés en Ontario. La plupart proviennent du portefeuille de prêts de General Trust. La banque avait retenu 20 M$ du prix d'acquisition pour se protéger contre cette éventualité.

La banque projette des pertes sur prêts de 36 M$ en 1993. Ce montant est inchangé par rapport à l'estimation du deuxième trimestre.

Au 31 juillet, la Banque Laurentienne avait 239 succursales et 3 086 employés, contre 216 succursales et 3 039 employés, un an plus tôt.

Le 7 juillet, la **Corporation du Groupe La Laurentienne** (Mtl, *LGC.B*, 6,88 $) et la **Société financière des caisses Desjardins** ont conclu une entente visant à créer une nouvelle société. La nouvelle entité deviendra l'actionnaire majoritaire de la Banque. L'autonomie de la Banque ne sera pas affectée.

John Labatt s'attend à un recul des profits

John Labatt (Mtl, *LBT*, 22,88 $) a prévenu ses actionnaires d'une baisse de ses profits, en raison de la concurrence imminente de la bière américaine.

L'érosion des marges a déjà commencé, depuis le lancement de bières *à prix populaire* au cours de la dernière année. Labatt a notamment lancé la *Wildcat*.

En Ontario, le plus important marché de bière au Canada, les bières *à prix populaire* s'approprient déjà une part de 11 % des ventes, contre moins de 2 %, il y a un an.

John Labatt a rapporté une part du marché national record de 44,6 %, au premier trimestre. La hausse de 0,6 % représente des ventes de 18 à 20 M$. Le succès de *Labatt Genuine Draft* a contribué à cette amélioration.

Au cours des trois mois terminés le 31 juillet, Labatt a fait part d'un bond de 10 % de son bénéfice, à 57 M$ ou 0,61 $ l'action. Ses revenus ont augmenté de 16,3 %, à 682 M$.

Le bénéfice avant intérêts et impôts de sa division de brassage a crû de 35 %. Le secteur du divertissement a enregistré une hausse de 33 % de ses ventes. En revanche, son bénéfice a fléchi de 5 %, en raison de la baisse de bénéfice du groupe **Télédiffusion**.

La rationalisation de John Labatt des deux dernières années s'est soldée par des économies de 50 M$. La société prévoit économiser 50 M$ cette année.

Matco Ravary hausse son bénéfice de 23 %

Le détaillant de produits de quincaillerie et de matériaux de construction **Matco Ravary** (Mtl, *MCO*, 1 $) a accru ses ventes de 15 % et son bénéfice, de 23 %, au trimestre terminé le 31 juillet.

Matco a dégagé un bénéfice de 788 596 $ ou 0,23 $ l'action sur des ventes de 21,8 M$, contre des profits de 640 786 $ ou 0,18 $ l'action sur des revenus de 18,9 M$.

Matco a ouvert son premier magasin *Mat-escompte* au troisième trimestre. Le magasin de taille réduite (12 000 pi²) offre une gamme différente de produits et de services de matériaux et de quincaillerie : des produits d'écoulement et de fins de gamme, par exemple. Ouvert, en mai, il est situé à l'angle de Lacordaire et Métropolitain.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
*Boralex	16 septembre 1993, 14 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Loubel	17 septembre 1993, 14 h 00	Hôtel Motel Noranda, Rouyn
Mont Saint-Sauveur	20 septembre 1993, 12 h 00	Quatre Saisons, Montréal
Laperrière & Verreault	21 septembre 1993, 16 h 00	Hôtel Sheraton, Montréal
*William	21 septembre 1993, 10 h 00	Radisson-Gouverneur, Montréal
Van Houtte	22 septembre 1993, 11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Société Asbestos	23 septembre 1993, 14 h 00	Château Frontenac, Québec
*Freewest (Ress.)	24 septembre 1993, 11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Sulliden	24 septembre 1993, 11 h 00	67, Perreault Est, Rouyn-Noranda
*Intermont	27 septembre 1993, 10 h 00	630, René-Lévesque O., 16e, Mtl.
*Orient	29 septembre 1993, 10 h 00	567, avenue Victoria, Saint-Lambert
Canchrome	29 septembre 1993, 10 h 00	1010, Sherbrooke O., 11e, Montréal
Orléans	30 septembre 1993, 11 h 00	Château Champlain, Montréal

* : Assemblée spéciale

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **AGF Management** : div. trim. de 0,12 $ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 23 septembre.
- **Alberta Natural Gas** : div. trim. de 0,17 $ payable le 4 octobre aux actionnaires sincrits le 20 septembre.
- **Banque CIBC** : div. trim. de 0,33 $ payable le 28 cotobre aux actionnaires inscrits le 28 septembre.
- **Banque Laurentienne** : div. trim. de 0,19 $ payable le 1er novembre aux actionnaires inscrits le 1er octobre.
- **Banque Toronto-Dominion** : div. trim. de 0,19 $ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 16 septembre.
- **CCL Industries** : div. trim. de 0,0575 $ l'action A et de 0,07 $ l'action B payables le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 17 septembre.
- **Celanese Canada** : div. trim. de 0,35 $ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 20 septembre.
- **Co-Steel** : div. trim. de 0,08 $ pyable le 20 septembre aux actionnaires inscrits le 16 septembre.
- **Gendis** : div. trim. de 0,135 $ payable le 4 octobre aux actionnaires inscrits le 17 septembre.
- **Groupe Transcontinental G.T.C.** : div. trim. de 0,025 $ payable le 15 octobre aux actionnaires inscrits le 8 octobre.
- **MFP Technology** : div. trim. initial de 0,05 $ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Morden & Helwig** : div. trim. de 0,025 $ payable le 29 octobre aux actionnaires inscrits le 8 octobre.
- **North West Co.** : div. trim. de 0,09 $ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.
- **PanCanadian Petroleum** : div. trim. de 0,20 $ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Samuel Manu-Tech** : div. trim. de 0,06 $ payable le 15 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.
- **Suncor** : div. trim. de 0,26 $ payable le 24 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Unican (Syst. de sécurité)** : hausse du div. sem. de 0,05 $ à 0,06 $ l'action A et de 0,06 $ à 0,072 $ l'action A payables le 2 novembre aux actionnaires inscrits le 20 octobre.
- **Westfair Foods** : div. trim. de 0,50 $ payable le 15 octobre aux actionnaires inscrits le 10 septembre.

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 24 Améliorations : 12 Détériorations : 12

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Advanced Gravis Computer	(726)	45	(0,05)	0,01	8 146	4 774	6 m.	31-07-93
	(734)	(128)	(0,05)	(0,01)	3 747	2 126	3 m.	31-07-93
Alimentation Couche-Tard	359	282	0,06	0,05	29 900	27 300	3 m.	25-07-93
Apex Land	158	169	0,01	0,02	2 936	2 675	3 m.	31-07-93
Banque Laurentienne	26 123	28 895	1,17	1,53	218 381	200 643	9 m.	31-07-93
	10 360	10 140	0,45	0,53	79 359	70 801	3 m.	31-07-93
Bramalea	(73 900)	(34 000)	(0,22)	0,38)	509 100	589 000	9 m.	31-07-93
	(13 300)	(15 400)	n.d.	n.d.	159 800	175 300	3 m.	31-07-93
C.M.L. Industries	220	167	0,07	0,05	11 800	11 500	6 m.	31-07-93
	91	116	0,03	0,03	5 600	6 100	3 m.	31-07-93
Delrina Corp.	(9 711)[3]	(2 002)[3]	(0,57)	(0,14)	48 584	19 208	12 m.	30-06-93
Dylex	(6 972)	(22 766)	(0,12)	(0,35)	816 305	811 281	6 m.	31-07-93
	10 430	(6 972)	0,09	(0,11)	427 304	433 589	3 m.	31-07-93
Empire Co.	10 620	8 420	0,24	0,17	633 663	592 409	3 m.	31-07-93
Hamilton Group	885	657	0,32	0,25	51 078	38 927	3 m.	31-07-93
Iona Appliances	(882)	(728)	(0,18)	(0,15)	17 548	17 279	12 m.	30-06-93
Irwin Toy	10	195	nil	0,04	28 104	36 549	6 m.	31-07-93
	123	111	0,02	0,02	15 413	19 994	3 m.	31-07-93
J.S. Finance Canada	(259)	(63)	(0,05)	(0,03)	14 402	12 635	6 m.	30-06-93
John Labatt	57 000	46 000	0,58	0,48	682 000	586 000	3 m.	31-07-93
Laser Friendly	1 311	14	0,03	nil	3 832	1 440	6 m.	31-07-93
Liquidation World	513	290	0,05	0,03	17 500	13 316	9 m.	04-07-93
Matco Ravary	53	59[2]	0,01	0,01	44 300	40 900	9 m.	31-07-93
	788	641	0,23	0,18	21 800	18 900	3 m.	31-07-93
Municipal Financial Corp.	(2 901)	748	(0,52)	0,09	94 814	106 718	9 m.	31-07-93
	(1 701)	283	(0,29)	0,04	30 584	36 827	3 m.	31-07-93
Schneider Corp.	5 579	5 328	0,95	0,95	549 926	491 175	9 m.	07-08-93
	2 673	2 098	0,46	0,38	177 270	158 124	3 m.	07-08-93
Scott's Hospitality	8 721	7 891	0,15	0,13	203 013	191 644	3 m.	31-07-93
Simmonds Communications	(386)	225	(0,02)	0,01	3 178	6 603	6 m.	30-06-93
Softimage[1]	2 645	1 657	0,48	0,43	19 624	9 693	9 m.	31-07-93
	1 079	583	0,18	0,15	8 902	3 878	3 m.	31-07-93
Trizec Corp.	(12 700)	10 400	(0,14)	(0,07)	768 800	683 700	9 m.	31-07-93
Unican (Syst. de sécurité)	8 108	4 612	1,07	0,63	143 917	125 938	12 m.	30-06-93

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

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

SOYEZ PRÉSENT!

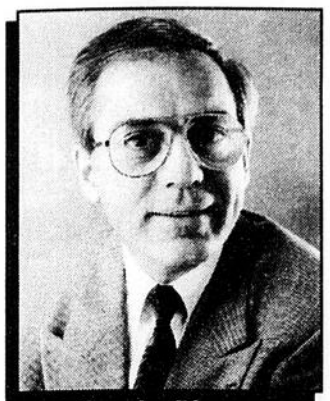
AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN CAHIER SPÉCIAL

GUIDE DE LA PME

DATE DE PARUTION: 16 OCTOBRE 1993
DATE DE TOMBÉE: 1er OCTOBRE 1993

• POUR INFORMATIONS •

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



Guy Le Blanc
Créateur de COTE 100

VOUS AUSSI POUVEZ RÉUSSIR À LA BOURSE!

Des investisseurs ordinaires disent ce qu'ils pensent de COTE 100

«C'est la 18e année que je fais des placements à la bourse et c'est seulement depuis que je suis avec COTE 100 que je fais des gains appréciables.»
- Bernard Rouleau, Baie James

«Je suis abonné depuis les tout débuts, COTE 100 n'a fait que s'améliorer avec le temps. Votre souci pour le bien-être financier de vos lecteurs est toujours apparent.»
- Michel Thibault, Ing., Kirkland

Grâce à COTE 100, M. St-Amant a fait 300% de profit en 12 mois avec Golden Star; M. Charles Garneau a doublé son argent avec Softkey Software; M. Thibault a acheté Cambior à 8,50 $, valant maintenant 17,00 $ et M. Viger a acheté SNC à 7,00 $, valant maintenant 19,00 $.

Le petit investisseur a encore sa place à la bourse, contrairement à ce qu'on pourrait penser. Il peut très bien se débrouiller face aux professionnels, profiter de ses avantages et faire beaucoup, beaucoup d'argent.
Les taux d'intérêt ont beaucoup baissé depuis quelques années. Les certificats de dépôt offrent maintenant des rendements minuscules.
Les épargnants regardent donc de plus en plus d'autres moyens de faire fructifier leur argent. Ils regardent la bourse et se posent la question :

Ai-je une chance de réussir à la bourse ou ne devrais-je pas plutôt confier mon argent à des fonds mutuels?

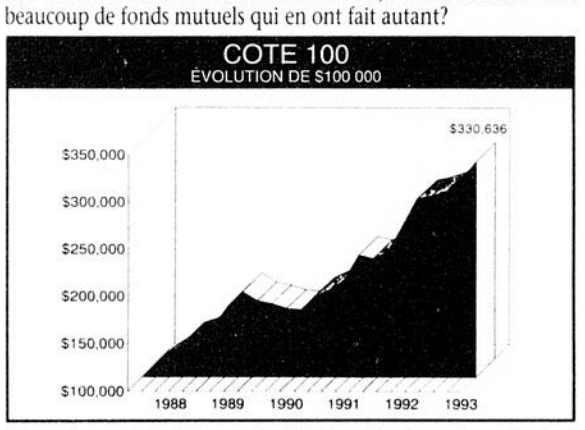
Les fonds mutuels offrent plusieurs avantages: avec seulement quelques centaines de dollars, vous obtenez une diversification instantanée - un portefeuille complet! De plus, ce portefeuille est géré par des professionnels, des spécialistes qui ne font que cela surveiller leurs placements.
Malgré les apparences, les fonds mutuels ne sont pas une recette miracle. D'abord, à chaque année, deux gestionnaires professionnels sur trois n'arrivent pas à générer un rendement supérieur au marché boursier dans son ensemble.
Cela veut donc dire que si vous désirez un bon rendement, vous devez choisir *le* bon fonds mutuel. Choisir un fonds mutuel n'est pas nécessairement plus facile que choisir un titre. Il y a maintenant presque autant de fonds (plus de 600 au Canada) que de titres boursiers.
De plus, les frais des fonds mutuels peuvent gruger substantiellement le rendement.
Un exemple:

> Supposons que vous avez 100 000$. Cette somme, avec un rendement annuel composé de 10%, vaudra 1,2M$ dans 25 ans.
> Si, à chaque année, vous avez payé des frais de 0,8% de la valeur du portefeuille (vous payez beaucoup plus dans la réalité), votre 100 000$ est devenu plutôt 988 707$.
>
> C'est donc dire que vous avez payé plus de 200 000$ en frais - de quoi vous payer quelques séjours en Floride!!!

Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de place pour les fonds ou qu'ils sont inutiles. Les individus sans intérêt pour le placement et qui manquent de temps ont avantage à utiliser les fonds mutuels.
Par contre, les individus qui veulent s'enrichir, qui visent des rendements élevés (mais réalistes) ont avantage à s'occuper eux-mêmes de leurs placements. Ils devraient gérer, acheter leurs actions eux-mêmes, cela pour plusieurs raisons.
D'abord, parce que c'est passionnant. Investir à la bourse peut devenir un passe-temps lucratif, autant sur le plan financier qu'humain. Cela peut occuper une personne toute sa vie, peu importe son âge et son point de départ dans la vie.
Ensuite, la bourse est un excellent moyen pour demeurer à la fine pointe de l'actualité, autant internationale que locale, autant dans le monde de la science que de la technologie.
Investir à la bourse, c'est voyager dans tous les coins de la connaissance humaine, tous les domaines d'activités.
Certaines semaines, l'investisseur peut étudier dans le confort de son foyer une société active dans la biotechnologie; une autre dans l'informatique, la téléphonie, etc. Le bagage d'informations et de culture ainsi amassé avec les années devient un actif précieux, inestimable, une source de richesse personnelle.

Les avantages de l'investisseur ordinaire

Sur le plan des rendements, l'investisseur individuel n'a pas à avoir non plus de complexe. On a vu que la majorité des {pros} ont de la difficulté à battre le marché. De plus, le plus petit investisseur jouit de certains avantages stratégiques.
Par exemple, le pro est souvent forcé d'acheter et de vendre aux pires moments: acheter lorsqu'il reçoit d'importantes sommes d'argent au sommet de l'enthousiasme et des cours boursiers; vendre lorsque les investisseurs se débarrassent de leurs fonds mutuels sous le coup de la panique.
Cela ne veut pas dire que n'importe qui peut se bâtir une fortune à la bourse - pas plus d'ailleurs que n'importe qui peut devenir champion golfeur. Toutefois, n'importe qui peut devenir un bon investisseur s'il fait ses devoirs et s'il a de bonnes sources d'informations.
Les sources d'informations sont nombreuses, autant en qualité qu'en fiabilité. Au Québec, une des sources d'informations les plus solides et les plus fiables est la lettre financière COTE 100. Publiée depuis 1988 par Guy Le Blanc, investisseur de Saint-Bruno, COTE 100 a acquis une réputation éclatante.
Sa performance parle d'elle-même: son portefeuille réel a généré un rendement annuel moyen de 23,4%* de 1988 à 1993. Cela comprend les frais de commissions. Pendant ce temps, le TSE 300 a réalisé un rendement annuel de 8,2%. Connaissez-vous beaucoup de fonds mutuels qui en ont fait autant?



Ce rendement signifie que l'individu ordinaire qui aurait placé 100 000$ avec COTE 100 en 1988 se retrouverait avec 330 636$ le 1er septembre 1993. Il aurait plus que triplé son argent! Ce 100 000$ investi en 1988 dans le TSE 300, que plusieurs professionnels ont de la misère à battre, vaudrait 151 662$.
M. Le Blanc a mis au point une méthode systématique pour investir à la bourse, le SYSTEME COTE 100. Ce système, à l'aide d'un filtre de 17 critères fondamentaux, cherche et trouve des aubaines à la bourse. Il évalue chaque titre sur une échelle allant de 0 à 100: plus on approche de 100, plus vous êtes près de la ***SUPER-AUBAINE***, du titre parfait.
Par contre, plus vous êtes près de 0, plus le titre est dangereux. Il faut l'éviter.
La lettre mensuelle COTE 100 est le seul bulletin boursier disponible en français. Elle permet à ses initiés de suivre à chaque mois les recommandations et les conseils de COTE 100 et de Guy Le Blanc.

Des exemples de recommandations payantes

Ainsi, à chaque mois, vous apprenez ce que pense Guy Le Blanc des marchés financiers. Par exemple, en décembre 1991, M. Le Blanc a conseillé à ses lecteurs d'acheter des titres américains en prévision d'une baisse du dollar canadien. Le dollar était à 0,89$ US à ce moment et ceux qui ont suivi ce conseil sont très heureux aujourd'hui.
De plus, vous apprenez les titres intéressants à acheter et à quel prix. Par exemple, COTE 100 a recommandé Premier Choix à 4,50$ pour le vendre à près de 12$. Le portefeuille réel de COTE 100 a acheté des actions de Bombardier à 7,17$ (en tenant compte des fractionnements). Ces actions valent maintenant près de 15$.
Les lecteurs ont également pu acheter des actions des Industries Lassonde sous 4$. Le titre vaut plus de 10$ maintenant.
Aux États-Unis, COTE 100 a acheté des actions de National Media à moins de 2$US, pour les vendre à 6$.
En plus de se fier à son système sophistiqué d'analyse financière, COTE 100 suit de près les sociétés qu'il recommande, rencontre la direction et étudie ses compétiteurs.

Comment réussir à la bourse

Ce service unique vous est offert pour la somme modique de 175$ pour un an (toutes les taxes incluses). Une seule transaction profitable payera plusieurs fois ce 175$. De plus, les services de COTE 100 sont déductibles d'impôt.
Avec l'abonnement d'un an, vous recevrez tout à fait gratuitement le cartable COTE 100 avec reliure de luxe, avec en prime les trois derniers numéros de COTE 100.

Meilleure offre

Pour une meilleure offre encore, abonnez-vous pour deux ans, et vous payez seulement 275$ (toutes les taxes incluses), déductibles d'impôt. Vous mettez ainsi 75$ dans vos poches! Vous recevez évidemment le cartable COTE 100 et les trois derniers numéros.
Mais en plus, vous recevrez en guise de remerciement le guide exclusif COMMENT RÉUSSIR A LA BOURSE d'une valeur de 75$, tout à fait gratuitement.
Pour vous initier à la méthode de COTE 100, Guy Le Blanc, son créateur, a écrit un guide qui explique les fondements de son approche.
Ce guide est un outil essentiel pour tout investisseur qui désire bâtir lui-même sa richesse en investissant à la bourse. Il décrit en détail l'approche de placement de COTE 100 et souligne les dangers et risques de la bourse.
Il s'agit d'un document essentiel pour multiplier vos gains en bourse. COMMENT RÉUSSIR A LA BOURSE est disponible uniquement par le biais de cette offre. Il n'est pas disponible en librairie ou dans les kiosques à journaux. De plus, vous ne pouvez l'acheter seul.
Envoyez immédiatement le coupon qui suit après l'avoir soigneusement rempli. C'est toute votre vie d'investisseur qui changera pour le mieux.*
L'abonnement de COTE 100 est protégé par une garantie inconditionnelle: vous devez être satisfait, sinon votre argent vous sera remis au pro-rata.

Guy Le Blanc, **COTE 100** Inc., 575 est, rue Beaumont, St-Bruno, QC, J3V 2R2 **COTE 100**

☐ un an, 12 numéros, seulement 175$[1]; vous obtenez les 12 prochains numéros de **COTE 100**, le cartable à reliure de luxe et les trois derniers numéros, le tout protégé par la garantie inconditionnelle

☐ deux ans, 24 numéros, seulement 275$[1]; vous obtenez 24 numéros de **COTE 100**, le cartable à reliure de luxe, les trois derniers numéros et le guide ***COMMENT RÉUSSIR À LA BOURSE*** d'une valeur de 75$, le tout également protégé par la garantie

NOM: _____ ADRESSE: _____

VILLE: _____ CODE POSTAL: _____ TÉLÉPHONE: _____

N'oubliez pas de joindre votre paiement à votre envoi.

[1]: Les services de COTE 100 peuvent être déductibles d'impôt. COTE 100 détient le permis de conseiller de plein exercice de la Commission des valeurs mobilières du Québec numéro 92 E 0622

* Les rendements passés ne sont pas garants des rendements futurs. La bourse fluctue beaucoup, semant la confusion chez les investisseurs mal informés. C'est pourquoi les rendements passés ne sont pas garants des rendements futurs. Vous devez étudier votre situation personnelle et vos objectifs avant de décider d'investir vous-même à la bourse. Toutefois, si vous décidez d'aller de l'avant, je crois honnêtement que COTE 100 vous sera très profitable. - *Guy Le Blanc*

EN BREF

Héroux se bat pour le contrat des forces de l'air

Dans une décision sans précédent, le **General Accounting Office** du gouvernement fédéral américain a jugé que le contrat d'entretien des forces de l'air américaines devrait être accordé à **Héroux** (Mtl, *HRX*, 2,30 $).

Ce contrat d'une durée de trois ans, évalué à 15,2 M$ US, maintiendrait 80 emplois à Longueuil.

Plainte formelle

À la suite du non-renouvellement du contrat d'entretien et de remise à neuf des trains d'atterrissage en avril, Héroux avait logé une plainte formelle alléguant, entre autres, que le soumissionnaire gagnant, la base américaine de Salt Lake City, n'avait pas inclus tous les coûts réels associés à l'exécution de ce contrat.

La base américaine de Salt Lake City a l'intention de porter cette décision en appel. Une décision est attendue d'ici un mois.

Conflit de travail

Par ailleurs, les employés de Héroux, à Longueuil, n'ont pas voté sur les dernières offres patronales, le 7 septembre, comme prévu. Héroux a commencé à céder certains travaux en sous-traitance, afin d'assurer un rythme normal de livraisons.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Le Fonds de solidarité limite l'émission d'actions

En raison des limites imposées par le gouvernement québécois dans son dernier budget, le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FTQ) doit restreindre sa capacité d'émission à 75 M$ pour chacune des deux prochaines années.

Depuis le 11 septembre, toute personne déjà actionnaire du Fonds et désireuse de souscrire des actions de catégorie A pour l'année d'imposition 1993 devra le faire avant le 1er décembre.

Les chèques reçus durant cette période ne seront encaissés qu'en décembre. Ils seront acceptés ou refusés, en fonction de la demande et des limites imposées.

Le Fonds continue d'accepter les souscriptions par déduction à la source sur le salaire. Le montant maximum a été établi à 135 $ par semaine.

Le Fonds n'accepte plus de nouveaux actionnaires souscrivant par montant forfaitaire, retraits bancaires automatiques ou série de chèques postdatés.

Le Fonds a accumulé un actif de 800 M$ en 10 ans. Il a reçu 200 M$ de souscriptions l'an dernier.

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire (actif net par action)*

COTES MENSUELLES	93-07-31	93-06-30	92-07-31
BARREAU DU QUÉBEC			
• Équilibré	11,21	11,09	10,70
• Obligations	10,79	10,65	10,96
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré	11,93	11,80	10,97
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
• Équilibré	10,51	10,51	10,41
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC			
Fonds de retraite:			
• Équilibré	174,39	172,52	158,42
• Actions	14,26(*)	14,11(*)	126,67
• Obligations	183,95	180,78	167,80
• Marché monétaire	166,42	165,37	156,76

(*) 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	93-09-03	93-08-27	92-09-04
OIQ - FÉRIQUE			
• Marché monétaire	33,70	33,68	31,86
• Obligations	37,37	37,17	34,00
• Actions	33,47	33,24	28,96
• Équilibré	38,81	38,53	34,23
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (REÉR)	42,60	42,33	37,67
• Fonds de placement	15,76	15,71	14,56
• Marché monétaire	10,18	10,18	10,30
• Obligations	10,92	10,69	11,21
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	30,81	30,50	26,11

* 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

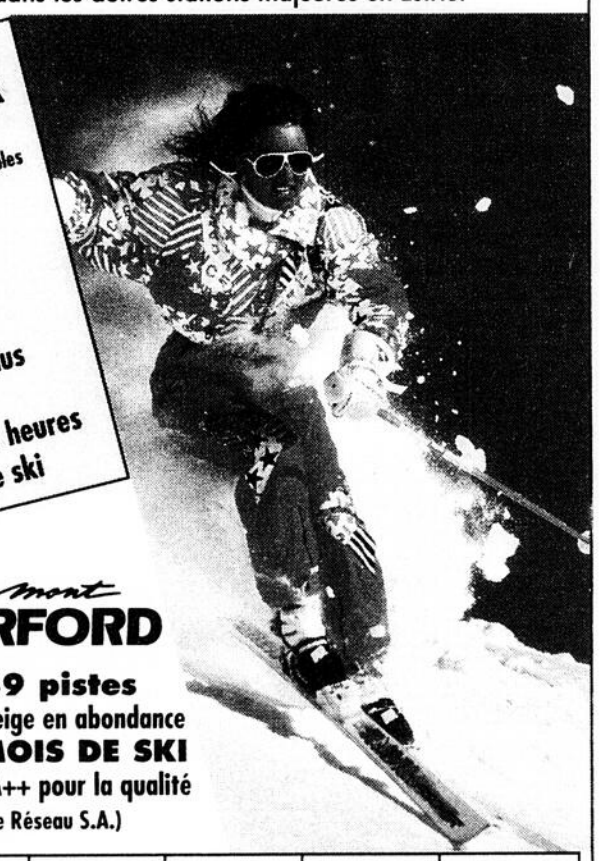
mont ORFORD

SKIEZ 3 MONTAGNES POUR LE PRIX D'UNE

À la station de ski du mont Orford vous skiez les monts Orford, Giroux et Alfred Desrochers pour le prix d'une montagne, en plus vous obtenez 50% de rabais dans les autres stations majeures en Estrie.

BILLET DE SAISON À PRIX AVANTAGEUX AVANT LE 18 OCT.
avec paiements échelonnés possibles

TOUT NOUVEAU:
BILLET DE SAISON
☑ 15 visites
☑ 20 visites
☑ 25 visites et plus
MINI PASSE DE
☑ 10 blocs de 4 heures
☑ 10 visites de ski



Pourquoi choisir le mont ORFORD

- 39 km de ski sur 39 pistes
- Depuis 10 ANS: de la neige en abondance assurant près de 5 MOIS DE SKI
- Des notes de A, A+ et A++ pour la qualité d'entretien (attribué par le Réseau S.A.)

BILLET DE SAISON 93-94 Tarifs avant le 18-10-93		15 JOURS	20 JOURS	25 JOURS et plus usage illimité	MINI PASSE(2) 10 journées / 10 blocs de 4h
INDIVIDUEL	Adulte - 7 jours	445	566	674	297 / 254
	Adulte - 5 jours (du lundi au vendredi)			452 / 422(1)	
	Étudiant – 7 jours (14 à 23 ans)	370	471	562	259 / 229
	Enfant - 7 jours (6 à 13 ans) (adulte, 65 ans et plus)	242	308	367	182 / 159
	Enfant - 7 jours (5 ans et moins) (adulte, 70 ans et plus)	GRATUIT			
FAMILIAL	Premier membre	445	566	674	
	Deuxième membre (adulte ou étudiant, 14 à 23)	355	451	537	
	Deuxième membre (enfant, 6 à 13)	225	286	341	
	3e au 6e membre (étudiant 14 à 23)	251	320	381	
	3e au 6e membre (étudiant, 6 à 13)	159	203	242	
	MAXIMUM FAMILLE	N/D	N/D	1996	

(1) Deuxième membre (2) Mini passe utilisable à raison de 2 billets par jour

MONT ORFORD, C.P. 248, Magog Orford J1X 3W8 (819) 843-6548

CFGL 105,7 FM

Entre les courses et la vaisselle
Entre ménage et déjeuner
Le monde peut battre de l'aile...
On ne voit pas le temps passer.

Jean Ferrat

«LE TEMPS QUI PASSE»
de 20 h 00 à minuit
avec Jacques Lemieux

IMMEUBLE

FORTE CHUTE DE LA CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE EN AOÛT, AU QUÉBEC

Au Québec, le nombre de mises en chantier a chuté de 27 % en août par rapport à juillet, au rythme annuel corrigé des variations saisonnières **p. 57**

RÉGION DE MONTRÉAL : TROIS MOIS ET DEMI POUR VENDRE SA MAISON

Un propriétaire doit compter en moyenne 109 jours pour vendre sa maison dans la région de Montréal. Sur l'île de Montréal, la durée est plus courte : 88 jours **p. 59**

LES AFFAIRES

Construction : les gestionnaires de projets percent le secteur public

De plus en plus d'organismes publics et parapublics optent pour des gestionnaires de projets afin de coordonner la construction et la rénovation de leurs immeubles.

C'est du moins ce qu'affirment **Gabriel Chiniara** et **Serge Guérin**, respectivement président de l'**Institut de gestion de projets** (IGP) et directeur des projets de **Loto-Québec**.

« Il n'y avait pratiquement pas de gestionnaires de projets dans le secteur public il y a cinq à six ans. Depuis, le secteur public s'est rapidement ajusté. D'ailleurs, en construction, la tendance va vers la gestion de projets », a dit M. Chiniara, également président de **Décarel**, entreprise de gestion de projets et de construction.

À titre d'exemple, indiquent MM. Chiniara et Guérin, une série de projets ont été coordonnés ou sont actuellement gérés par des gestionnaires de projets : la construction du *Musée du Rire*, l'érection du *Centre de commerce mondial de Montréal*, l'agrandissement de la prison de Bordeaux et l'édification du **Casino de Montréal**.

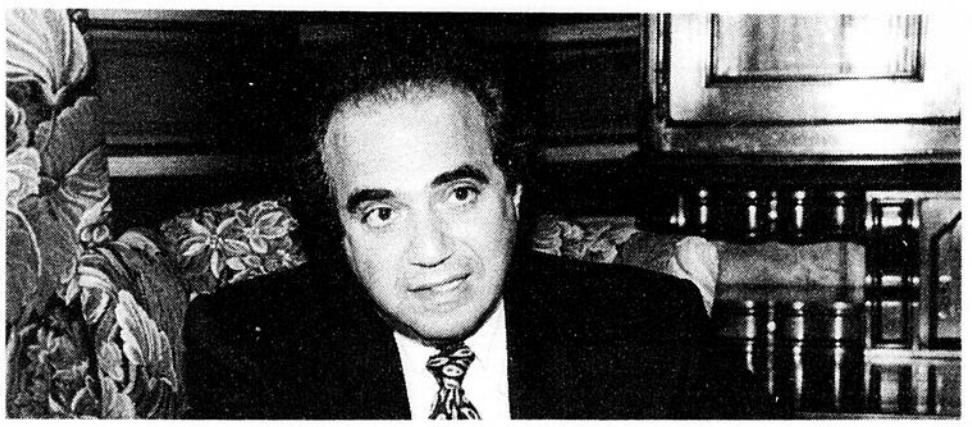


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Selon Gabriel Chiniara, une série de projets ont été coordonnés ou sont actuellement gérés par des gestionnaires de projets : la construction du *Musée du Rire*, l'érection du *Centre de commerce mondial de Montréal*, l'agrandissement de la prison de Bordeaux et l'édification du Casino de Montréal.

Qualité, budget, échéancier

Le gestionnaire de projets coordonnent les étapes d'un projet, du début à la fin. Trois critères le guident : la qualité, le budget et l'échéancier.

Il s'assure que les demandes du promoteur sont bien respectées par l'architecte, l'ingénieur, les sous-traitants et l'entrepreneur général, le cas échéant. Son approche flexible lui permet de réagir aux multiples changements qui surviennent dans un projet qui a le moindrement d'envergure.

Dans certains cas, le gestionnaire de projets remplace l'entrepreneur général ; dans d'autres, les deux se complètent. Selon M. Chiniara, un gestionnaire de projets peut aisément passer les commandes aux sous-traitants, par le biais d'appels d'offres, tout comme le ferait un entrepreneur général.

En général, disent MM. Guérin et Chiniara, les entrepreneurs généraux soumettent des prix par le biais d'appels d'offres, à partir de plans et de devis fixes. Le plus bas soumissionnaire l'emporte.

S'il survient des changements, ils doivent facturer des frais supplémentaires aux promoteurs. Or, les projets immobiliers importants nécessitent fréquemment des modifications.

Comme exemple de pépins en cours de réalisation, mentionnons la faible disponibilité de certains matériaux, la complexité grandissante de l'informatique, les changement économiques, etc.

Pour remédier à ces problèmes, certains promoteurs font appel au gestionnaire au début du projet, lui laissant le soin de coordonner les soumissions auprès des entrepreneurs généraux ou des sous-traitants.

D'ailleurs, plusieurs promoteurs ont un gestionnaire de projets à leur emploi. C'est le cas de la **Corporation première, Québec** et de **Canderel**. Ce dernier en engage également à la pige, pour des projets précis.

« Pour un chantier important, le gestionnaire de projet est essentiel. Pour les plus petits projets, qui commandent moins de changements, l'entrepreneur général peut assumer lui-même la gestion du projet, a expliqué **Richard Corso**, vice-président principal de Canderel, aux AFFAIRES.

« Certains ne croient pas qu'il est nécessaire d'utiliser des entrepreneurs généraux ; d'autres, des gestionnaires de projets », a-t-il ajouté. Pour sa part, Canderel a recours aux services des deux, selon l'ampleur du projet.

Les promoteurs doivent profiter de l'expérience des entrepreneurs généraux, croit M. Corso. Ces derniers ont généralement une équipe expérimentée, qui connaît bien la compétence des divers sous-traitants. Selon lui, il n'est pas sûr qu'un seul gestionnaire de projets ait toutes les compétences voulues pour mener à bien un projet d'envergure sans l'aide d'un entrepreneur général. Pour sa part, M. Guérin estime que le gestionnaire de projets est d'autant plus nécessaire que l'échéancier est court. Un projet qui doit être réalisé dans une courte période nécessite plus de flexibilité, ce qui n'est pas le cas d'un projet étalé sur une plus longue période.

Honoraires : 2,5 à 5 %

Les gestionnaires de projets ont des honoraires fixes ou variables, selon le promoteur ou l'organisme public. Ces honoraires sont d'environ 2,5 à 5 % du coût du projet, selon sa complexité, son importance, etc. Le pourcentage est moindre si le projet est important.

Au Québec, la maîtrise en gestion de projets est offerte à l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM). L'Institut de gestion de projets de Montréal compte 300 membres et existe depuis une quinzaine d'années. Il fait partie du **Project Management Institute**, organisme sans but lucratif incorporé en 1969, en Pennsylvanie.

FRANCIS VAILLES

Les agents immobiliers ont la confiance du public, selon un sondage

Les consommateurs font généralement confiance aux agents immobiliers, selon un sondage **Gallup**, commandé par l'**Association canadienne de l'immeuble** (ACI).

Sur les 1 225 personnes interviewées au Canada, 52 % disent avoir une perception plutôt positive des agents immobiliers et 19 %, une attitude très positive, pour un total de 71 %. La proportion des consommateurs plus méfiants est de 28 % : 22 % ont une perception négative et 6 %, très négative.

Selon l'enquête, les Canadiens jugent les agents immobiliers plus loyaux que les avocats, les journalistes, les agents d'assurance-vie et les politiciens. Les médecins, enseignants et banquiers obtiennent toutefois la confiance d'un plus grand nombre de personnes que les agents immobiliers.

Gallup a demandé à ceux qui ont une perception négative les raisons qui motivent cette attitude. Voici les principales raisons mentionnées : les agents ne travaillent pas suffisamment à la promotion de la propriété à vendre ; les agents ne s'intéressent qu'à leurs besoins plutôt qu'à ceux de leurs clients ; les agents ont un comportement trop *agressif* aux fins de conclure la vente ; les droits et commissions sont trop élevés.

Commissions trop élevées

L'importance de la commission a d'ailleurs fait l'objet d'une question distincte. Sur l'ensemble des répondants au sondage, 69 % estiment que les commissions qu'exigent les agents immobiliers sont trop élevées pour les services qu'ils offrent.

Quatre Canadiens sur dix estiment qu'en général, le service offert par l'agent immobilier est d'excellente qualité ; 37 % jugent qu'il est de bonne qualité.

Par ailleurs, 42 % des participants à l'enquête disent qu'il est fort probable qu'ils utiliseront les services d'un agent immobilier pour leur prochaine transaction et 43 % estiment qu'il est possible qu'ils aient recours à un agent.

Selon le sondage, 57 % des Canadiens recommanderont volontiers à leurs amis ou parents de prendre l'agent auquel ils ont eu recours lors de leur dernière transaction. Un répondant sur cinq le recommandera peut-être et un sur cinq ne le recommandera pas. D'ailleurs, un tiers des participants ont indiqué que l'agent choisi leur avait été recommandé.

Pour améliorer l'image de la profession, l'ACI recommande, entre autres, aux agents et courtiers, de concentrer leur publicité sur la loyauté et l'éthique des gens de la profession et sur la qualité des services offerts à leur clientèle.

ENCAN IMMOBILIER MAJEUR À MONTRÉAL

L'ultime opportunité de la vie urbaine,
"Maison historique de Montréal"
offerte en vente aux enchères
le 16 octobre 1993
Contactez S. Rochette (Re/Max) (514) 694-6900
Graham & Watson SERVICE D'ENCAN
(514) 264-6555 Brochure en couleurs

M.G. Larochelle

Espaces commerciaux et industriels
Disponibles pour location à Sainte-Julie
(514) 649-5145

◆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

Bureaux de prestige
À louer

- *Édifice rénové*
- *Vue non obstruée*
- *Jusqu'à 60 000 pi ca. disponible*
- *4 ascenseurs*
- *Air climatisé*
- *Stationnement intérieur / extérieur*
- *Prix extrêmement compétitif*

ÉDIFICE LAFONTAINE
2120 Sherbooke est

Pour renseignement:
(514) 522-4558

4984, Pl. de la Savane
Près de Décarie & Métropolitain (métro Namur), 3 500 à 5 000 pi ca. (9 $ le pi ca.). TOUT COMPRIS.
(514) 341-5331 poste 273

Bureau à louer
Laval, Sainte-Rose, 740 pi ca., rénové, coin de rue, 1er plancher, sous clinique dentaire, comme neuf, climatisé, stationnement.
(514) 625-6893

Local commercial
Vieux-Montréal
250 pi ca., 450 $ / mois. Possibilité de réceptionniste, service de fax et photocopieur.
Yvan Charbonneau
(514) 875-0950

VIEUX-MONTREAL
Immeuble historique rénové, jusqu'à 10 000 pi ca. de bureaux, libre le 30 juin, face au Vieux-Port de Montréal.
Denis David
(514) 668-9562

EXECU-CENTRE
1200, Mc Gill College
Bureaux meublés, privés
Réceptionniste, secrétariat
3 salles de conférence
Messagerie vocale, fax
Bail mensuel ou annuel.
(514) 393-1100

À partager
Bureau de prestige situé au 4115, rue Sherbrooke ouest, près de Atwater; secrétaire-réceptionniste, photocopieuse et fax disponible.
Pierre-Yves
(514) 846-0805

Locaux à bureaux à louer
Métro Frontenac, 10 000 pi ca. climatisés. Ascenseurs, stationnement, joignez-vous à McDonald's, IGA, le Naturiste, Gaz Métropolitain etc. Idéal pour professionnels, assurances, clinique médicale, autres.
Jacques Côté
(514) 252-5000
Alliance Immobilia inc. crtr

BUROLUX
1376, Sainte-Catherine O.
Coin Crescent, Montréal.
Bureaux privés, meublés
- Salles de conférence
- Réceptionniste, secrétariat
- Photocopie, fax.
- Bail mensuel ou annuel.

(514) 875-9694

◆Construction

Pour constructeurs seulement
Laval (Sainte-rose), dans un secteur très actif, 27 lots (4 unifamiliales jumelées et 23 unifamiliales isolées) desservis, pour livraison de maisons en juillet prochain. Autres phases disponibles pour 1995. Prix du marché, financement très avantageux par le propriétaire.
Pour renseignements composez le (514) 528-8608

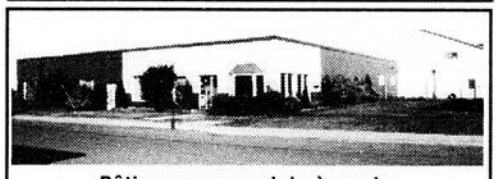
L'ASSOCIATION CANADIENNE POUR LA SANTÉ MENTALE
CANADIAN MENTAL HEALTH ASSOCIATION

◆Bâtisses commerciales à vendre

SHERBROOKE
ÉDIFICE COMMERCIAL À VENDRE OU À LOUER

Secteur très achalandé
(près du Centre des Congrès, du Club PRICE, de centres commerciaux, et des autoroutes 10-55 et 410)
Édifice de 42 000 pi. car. • Terrain de 100 000 pi. car.
Information : (sans intermédiaire) 819/843-0369

Edifice commercial à vendre, 30 X 80 pi., 3 étages. Superficie totale 7200 pi ca. Ayant déjà servi comme restaurant et s. de réception. Situé au 72, rue St-Jacques, St-Jacques de Montcalm. Reprise de finance.
S'adresser à la Caisse populaire Desjardins de St-Jacques (514) 839-7211



Bâtisse commerciale à vendre
située au 48, rue Venne, à St-Jacques de Montcalm, superficie 11 000 pi ca., bonne qualité, porte de chargement de 20 pi. de hauteur, finition extérieure: tôle émaillée, terrain paysagé. Reprise de finance.
S'adresser à la Caisse populaire Desjardins de St-Jacques (514) 839-7211

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

Beaux strips commerciaux
Chomedey: 1 locataire majeur, 6 bons commerces.
Pierrefonds: constr. 1990, 8 espaces, très bons locataires, négociable.
V. Moghrabi
(514) 488-6778
RE/MAX N.D.G. courtier
(514) 483-6401

Rue Ontario Est 1379 à 1385, 1 commerce, 6 logements, très bien entretenus, prix demandé: 450 000 $.
Tél. jour sur semaine (514) 524-3051

Très, très achalandé
Rue Sherbrooke (P.A.T.),
Bâtisse 5 500 pi ca.
Terrain 22 000 pi ca.
À vendre ou à louer
(418) 534-4527

À Sainte-Marie de Beauce
Pour vente rapide, immeuble commercial et résidentiel, revenu possible 90 000 $ / an.
Gestion P. Beshro
(418) 658-1228

Laval, immeuble industriel de 175 000 pi ca., terrain de 400 000 pi ca., occupé à 100 %. Bureau et entrepôt, possibilité de solde de prix de vente.
Laval, immeuble à bureaux près du Pont-Viau, 12 espaces de bureau, grand terrain, 295 000 $.
St-Jean-sur-Richelieu, 1 X 24 , 90 000 $ / an, à moins de 7 fois les revenus, tous loués.
Restaurant, bord du fleuve, 45 min. de Montréal, 75 places, terrasse 25 places, fine cuisine. 450 000 $.
St-Hubert, immeuble commercial, 3291, rue Grande-Allée, 295 000 $, réfrigérateurs et congélateur inclus.
Yvan Dubé ADM.A.
Montréal Trust
Bur.: (514) 353-8770
Fax: (514) 353-5587

VALLEYFIELD À VENDRE OU À LOUER

Boul. Mgr Langlois, édifice de 18 800 pi ca., terrain de 175 400 pi ca., climatisé, disponible immédiatement.
Contacter Gilles Meloche (514) 373-3344

Ahuntsic
1531, rue Fleury, en plein coeur des commerces, à rénover, bâtisse de 3 étages, 25 x 79 pi., prix réduit.
Guy Allaire
RE/MAX ambiance inc. crtr
(514) 389-5019

◆Commerces

Bas Saint-Laurent
Résidence de qualité pour personnes âgées avec tous les services, 102 lits + 59 appartements. Excellent placement, possibilité d'administration sur place.
Jean-Claude Lespérance
Services Imm. C.A.G. inc. crtr
(418) 724-6325

Dépanneur
Bar laitier résidence établi depuis 20 ans, bon chiffre d'affaires, situé sur la route 132, grand stationnement. Acheteurs sérieux seulement.
(514) 225-7877

◆Espaces industriels à louer

Lachine
Espace commercial et industriel avec bureau. Chauffé, éclairé, bien situé. Disponible: 1 000 à 5 000 pi ca.
(514) 634-2415

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE
De 2 150 à 8 600 pi ca.
Disponibles immédiatement.
(514) 641-4773

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

◆Commerces

Boutique pour la fabrication de la bière et du vin chez soi, en pleine expansion, rentable, à qui la chance ?
(514) 355-9940
(514) 493-1255

Brasserie
Située à Boisbriand, bord de l'eau avec terrasse, excellent potentiel, prix: 475 000 $.
Claude
(514) 437-0868
(514) 437-2325

Club Vidéoflex
Ouvert 24 h, établi depuis 5 ans, bonne rentabilité et beaucoup de possibilités. Dans la région de Québec et Rive-Sud de Québec.
Jean-Paul Tremblay crtr
(418) 847-0690

Crémerie
4e année d'exploitation, très rentable, 428 Laurier Est, face métro Laurier, coin très passant. Courtier protégé.
(514) 271-1909

Estrie
Boutique de s. bains et de cuisine, 3 000 pi ca., bonne clientèle établie, investisseur sérieux seulement.
(819) 864-9927
Laisser message

Les restaurant Ryna PÂTES & PIZZAS

Recherche franchisé opérateur pour commerce déjà établi depuis 4 ans au 1398 chemin Sainte-Foy, Québec. Bon chiffre d'affaires.
Pour information
(418) 682-2439
M. Stéphane Collin

Sainte-Rose de Laval
Centre de jardin, résidence, inventaire, équipement + 250 000 pi ca. de terrain.
Bon chiffre d'affaires.
Acheteurs sérieux seulement.
Marcel
(514) 625-3901

◆Commerces

Votre entreprise à la campagne...
(Lanaudière)
AUBERGE STYLE "NORVÉGIEN", établie depuis 15 ans, Sainte-Mélanie (15 km de Joliette), cuisine raffinée, salle à manger, 90 places, solarium, 2 foyers, 7 chambres romantiques, tourbillon, terrasse, au pied de la montagne, équipement complet. **Parfait pour centre de santé.** Cause de vente: retraite.
Auberge Ma Maison (514) 889-2296
Monique Bélisle

Estrie
Restaurant renommé à vendre, avec ou sans bâtisses, bail à long terme, endroit exceptionnel, grand potentiel, ouvert le soir seulement. Pas d'agent.
(514) 331-1428

Fleuriste
Établi depuis 13 ans, nord-ouest de Montréal, secteur aisé, très bonne clientèle.
(514) 744-6878

Franchise Fragrance
Boutique parfums et cosmétiques, grandes marques. Maquillage et accessoires. Mail Champlain Rive-Sud.
(514) 676-5004
(514) 252-3727

Janine Legrand propose:
Rive-Sud, super résidence pour 34 personnes âgées. Meilleure sur le marché
(514) 270-1384
Immeubles Action crtr
(514) 658-6636

P.M.E.
Chiffre d'affaires annuel: 8 200 000 $. Profit net: 450 000 $ / an. Comptant requis: 1 000 000 $.
Claude Côté
Claude Bédard
RE/MAX Excellence inc. crtr
(514) 354-6240

Près de Montréal
Dépanneur avec essence, 3 M + litres, lave-auto, très bien situé, excellent ch. d'aff., bonne clientèle, incluant résidence (3 000 pi ca.).
(819) 373-5987

Recherche
Résidence pour personnes âgées, de 40 à 50 résidents, région métropolitaine.
(514) 681-0578

À vendre ou à louer
Pisciculture du mont Ham-Sud inc.
Maison neuve, 4 étangs, 4 bassins intérieurs., puits artésiens, à 30 minutes de Sherbrooke.
(819) 877-2231

CAGE AUX SPORTS
Restaurant à vendre situé sur la rive-sud de Montréal. Chiffre d'affaires en croissance constante. Très bonne occasion d'affaires. Comptant requis: 75 000 $.
René Guimond
(514) 466-9636

TABAGIE
Galeries d'Anjou, kiosque neuf, situé dans la foire alimentaire, acheteur sérieux seulement.
Appeler
M. Richard Gareau
(514) 695-8989

Région de Québec
Du propriétaire, 2 motels contigus, séparément ou ensemble, 43 unités, 2 résidences, 105 000 pi ca., stratégique.
Tél.:(418) 827-5500
Fax:(418) 827-4206

Rive-Sud de Montréal
Excellente occasion de PME familiale, rôtisserie, comptoir et livraison avec bâtisse, grand potentiel, 1re année d'exploitation: 325 000 $.
(514) 447-1693

Restaurant
Près de Repentigny, très renommé, avec bâtisse construction 1991, s. de réception, excellent chiffre d'affaires, beaucoup de potentiel.
Denis Asselin
(514) 585-9500
RE/MAX unis crtr

Résidence pour personnes âgées
Laval, bâtisse en béton 1990 d'une qualité exceptionnelle, 51 unités sur 4 étages, ascenseur + partie commerciale. Le tout entièrement loué. Revenu: 855 000 $.
Domax courtier
(514) 466-5582

Usine alimentaire viande
Désossage, préparation et transformation des viandes. 2 s. de coupe, 3 ch. froides, grand congélateur, réception, expédition et bureaux. Approuvée gouvernement fédéral, prête à exploiter, proximité des grands axes routiers. Région de Trois-Rivières.
Pour location ou visite
Sylvie
(819) 375-3912
(819) 373-8710

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble commercial

◆Entrepôt

à louer

Entrepôts à louer aux Promenades St-Bruno, de 1 000 à 8 000 pi ca.
M. Jean de Repentigny
(514) 441-4901

◆Financement

DÉCISIONS IMMÉDIATES
1e et 2e HYPOTHÈQUES
Résidentiel - Commercial - Industriel
25 000 $ et plus
LES PLACEMENTS DENCOL
(514) 342-1356
Commission assurée aux courtiers

◆Gestion immobilière

GESTION D'IMMEUBLES RÉSIDENTIELS LOCATIFS
• Redressement de projets immobiliers
• Acquisition de compagnies de gestion
IMMOMARKETING INC. (depuis 1984)
S. CHARBONNEAU
(514) 866-2103 • (514) 465-7661

GESTION
• Portefeuille immobilier
• Société en commandite
• Copropriété
PLANIFICATION
M. Paquette, C.G.A.
(514) 363-4463

◆Terrains

Bâtisse & terrain
À Montréal Est, voisin du port, au 300, rue de Boucherville (coin Notre-Dame). Terrain: 300 520 pi ca., zone industrielle.
Léo Verdon
Agence d'Élite
(514) 348-1186

Shawinigan
Voisin de St-Hubert, McDonald's, Pizza Royale, Supermarché Héritage, situé sur rue d'Youville, terrain commercial & industriel léger, de 30 000 à 125 000 pi ca. Prix: 50 ¢ à 1 $ le pi ca.
Groupe Champagne Enr.
(819) 379-8633

À VENDRE
Situé au centre-ville d'une municipalité des Basses Laurentides, terrain de 533 000 pi ca. avec bord de l'eau, zonage industriel, commercial ou résidentiel.
Imm. Le-Mer inc. crtr
(514) 939-1172

◆Investissements

Mont Saint-Hilaire
Bon placement, près zone blanche, 1,5 M de pi ca., verger 2 700 pommiers, spacieux cottage 1990, bâtisses récentes, vue superbe, excellente vente au détail, propriétaire.
(514) 446-3154

MANIAQUE DES ENFANTS.
IMAGINE
IMAGINEZ TOUT CE QUE VOUS POUVEZ FAIRE EN DONNANT DE VOTRE TEMPS ET DE VOTRE ARGENT

◆Immeuble résidentiel

◆Cantons de l'est

Bord du lac Massawippi
Un site enchanteur sur le bord du lac Massawippi. Terrain avec vue spectaculaire sur le lac, entouré de beaux arbres. Une façade de 103 pi. sur le lac et une superficie totale de 87 122 pi. ca. À 10 minutes de Magog et 2 minutes de l'autoroute 55 par la sortie Ayer's Cliff. Prix:135 000 $
Info:
(819) 821-0349

Chutes
Près de Victoriaville, 160 acres boisés, petite rivière avec 8 chutes, dénivellation totale de 100 pi. Site extraordinaire, unique et facile d'accès: **195 000 $**
J.-G. Rocheleau (514) 527-8789

220- **Fulford:** Bungalow 2+1 c.c., 2 cheminées, garage à machinerie, cabane à sucre, chalet, sur 10 acres dont 4 acres boisés d'érables, en flanc de montagne. Propriété à 1 000 pi. de la route principale. Vue sur Mont Shefford, Mont Orford, St-Étienne, Glen Mountain, Mont Echo, Mont Sutton et sur le lac Brome. Sûrement une des plus belles vues des Cantons de l'Est.
265- **Roxton Pond:** Cottage centenaire éloigné du bruit, très privé, 4 c.c., bois franc, sur 175 acres dont 100 boisés, 2 700 pommiers et production de veaux de lait. CACHET EXCEPTIONNEL & TRÈS BELLE VUE. Prendrait échange. 400 000 $ équité.
269- **St-Joachim:** Érablière de 15 000 entailles sur tubulures avec équipements modernes. Spacieux cottage 4 c.c., bois franc, foyer sur 150 acres boisés. Vue superbe sur le parc Yamaska. Prendrait échange immeuble à revenu.
276- **Granby:** Domaine fruitier de 133 arpents, 5 900 pommiers, 6,5 acres en framboisiers, 1 500 plants bleuets, sucrerie, cabane à sucre, 2 lacs, kiosque de vente avec superbe cottage de 7 1/2 pces, garage double, piscine. Prêt agricole transférable. Prendrait échange. Faut vendre. Possibilité d'acheter séparément.
326- **St-Paul d' Abbotsford:** 58 arpents dont 30 arpents boisés, érables, pins adultes. TRÈS PRIVÉ. Chalet et résidence principale en brique avec ruisseau. ENDROIT IDÉAL. Vue sur la montagne.
Claude Fournier crtr (514) 378-8461
La Capitale Maître Courtier inc.

231- **Granby**: Propriété de prestige en pierre, 4 c.c., 4 s. de bains, au-delà de 4 000 pi ca. habitables, garage, super terrain, propriété de haut standard. Sûrement une des plus prestigieuses de Granby.
337- **Granby**: Propriété de style de 2 100 pi ca. habitables, foyer, 2 chalets avec revenus d'appoint, piscine creusée sur terrain de 40 000 pi ca. avec de très beaux arbres adultes. Exceptionnelle.
335- **Cantons de l'Est**: Domaine de 29 acres "blanc" boisé mature, super lac ensemencé, érablière, cabane à sucre, avec cottage neuf de style recherché. Site enchanteur pittoresque, privé, unique, pour clients sérieux. FAUT VOIR.
Claude Fournier crtr (514) 378-8461
La Capitale Maître crtr inc.

Mont Sutton
Très moderne, directement sur pentes de ski, entièrement meublé, modèle agrandi, 3 c.c., boudoir, salon avec foyer, plusieurs ajouts plus appartement 3 1/2 avec foyer. Prix ferme: 152 000 $.
(514) 762-9151
(514) 538-8232

Lac Memphrémagog
Baie Sargent
200 pi. façade, cott. brique, 5 c.c., 3 s. bains, 9 hectares, domaine privé, entouré de 500 acres, zonés vert.
Yves Thibault
Trans-Action Immoservice crtr
(514) 292-5764

POUR PROFESSIONNEL, COTTAGE LUXUEUX
3 000 pi ca., aire habitable comprenant 5 c.c., 2 s. bains, 2 salons, cuisinette, salle à manger. Au sous-sol, bureaux avec entrée indépendante plus s. bains et sauna. Le tout sur un arpent paysager avec piscine creusée. Situé près de la sortie 55, autoroute 10. Prix: 175 000 $ ou meilleure offre.
(514) 293-7846

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

SUTTON: STYLE CONDO
Vue superbe, 600 pi ca., 2 c.c., foyer, meublé, stationnement, à pied des pistes de ski, près de piscine & tennis, directement du propriétaire, 58 000 $, négociable.
(514) 879-2187
(514) 538-1903/4343

Bromont
Chalet à vendre
Chicane d'associés
Directement au bas des pistes de ski, 4 c.c., 2 foyers, 3 s. bains, s. sol fini pour location. Faites une offre.
À voir au 154, rue Deux-Montagnes, Bromont
Pierre (514) 446-3486
Yvon (514) 467-6086
Claude (514) 787-3494

Bord lac Memphrémagog
Superbe canadienne récente, 5 lucarnes, toute équipée, 2 foyers, 3 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

Domaine au lac Lovering à 10 milles de Magog. Plus de 300 pi. linéaires au lac aménagés (plage, quai, etc.) Plus de 108 acres. Idéal pour développement, domaine privé.
Samuel
(514) 481-4972

Jolie petite maison à Georgeville, garages, 3,25 acres, 3 lots, près du golf, ski fond, chevreuils et canards sauvages en abondance. Vue du monastère Saint-Benoît, lac Memphrémagog.
Martine Chamard
La Capitale de Magog
1-800-263-0296
(819) 876-5039

Lot forestier région du Mont-Mégantic, très bon site de chasse, à 3 heures de Montréal, Superficie de 150 acres. Prix: 55 000 $ négociable.

Lot forestier région de Stornoway, superficie de 100 acres avec repousse. Prix: 15 000 $.
Louis Couet
Jour: (819) 583-1324
Soir: (819) 583-1188

◆À louer

divers

Île Perrot
Bord de l'eau
Maison de luxe en pierre, partiellement meublée, 11 pièces, 3 s. bains, quai, 2 patios, badminton, s. de jeux, bar, sun decks, garage, espace de rangement, système d'alarme, vue magnifique sur le fleuve, seulement 1 200 $ / mois.
Normand
Jour: (514) 933-3163
Soir: (514) 425-4625

◆Chalets

Lac Massawippi
Chalet à vendre
100 pi. directement sur le lac. Terrain 100 X 230 pi. Chalet 30 X 30 pi. 3 c.c. par propriétaire.
(819) 868-2727
Après 18h00

◆Maisons

de campagne

Bord de l'eau
Ste-Anne-des-Lacs
Luxueuse résidence secondaire, 5 min. des pentes de ski, vrai bijou, prix demandé: 275 000 $. Faites une offre.
Gérald Caron
(514) 951-7340

◆Condos à vendre

Mont Sainte-Anne
Luxueux condo 3 1/2, tout meublé, situé juste au bas des pistes, stationnement int., balcon, bain tourbillon, foyer, 15 000 $ comptant.
Daniel
(819) 372-7619

Cours Mont-Royal: 9e sud, décoré par célèbre designer, 1 c.c., 1 1/2 s. bain + jacuzzi, 7 électroménagers, garage, immédiatement.
Port-Royal 22e, vue superbe: 3 + 1 c.c., 3 1/2 s. bain, garage, occ. immédiate.
V. Moghragi
RE/MAX N.D.G. crtr
(514) 483-6401

Val Saint-Côme
Situé près des pistes de ski, 3 c.c., 2 s. bains, foyer, neuf. Prix: 72 500 $. Vente par le propriétaire.
Pierre Delisle
(514) 759-2287
(514) 759-7912

Île des Soeurs
Verrières VI, penthouse de grande classe, 2 400 pi ca., 3 c.c., 3 s. bains, magnifique terrasse, vue sur fleuve et ville.
Verrières V, penthouse surplombant le fleuve et la ville. Balcon. Unique et prestigieux. 395 000 $.
Île Paton
Le summum de l'élégance ! Penthouse surplombant la rivière des Prairies. Un chef d'oeuvre d'appartement circulaire entièrement fenestré. 2 c.c., 3 s. bains.
Louisa Fortin
(514) 271-2131
(514) 769-6061
RE/MAX Outremont crtr

Outremont penthouse
À voir, neuf, coin, luxueux 3 + 1 c.c., 2 800 pi ca., 2 serres de 22 X 13 pi., 2 foyers, 2 balcons, vue magnifique, 2 gar. int. Vaut 550 000 $ pour 455 000 $. Louise Valois, Mtl Trust, (514) 733-6681.

À vendre
AHUNTSIC, 3 1/2, constr. sup. (1982), 550 pi ca., mur miroir, s. bains, céramique blanche, porte patio, terrasse, près de parc et rivière. Prix réduit: 65 000 $.
Soir: (514) 383-7025

Île Paton
Versailles, 2 c.c., superficie:1 300 pi ca., 2 garages, libre, prix sous l'évaluation.
(514) 229-7813

OUTREMONT
Luxueux 2 c.c., neuf, vue magnifique, terrasse, prix: 126 500 $. Louise Valois, Mtl Trust, (514) 733-6681

◆Domaines

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

◆Condos vacances

Condos - Floride
SUR LA MER, avec piscine, vous louez votre condo à partir de 400 $US plus taxes par semaine (minimum 2 semaines pour 2 personnes). Spéciaux pour octobre, novembre et décembre. Tout équipés ces condos vous offrent confort et paix. Il est plus que temps de réserver pour l'hiver. Nous serons nous-mêmes sur place pour vous accueillir à nos bureaux au 19 051 Collins, Miami Nord.
Pour réservation à partir du Québec, faites simplement le (514) 497-1782 demandez Gaston ou Lucie

◆Domaines

SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE

30 min. de Québec, petit domaine en ville, résidence à palier, garage double, 13 grandes pièces, piscine creusée, terrain 57 000 pi ca. très bien aménagé. Prix: 285 000 $ Autre maison dans le même domaine. Prix: 185 000 $. UNIQUE !
Cyrille Dulac (418) 387-2824 / 2823
Castel-Pro courtier

MAGNIFIQUE DOMAINE À CHERTSEY
À VENDRE OU À LOUER
Résidence moderne, tout en bois rond, 3 chambres à coucher, sous-sol fini, foyer, garage double, poêle à bois, court de tennis professionnel éclairé, grange aménagée en camp d'été, lac artificiel, terrain gazonné et paysager: 250 X 900 pi., antenne parabolique, plusieurs extras.
Jour: (514) 477-5887 Soir: (514) 968-2398

Domaine à vendre
Électricité, puits artésien, à 900 pi. de la route, construction récente, érablière à tuyaux, avec s. de réception pour 60 personnes, équipement neuf.
(418) 869-2622

Pour professionnels semi-retraités, grand terrain paysager 48 000 pi ca. sur le bord de l'eau sur la Rive-Sud à 30 min. de Montréal sortie 48 autoroute 10. Maison 104 pi. de façade incluant garage et piscine int. **Faut voir ça !** 225 000 $ ferme. C'est pas cher !
(514) 658-0470

Aidez-nous

La victoire est si proche.
Aidez-nous à vaincre la fibrose kystique.

◆Domaines

Espagne
Bord de la Méditérranée. Costa Dorada, 4 1/2 entièrement meublé, immeuble sécuritaire, récent, toutes commodités. Cause: décès.
(819) 373-9438

◆Domaines

Directement du propriétaire
Neufchâtel, banlieue de Québec, domaine de 26 000 pi ca. avec piscine creusée, tennis prof., résidence de luxe avec toutes les commodités. Pour famille sportive, vue sur la ville, rivière, près futur terrain de golf, int. de rêve, une visite vous convaincra.
Prix: 219 000 $.
(418) 843-9714
Bur.: (418) 842-9633

Cantons de l'Est
Très privé, 200 acres (70 acres terre biologique), lac artificiel, pistes de randonnée, maison, 4 800 pi ca., excell. condition: 8 c.c., 4 s. bains, salle de 900 pi ca.... + bungalow 2 c.c., + 2 chalets. Idéal pour professionnel, ranch, communauté, centre plein air, santé... Bon potentiel agricole. Prix: 369 000 $ négo., pas d'agent.
(819) 835-9476/78

À vendre ou à louer
Domaine particulier région St-Michel de Wentworth avec résidence (chalet), 54 X 26 pi., meublé, garage, cabane à sucre neuve, lac écologique, rivières, chutes, chemins dans la montagne, 104 acres de forêt. Site privé, territoire de chasse (orignal et chevreuil). Location: 1 000 $ / mois. Si vente: 450 000 $
(514) 965-7343
(514) 533-5586

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble résidentiel

◆Laurentides

MONT-TREMBLANT LE DOMAINE DU VERSANT NORD
350 ACRES

LE DOMAINE DU VERSANT NORD

- Terrains d'un acre et plus.
- Vue sur les pentes.
- Résidences de villégiature.
- Situé à 1 km du versant nord de la station Mont-Tremblant et 6 km du Parc du Mont-Tremblant.
- Route 117 nord, sortir à St-Faustin, direction Versant Nord.

Tél.: (819) 688-3650

Elle est spéciale!
Au sommet de Piedmont, à 200 pi. des pentes de ski du Mont Olympia. Résidence avec vue et panorama incomparable. Le tout à 5 min. de l'autoroute 15. Mise en vente par une Gestion de Succession au prix de 349 000 $. Le tout est très discutable.
P. Daneau
Remax Laurentide inc.
(514) 227-8411
(514) 227-1222

◆Propriétés à revenus

IMMEUBLES RÉSIDENTIELS À VENDRE
2 investissements exceptionnels situés à proximité du centre-ville. Appartements en excellente condition près du métro Chemin Queen Mary rue Sherbrooke ouest avec locataire, commercial triple A. Rentabilité assurée.
Courtrem inc. (514) 497-6721

Lachine
2 X 24 logements 4 1/2, électrique locataire, revenu annuel 268 000 $, revenu net d'exploitation 63 000 $, liquidité annuelle 30 000 $, prix demandé 1 725 000 $, comptant requis 100 000 $.
(514) 466-9636

Shawinigan
Immeuble semi-commercial, 8 logements, 2 locaux commerciaux. Inscrit au programme PRIL.
Maurice
(819) 539-7918
(819) 539-1960

◆Terrains

résidentiels

Cantons de l'Est
Seigneurie de Shefford, au coeur de la montagne, face au lac, 3 magnifiques terrains contigus et boisés d'érables adultes. 65 000 pi ca. chacun. Prix réduit à 0,30 $ / pi ca. pour les 3.
(514) 842-8551

Côte Vertu près centre d'achats: magnifique coin: 41 000 pi ca., multirésidentiel.
Daguire super location: 79 000 pi ca., haute densité, max. 14 étages, très négociable. Considérerait échange.
V. Moghrabi
(514) 488-6778
RE/MAX N.D.G. courtier
(514) 483-6401

◆Terrains résidentiels

Haut de Montagne
Sainte-Adèle, ch. du Mont-Sauvage, tout boisé, arbres centenaires, 51 acres, prix négociable, FAUT VENDRE !
J.R. Aurèle Lacroix
(514) 342-2929
Royal LePage Outremont

Mauricie
Bord du Lac des Piles, 2 terrains de 157 pi. de façade sur le lac, 110 000 pi ca. chacun.
Demander Robert
Bur.: (819) 539-7766
Cell.: (819) 536-9044

Nouveau développement
Magnifiques terrains, bord de l'eau, 50 min. de Mtl, sortie 88 à 1 km de la 10.
(514) 539-4215

Sainte-Rose de Laval
719 000 pi ca.
Acheteurs sérieux seulement
Marcel
(514) 625-3901

Saint-Joseph-du-Lac
Verger à vendre, environ 1500 pommiers, 74 arpents, 6 zonés résidentiels, longeant route, près gare pour Montréal.
(514) 623-0824

Terrains à Sainte-Adèle
Situés ch. Mont-Sauvage, 49,45 acres, possibilité 42 lots de 21 500 pi ca. à 43 000 pi ca., aqueduc et électricité, plans approuvés et cadastrés. Doit vendre, NÉGOCIABLE
J.R. Aurèle Lacroix
(514) 342-2929
Royal LePage Outremont

Lac Bowker
Terrain prêt à construire, 170 pi. de façade sur le lac par 520 pi., 164 pi. sur chemin cadastré; voile, ski, golf, équitation, hydravion, plongée, 20 min. de Magog & Sherbrooke, 150 km de Montréal, prix: 85 000 $.
(514) 274-2128

Lac des Français, Lanaudière, certains terrains avec plage privée en sable, et autres avec accès privé au lac. Possibilité de petits domaines. Vue extraordinaire sur le lac. Prix de 0,20 $ à 0,40 $ / pi ca. Superficie minimale de 32 000 pi ca. Près de centre de ski ou de golf.
(514) 352-6605

Sainte-Anne de Sorel
Bord de l'eau, vue magnifique sur lac Saint-Pierre et voie maritime: 100 pi. de largeur x 950 pi. de profondeur.
Jour: (514) 746-1616
Soir: (514) 742-5408

Montréal-Nord
6335 Gouin, bord de l'eau, 90 X 280 pi., résidentiel avec grands arbres.
A. Garneau crtr
(514) 329-2457

◆Résidences

Boucherville
Split '92 avec garage, 3 c.c., constr. supérieure, près de services, secteur paisible, occcupation printemps '94 discutable. 179 000 $.
(514) 953-2220

Mercier ouest
Superbe cottage unifamilial à 2 pas du stade & du métro. Constr. '88, incluant 2 c.c., chacune munie d'une s. de bains avec douche & tourbillon. 2 salles d'eau additionnelles. S. sol fini pin avec garage & porte électrique, foyer & salle à dîner marbre et brique. Intérieur ultra luxueux. Beaucoup d'extras. Prix réduit: 199 000 $.
Après 19h00
(514) 257-9544

Outremont
Impresionnant cottage chaleureux avec ses boiseries et ses vitraux. 11 pièces, 5 c.c., grand jardin privé. 695 000 $.
Louisa Fortin
(514) 271-2131
(514) 769-6061
RE/MAX Outremont crtr

◆Résidences

2000 pi ca. HABITABLES!
Ville St-Laurent. Cottage détaché Impeccable. Comme à la campagne, arbres matures, terrain aménagé par professionnels. 10 pièces, 2 1/2 s. bains, foyer, thermopompe et encore plus. Prix demandé: 299 000 $. Une visite s'impose !
Georges Halasz
Le Permanent 7000 enr. crtr. (514) 363-7000

Rivière Richelieu
Maison de prestige, 8 grandes pièces, garage double, grande remise, stucco gris, grand terrain: 200 pieds de façade sur la rivière, descente de bateau, 15 min. du lac Champlain. Golf privé à proximité. Prix demandé: 425 000 $ négociable, pas d'agent S.V.P. Située au 675, rue Fernet à Saint-Jean-sur-Richelieu.
(514) 346-5895

MAISON DE PRESTIGE
Visite libre le dim. 19 sept. de 14h00 à 16h00

8070, rue Rostand à Brossard. Magnifique cottage de 4 c.c. + 1. Cuisine de rêve donnant sur salle de séjour en contrebas avec foyer, adjacente à une magnifique salle à dîner et voisine d'une superbe piscine intérieure. Luxe en tout est la marque de cette résidence.
IMMEUBLES VANDELAC LTÉE (514) 354-5753

Rosemère
Cottage 1990, briqueté 4 côtés, terrain 75 X 100 pi., 3 + 1 c.c., foyer, bain tourbillon double, s. manger + séjour, s. sol fini, 2 s. d'eau, syst. d'alarme, aspirateur central, patio béton au niveau piscine creusée, th. pompe, cabanon, stat. (6 autos). Prix: 235 000 $.
(514) 965-6633

Rosemère
Pour professionnel, tout brique, pavé uni, fenêtres à manivelle PVC, terrain 77 X 100 pi., 1 1/2 garage, équipement super complet, 2 850 pi ca., entrée et salon cathédrale, construction et décoration professionnelles, 3 c.c., 2 1/2 s. bains, rangement, à voir absolument, évaluation 229 000 $.
(514) 965-7343
(514) 533-5586

◆Occasions d'affaires

◆Investisseurs demandés

Profitez de notre réussite

*Avec l'ouverture prochaine d'une vingtaine de magasins dans plusieurs centres commerciaux du Québec et de l'Ontario, **LE FOU DU DOLLAR** est en voie de devenir l'une des plus grandes chaînes de magasins d'articles à 1$ du Québec.*

Notre stratégie est axée sur :
- *une administration compétente et expérimentée;*
- *un choix de sites et d'emplacements stratégiques;*
- *une politique d'achats de produits agressive;*
- *une image et un service à la clientèle hors pair;*
- *un concept en pleine expansion prouvé rentable;*
- *une écoute des besoins du consommateurs d'aujourd'hui.*

Vous êtes interessés ?
En tant qu'associé-opérateur actif ou simplement comme investisseur ?
*Communiquez au **(514) 858-6139** ou écrivez au :*

50, Crémazie, C.P. 353,
succursale Youville,
Montréal
H2P 2V5

LE FOU DU DOLLAR

Produits exclusifs
Ayez votre propre magasin
- Gros profit
- Support publicité
- 25 000 $ garantis par stocks.

Gabriel
(514) 272-9975
1-800-363-3725

◆Associés

demandés

Brasserie
Située à Boisbriand, capital requis: 200 000 $. Très bon potentiel.
Claude
(514) 437-0868
(514) 437-2325

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

OXFAM QUÉBEC
(514) 866-1773

◆Offres de service

DISTRIBUTRICE À FRIANDISES
LA PLUS RENOMMÉE AU MONDE
- Temps plein ou partiel.
- 20 emplacements fournis.
- Aucune vente requise.
- Fonds de roulement instantané.
- Aucun compte recevable.
- 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.

VIETNAM
L'embargo américain sera levé bientôt. Nous préparons un voyage d'affaires pour seulement 6 compagnies au Vietnam en novembre 1993.
Inscrivez-vous dès maintenant pour ce voyage qui vous permettra de rencontrer des hommes d'affaires vietnamiens avec la possibilité d'exporter, d'importer et de transférer de la technologie. Nous préparons des analyses de marché, des plans stratégiques et des partenariats avec les vietnamiens.
S.V.P. communiquer avec
K.T. Hoang, CGA, CA,
3850, rue Jean-Talon ouest, bureau 105
Montréal (Québec) H3R 2G8
Tél.: (514) 739-7131 • Fax: (514) 344-4932

OCCASION D'AFFAIRES
Chance exceptionnelle dans les Antilles, Caraïbes et Mexique. Vous supervisez 4 à 5 mois par hiver. Revenus très élevés, ne demande que 1 à 2 heures par jour. Idéal pour personnes retraitées, semi-retraitées, et occasion pour tous. Il reste quelques excellents territoires. Mise de fonds minimum 40 000 $ US. Vous récupérez votre investissement en moins de 10 semaines.
Bio-Gourt International inc.
Roger Bouthiller (514) 444-4233

Occasion d'affaires
Professionnels sans emploi ou ceux qui prévoient le devenir, participez à la plus grande opportunité d'affaires pour les 25 prochaines années en Amérique. Pour moins de 1 000 $ d'investissement, vous pourrez avoir l'opportunité de planifier votre retraite d'ici 2 à 5 ans, tout en demeurant votre propre patron. Incroyable mais vrai. Où que vous soyez au Québec, pour obtenir une rencontre, téléphoner à:
Antonin Lajoie (418) 842-7121

Détenteur de licences d'entrepreneur-électricien et d'entrepreneur général est ouvert à toute offre.
Écrire à C.P. 37043, 2 place Québec, Qc, G1R 5P5

Paysagiste diplômé
Aménage et entretient votre jardin; design européen. Pensez au printemps, plantez maintenant. Estimation gratuite.
(514) 259-9089

◆Entreprises

demandées

POUR VENDRE VOTRE PME
- Fixer prix juste
- Bâtir dossier vente
- Offrir acheteurs ciblés
- Négocier discrètement
- Conclure rapidement

SOYEZ GAGNANT, contactez
Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
Daniel Chartrand Adm A.
(514) 923-3535
(514) 635-0151

◆Services spécialisés

Voulez-vous vendre vos produits au Mexique ?
MEXIBEC vous offre:
- Une salle de montre prestigieuse à Guadalajara pour les produits de construction et décoration;
- Une équipe de vendeurs et d'acheteurs pour tous produits;
- Tous les services administratifs et conseils nécessaires.

MEXIBEC INTERMÉDIAIRE COMMERCIAL INC. Tél.: (514) 641-7133

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.

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Forte chute de la construction résidentielle en août

La construction résidentielle a du plomb dans l'aile, à voir les dernières statistiques du mois d'août.

Au Québec, la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) a répertorié 24 000 nouvelles mises en chantier en août, au rythme annuel corrigé des variations saisonnières. Il s'agit d'une baisse de 27 % sur juillet.

Au dire de **Jean-François Dion**, analyste à la SCHL, la baisse s'est notamment fait sentir du côté des propriétés visées par les premiers acheteurs, soit les condominiums de bas de gamme et les maisons en rangée.

En termes réels, 1 649 unités ont été mises en chantier en août, une baisse de 2 % sur le même mois de 1992. Il s'agit du plus faible niveau d'activité pour un mois d'août depuis 1982. Au cours des huit premiers mois de 1993, la construction résidentielle accuse un retard de 8 % sur la période correspondante de 1992.

Par région

Trois des régions métropolitaines du Québec ont mieux fait que l'an dernier : Sherbrooke (+ 67 %), Montréal (+ 12 %) et Chicoutimi-Jonquière (+ 11 %).

Les trois autres régions ont enregistré des baisses : Québec (- 44 %), Trois-Rivières (- 24 %) et Hull (- 3 %). Dans l'ensemble du Canada, la baisse est de 5 % en août par rapport à juillet, à 153 300 unités, au taux annuel dessaisonalisé.

Tom Grainger quitte Marathon pour Devencore

Le directeur de la location de la *Tour IBM/Marathon*, **Tom Grainger**, quittera son poste pour devenir vice-président du marché des banlieues du courtier immobilier **Devencore**.

Selon nos informations, M. Grainger entrera en fonction en octobre. Il remplacera **Serge Malo**, ex-directeur de la location pour les banlieues. Devencore tente d'accroître sa présence sur le marché des banlieues.

Auparavant , M. Grainger avait travaillé pour le promoteur **Canderel**, à titre d'agent de location.

CBRS décote les débentures garanties de la Société en commandite 1250

La **Société en commandite douze-cinquante**, qui détient la *Tour IBM/Marathon*, au 1250, René-Lévesque Ouest, a vu ses débentures garanties de séries A décotées par la **Canadian Bond Rating Service** (CBRS).

CBRS fait passer la cote des débentures de A à B++. Trois raisons ont incité la CBRS à abaisser la cote des débentures. Premièrement, l'immeuble ne devrait pas s'autofinancer dans un avenir prévisible, croit CBRS, obligeant les deux partenaires de l'immeuble, **Marathon Realty Company** et **IBM Canada**, à injecter d'importantes sommes d'argent dans une période où la qualité de leur crédit est en baisse.

Deuxièmement, certains locataires majeurs du gratte-ciel connaissent des difficultés financières. Enfin, seulement 74 % des locaux de l'immeuble sont présentement loués, souligne CBRS. Comme le marché immobilier montréalais est chancelant, CBRS estime que les partenaires ne seront pas en mesure de louer leur locaux inoccupés dans des conditions qui leur seront favorables.

La **Société en commandite 1250** a été créée pour les fins de la construction du prestigieux immeuble de 47 étages, à Montréal. Le gratte-ciel compte 1 M de pi² de bureaux, quelque 31 640 pi² de locaux commerciaux et 38 150 pi² d'espace d'entreposage. Le coût total du projet a été de 338 M$.

FRANCIS VAILLES

◆Occasions d'affaires

◆À vendre divers

KIOSQUE D'EXPOSITION DÉMONTABLE
- 40 pieds de kiosque d'exposition fabriqué par Expo Système
- 2 côtés utilisables avec attache velcro
- Emballé dans 4 boîtes de transport en plastique rigide
- À l'état neuf
- Valeur de 15 000 $, prix demandé: 5 800 $

Communiquer avec Bob Davidson
(514) 467-3425

Manufacture de fabrication de portes & fenêtres d'aluminium. Prix réduit pour vente rapide.
Jour: (514) 521-4745
Soir: (514) 658-7798

HOCKEY
Contrat d'une paire de billets dans la section rouge situés derrière le filet.
(514) 435-1683

Domaine privé Mont-Rolland
Terrain de 41 acres avec vue panoramique, près du village de Sainte-Adèle. Idéal pour domaine privé ou petit développement résidentiel. Prix: 150 000 $. Financement disponible.
(514) 973-1550
(514) 963-8070

◆Entreprises à vendre

Route d'eau de source avec location de refroidisseurs, revenu annuel net 70 000 $.
(514) 449-2615
(514) 655-6991 (soir)

◆Distributeurs demandés

Nouveau au Québec
Occasion exclusive et limitée. Gagnez de 40 000 à 100 000 $ et plus. Devenez dépositaire de protections de toit dans votre région. À temps plein ou partiel.
THERMO 2000
REVÊTEMENT ÉLASTOMÉRIQUE SANS JOINTS
Scelle hermétiquement le toit et le protège contre les éléments. Inutile de changer les bardeaux. Réduit de moitié les coûts de réfection du toit. Si c'est bon pour la Tour du CN, c'est bon pour n'importe quel toit! APPELEZ-NOUS. Nous vous le prouverons. Territoires protégés. Investissement : 9 950 $. Inventaire, formation et soutien de la direction assurés. Ce produit a fait ses preuves. Seules les candidatures sérieuses seront considérées.
Pour de plus amples renseignements, appeler :
(514) 633-2414

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

NOUVEAU !
Distributrices 4 colonnes. 600 produits. Tylénol, tampons, condoms, condoms fantaisies. Fonctionnent avec la pièce du dollar. Commencez avec le minimum. Emplacements garantis.
(514) 844-2403

SOCIETE POUR LES ENFANTS HANDICAPES DU QUEBEC

Payant & valorisant
Agents distribution, système d'alarme et sécurité personnelle, formation professionnelle, compagnie internationale. Revenu potentiel: 80 000 $ à 100 000 $ / an.
(514) 274-3803

◆Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000 poste 253)

RESTAURANTS **super sports**

avec quatre établissements dans la région de Montréal recherchent des franchisés qui veulent atteindre les trois buts suivants :

INVESTIR DANS UN CONCEPT À PRIX MODIQUE
Mise de fonds à partir de 35 000 $
Investissement total à partir de 95 000 $
(clé en main)

SE JOINDRE À UNE CHAÎNE EN PLEINE EXPANSION
Concept de restaurant dont le décor est sport
Menu simple : hot dogs, hamburgers, frites fraiches, poutines, ailes de poulet, bière pression.

ÊTRE SON PROPRE PATRON
Aucune expérience de la restauration nécessaire
Formation complète du franchisé.

Pour plus d'informations
communiquer avec Charles Gareau
(514) 695-6274
Restaurants Super Sports Ltée, division des franchises
189, boul. Hymus, bureau 207, Pointe-Claire (Qc) H9R 1E9

ÉLAN
Le Groupe ÉLAN Courtier Inc.

LE GROUPE ÉLAN... PLUS DE 50 CONCEPTS DE FRANCHISES AU QUÉBEC

BOBBIE
Servez de la Pizza prête en 5 minutes au «comptoir Bobbie».
Peut s'adapter dans les clubs vidéo, dépanneurs...

1.800.363.ÉLAN
3526

EXPERT EN FRANCHISAGE
CONSULTATION A.D.S.
- Elaboration de concept
- Processus d'octroi de franchisage
- Recherche et négociation de sites
- Analyse de marché

René Deshaies
(514) 437-2204

Offrez-vous une franchise de pause-café avec Rapi-Bouffe inc. Pour une pause-café de qualité.

FRANCHISES ET LICENCES

Rapi-Bouffe
À l'emblème d'une grande puissance
tél.: 688.4448 fax: 688.4911
Watt: 1.800.263.5825
LUCK

Achetez-vous une franchise où les saisons ne sont qu'une élégance.

FRANCHISES ET LICENCES

MANTEAUX MANTEAUX
Disponible
Promenades Drummondville et Galerie Chagnon, Lévis
À l'emblème d'une grande puissance
tél.: (418) 688.4448 fax: (418) 688.4911
Watt: 1.800.263.5825
LUCK

Une simple partie de ballon-panier....

PARTICIPACTION

petit train va loin

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMEUBLE

Louis Burgos promu vice-président de Royal LePage pour le Canada

Louis J. Burgos vient d'être promu vice-président exécutif du courtage commercial de **Royal LePage** pour l'ensemble du Canada.

M. Burgos devient responsable du courtage commercial au Canada (300 agents, 16 succursales), du portefeuille d'immeubles sous gestion (30 M de pi²) et de la division nationale de l'évaluation de Royal LePage. Il exerce ses nouvelles fonctions au siège social, à Toronto. En tant que responsable du courtage commercial, M. Burgos aura à coordonner la location de locaux commerciaux, de bureaux et industriels.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

À titre de vice-président pour le Canada, M. Burgos compte augmenter les parts de marché de la société dans chaque région et améliorer encore le service à la clientèle.

M. Burgos vient tout juste d'accepter l'offre que lui a faite **Colum P. Bastable**, président de l'entreprise depuis juillet. Ce dernier occupait justement le poste de M. Burgos avant d'être nommé président. À Montréal, M. Burgos était premier vice-président et directeur général de la division du courtage commerciale pour l'est du Canada.

À titre de vice-président pour le Canada, M. Burgos compte augmenter les parts de marché de la société dans chaque région et améliorer encore le service à la clientèle.

« Les années 1990 sont celles où les compagnies restructurent leur activités et rationalisent les locaux qu'ils occupent. Il nous faut donc augmenter la qualité et la quantité des services. Par exemple, plusieurs entreprises se concentrent dans leur principal secteur d'activité et se défont de leur division immobilière, en cédant la gestion aux courtiers », explique M. Burgos.

Le nouveau vice-président pour le Canada compte se trouver un successeur à Montréal d'ici Noël. Le poste est ouvert.

Deux nouveaux locataires au Carrefour Laval : 61 000 pi²

Les magasins Wise et **Bureau en gros** sont sur le point d'ouvrir chacun un nouveau magasin au *Carrefour Laval*.

Wise a récemment signé un bail de plus de 10 ans portant sur 41 000 pi² de superficie commerciale. De son côté, **Bureau en gros**, le pendant québécois de la chaîne ontarienne **Business Depot**, occupera 20 000 pi². Il s'agit également d'un bail à long terme, indique **Mauro Pambianchit**, vice-président, développement, de **Cadillac Fairview**, à Toronto, le principal propriétaire du centre commercial.

Costco sous-louerait à Loblaws

Par ailleurs, un quotidien torontois vient de lancer une rumeur selon laquelle la chaîne d'alimentation ontarienne **Loblaws** est intéressée à sous-louer le local de 140 000 pi² de **Costco Wholesale**, au Carrefour Laval.

Depuis sa fusion récente avec **Club Price**, la géant américain Costco n'a d'autres choix que de sous-louer ce local, puisqu'un magasin Club Price est situé directement en face du Carrefour Laval.

Au dire de M. Pambianchit, il n'y aurait encore eu aucune discussion à ce jour entre les deux compagnies. Une telle transaction serait surprenante, puisque l'entreprise Costco/Club Price sous-louerait le local à un important concurrent, face à un de ses propres établissements.

Quoi qu'il en soit, Cadillac Fairview n'a pas l'intention de laisser cet immense local vide, même si elle perçoit le loyer. En effet, elle compte installer un locataire majeur dans ce local, qui servirait de pôle d'attraction. M. Pambianchit discute présentement avec plusieurs locataires majeurs éventuels provenant du Québec, du reste du Canada et des États-Unis.

FRANCIS VAILLES

Le Club de tennis des gens d'affaires

LES AVANTAGES DU CLUB DE TENNIS INTÉRIEUR DE L'ÎLE-DES-SOEURS

- situé à 5 minutes du centre-ville de Montréal
- programme spécial pour les hommes et les femmes d'affaires, sous la supervision d'un professionnel, dès 6h. 30 le matin
- abonnement valable pour 12 mois, quelle que soit la date d'entrée

LES SERVICES DU CLUB DE TENNIS INTÉRIEUR DE L'ÎLE-DES-SOEURS

- 20 courts de tennis, 8 courts de badminton, saunas, bains tourbillons, 5 squash internationaux
- bar restaurant, stationnement gratuit et facile. Boutique du pro
- conseiller spécial : Louis Cayer capitaine de la Coupe Davis depuis sept. 93
- équipe d'entraîneurs dynamiques

Pour vous abonner rapidement:

766-1208

Club de tennis de l'Île des Soeurs

Club de tennis intérieur de l'Île-des-Soeurs

300 Chemin du Golf, Îles-des-Soeurs, Montréal, H3E 1A8

Là où votre carte de membre en dit long sur votre personnalité...!

◆Carrefour de l'auto

◆Automobiles

On ne doit jamais remettre à demain ce que l'on peut essayer aujourd'hui.

BMW 525i. C'est au volant qu'on comprend.

Voilà une voiture pour gens d'affaires qui est une bonne affaire, la BMW 525i. Une Berline sans égale qui établit les standards de sa catégorie à tous les points de vue. Comme elle appartient à la famille BMW, elle bénéficie de toute la sécurité et de toute l'ingénierie qui en font une grande routière avec beaucoup de caractère.

Découvrez "le plaisir de conduire". Appelez nous pour un essai sur route gratuit.

(514) 875-4415

Park Avenue BMW

Excellente occasion pour homme d'affaires ayant son chauffeur. Limousine allongée, bleu marine (27 000 km), avec téléphone cellulaire et fax intégré au bureau. Prix demandé: 25 000 S.

(514) 676-0245

TOPAZ À PARTIR DE: **10,495$**

AEROSTAR SPORT À PARTIR DE: **16,495$**

ESCORT À PARTIR DE: **9,995$**

VOYER FORD - MERCURY - LINCOLN 4440 AUTOROUTE 440 LAVAL, 973-6666

C'EST BIEN MOINS CHER À BLAINVILLE

ACURA

NOUVEAU MODÈLE

INTEGRA 94

À partir de **298$*** mois

Prêt rachat Royal

Terme Prêt/Rachat 60 mois · Valeur résiduelle 5 750$ · Transport en sus · Modèle (DC433) Integra RS 5 vit.

Assistance routière Acura Plus disponible.

GARANTIE 5 ANS 100,000 KM ACURA

On vous en donne plus!

ACURA Plus

Tél.: 435-4455 / Mtl. Tél.: 1-800-668-PLUS

Autoroute des Laurentides, à la sortie 25

MAZDA RX7 1993

À qui la chance? Voiture du président, seulement 9 000 km, automatique, argent métallisé.

MAZDA DELISLE

(514) 523-1122

Fondation québécoise du cancer

Tél: (514) 527-2194

Ext.: 1-800-363-0063

Voiture de luxe blanche

Jaguar Sovereign 1989, jamais sortie l'hiver, 24 000 km, 6 000 $ d'options, pour 29 500 $. Particulier, pas de T.P.S.

(514) 891-0952

PASSEZ DE LA RÉALITÉ AU RÊVE. CONDUISEZ UNE SAAB.

SAAB

BOURASSA
SATURN
SAAB
ISUZU

1615, boul. St-Martin Est
Laval, Québec
H7G 4R4
(514) 385-9191

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Région de Montréal : trois mois et demi pour vendre sa maison

Il faut compter en moyenne 109 jours pour vendre une maison unifamiliale dans la région de Montréal, soit un peu plus de trois mois et demi.

C'est ce qu'indique la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), après avoir fait une étude exhaustive sur le marché immobilier de la région de Montréal au deuxième trimestre. Les données du *service inter-agences* ont été fournies par la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM).

En moyenne, les vendeurs ont dû patienter huit jours de plus au deuxième trimestre (109 jours) qu'au cours des trois premiers mois de 1993 (101 jours). Sur l'Île de Montréal, les propriétaires-vendeurs peuvent généralement s'attendre à vendre leur maison plus rapidement que dans le reste de la région, soit 88 jours ou un peu moins de trois mois.

Selon l'étude, les anglophones prennent leur décision d'achat plus rapidement. Dans l'ouest de l'Île de Montréal (de Senneville à Dorval), les maisons ont trouvé preneur après seulement 76 jours de mise en marché au deuxième trimestre, soit cinq jours de moins qu'au premier trimestre.

Le centre résidentiel de Montréal (Mont-Royal, Outremont, Lachine, etc.) n'a rien à envier aux autres secteurs dans ce domaine. Entre avril et juin, il a fallu 97 jours avant de mettre l'inscription *vendue* sur la pancarte. Il s'agit toutefois d'une hausse marquée de 12 jours par rapport au premier trimestre.

Prix en hausse

Les ventes relativement rapides de ces deux secteurs se reflètent d'ailleurs sur les variations de prix des maisons.

Au cours du premier semestre, les bungalows, cottages et maisons à demi-niveaux (split-level) du centre de l'île ont été vendus 5,2 % plus chers qu'au cours de la période correspondante en 1992. La valeur moyenne des maisons vendues dans le centre résidentiel de Montréal s'élève à 191 663 $. En comparaison, celles de l'ouest de l'île ont trouvé preneur à 145 094 $ au deuxième trimestre, en hausse de 1,7 %.

D'ailleurs, les quatre secteurs de l'Île de Montréal ont vu le prix moyen de leurs maisons augmenter au cours du premier semestre. Dans la troisième zone (Ahuntsic, Saint-Michel, Saint-Léonard, etc.), les propriétés unifamiliales ont changé de main à 131 531 $ en moyenne au deuxième trimestre, en hausse de 2 % sur la même période de 1992. L'augmentation avait été de 6,4 % au premier trimestre. Il a tout de même fallu 107 jours de mise en marché pour vendre au deuxième trimestre, 15 de plus qu'au premier.

Dans la zone Est de l'Île de Montréal (Rivière-des-Prairies, Pointe-aux-Trembles), les maisons unifamiliales se sont en moyenne vendues 113 402 $, soit 1,8 % de plus qu'au cours de la période correspondante de 1992. La vente d'une maison dans ce secteur nécessite 109 jours de mise en marché.

Soulignons que la hausse du prix moyen des maisons vendues sur l'île ne signifie pas nécessairement qu'il y ait augmentation de la valeur des propriétés. Par exemple, s'il s'est vendu plus de propriétés luxueuses en 1993 que l'année précédente, le prix moyen augmente, sans pour autant qu'il y ait hausse des valeurs.

D'ailleurs, entre janvier et juin, la demande des propriétés de plus de 200 000 $ dans la région de Montréal a crû de 14 % par rapport à l'an dernier. Or, la majorité des maisons cossues se trouvent sur l'île. En comparaison, indique la SCHL, la revente de maisons de moins de 110 000 $ a chuté de 9 % au premier semestre et celles de 110 000 à 200 000 $, de 2 %.

Laval et Rive-Sud

D'autre part, à Laval, le prix des bungalows, cottages et maisons à demi-niveaux a reculé de 3,2 % au deuxième trimestre, à 105 832 $. La chute du prix moyen a été plus marquée dans la partie nord de Laval (Vimont, Auteuil, Fabreville, etc.) : - 3,8 %, à 101 598 $.

Dans la zone au sud (Chomedey, Laval-des-Rapides, Duvernay, etc.), les maisons ont changé de main à 113 920 $, en baisse de 2 % sur l'an dernier. En moyenne, les propriétaires-vendeurs lavallois installent leur pancarte à vendre durant 110 jours, six de plus que l'an dernier. Par rapport à l'an dernier, la revente de maisons a été en baisse de 13,8 % au deuxième trimestre, à 807 ventes.

Sur la Rive-Sud, il faut sensiblement le même temps qu'à Laval pour se départir de sa propriété, soit 112 jours (en hausse de 10 jours sur l'an dernier). En moyenne, les maisons unifamiliales s'y sont vendues 111 500 $ entre avril et juin, en baisse de 2,3 % sur la période correspondante de 1992. L'activité y a été en hausse de 10,6 %, à 1 542 ventes, entre avril et juin.

C'est dans la zone centrale de la Rive-Sud, près de l'Île de Montréal (Brossard, Longueuil, Boucherville, etc.), que les propriétés se vendent le plus cher. Au deuxième trimestre, elles se sont vendues en moyenne 119 386 $, en baisse de 2,4 % sur la période correspondante de 1992.

Le secteur comprenant, entre autres, Varennes, Saint-Julie et Saint-Bruno est relativement populaire, avec 398 ventes au deuxième trimestre, un bond de 23,2 % sur l'an dernier. Le prix moyen y est d'ailleurs en hausse de 0,2 %, à 113 149 $.

Le prix moyen des maisons du secteur plus au sud (Chambly, Mont-Saint-Hilaire, etc.) a reculé de 1,6 % au deuxième trimestre, à 103 613 $. La zone 14 de l'étude (Candiac, Saint-Constant, Châteauguay, etc.) a vu le prix de ses maisons reculé de 5,9 % entre avril et juin, à 94 976 $.

Sur la rive nord de Laval (Saint-Eustache, Blainville, Terrebonne, Mascouche, Repentigny, etc.), les maisons unifamiliales ont réussi à maintenir leur prix au deuxième trimestre, avec un léger repli de 0,5 %, à 101 312 $. Il a tout de même fallu 125 jours de mise en marché, 15 de plus que l'an dernier.

En général, les négociations entre l'acheteur et le vendeur résulte en une baisse moyenne de 11 % du prix de vente demandé au départ.

Ce n'est pas surprenant puisqu'il y a encore beaucoup plus de vendeurs que d'acheteurs sur le marché : 17 vendeurs pour chaque acheteur. Dans un marché équilibré, on compte un acheteur pour 10 vendeurs.

FRANCIS VAILLES

SI VOUS AVEZ LA PASSION DES AFFAIRES! SI VOUS RÊVEZ D'AVENTURE! SI VOUS ÊTES PRÊT À RÉUSSIR! VOICI VOTRE RENDEZ-VOUS... DURANT 4 JOURS!

Bell
présente
LE 9e SALON INTERNATIONAL
LE MONDE DES AFFAIRES®
Du 30 septembre au 3 octobre 1993 — Place Bonaventure — Montréal — Jeu.: 12 h à 20 h / Ven., sam., dim.: 12 h à 18 h

200 000 PIEDS CARRÉS D'OCCASIONS D'AFFAIRES !
■ Les 100 plus importants acheteurs du pays vous attendent avec des contrats de 5 000 $ à 5 millions !
■ L'import-export est à votre porte: la Chine et les Philippines (plus d'autres pays) arrivent avec des produits novateurs qu'on vous invite à distribuer ici ! ■ Plus des occasions d'affaires en or dans la technologie !

26 000 VISITEURS AVEC QUI ÉTABLIR DES CONTACTS PAYANTS !
■ Faites-vous connaître: venez déposer vos cartes d'affaires à L'ÉCHANGEUR !
■ Apportez aussi vos dépliants, vos échantillons ! Établissez des contacts au Café-Rencontre PME: c'est le temps des alliances !

1000 BILLETS GRATUITS pour les premières personnes qui téléphonent au (514) 333-7018.

GRATUIT: votre porte-documents Bell à l'entrée du Salon!

500 EXPOSANTS DONT 100 ACHETEURS IMPORTANTS!

4 JOURS COMPLETS POUR ÊTRE BIEN OUTILLÉ !
■ On vous dit tout sur l'art d'innover, de trouver de nouveaux partenaires et de développer de nouveaux produits. ■ Découvrez les derniers gadgets électroniques: ordinateurs, logiciels, fax de poche ! ■ Emparez-vous d'outils révolutionnaires en publicité et marketing, et persuadez vos clients ! ■ On vous donne la main au Pavillon Financement des PME, en vous offrant du capital de risque et des prêts bancaires !

4 JOURS DE CONTACTS ET D'ENRICHISSEMENT !
L'ÉVÉNEMENT «AFFAIRES» 1993 !

CRIQ · BANQUE NATIONALE · Bureau fédéral de développement régional (Québec) · LES AFFAIRES · CA Comptables agréés du Québec · MARTIN

Certains systèmes de messagerie vocale sont offerts sous réserve de la disponibilité des installations dans votre région

Avec la messagerie vocale de Bell, l'information ne se perd plus. Que vous soyez sur la route, chez un client, n'importe où, vous pouvez prendre vos messages 24 heures sur 24 en communiquant avec votre boîte vocale personnelle. Les petits papiers s'envolent... mais les paroles restent. Appelez nos conseillers au 1 800 363-BELL. La messagerie vocale, une autre solution de Bell pour la PME.

Bell
des gens de parole