LES AFFAIRES
Le journal des décideurs

Semaine du **18 au 24 mai 1996** Vol. LXVIII No 20 **72 pages** **1,95 $**

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

Cette semaine

L'inforoute Un tribunal d'arbitrage électronique a récemment été mis sur pied aux États-Unis pour traiter des litiges du cyberespace. La sécurité des transactions continue de poser problème **p. 26**

Marketing Les créatifs se disent freinés par les administrateurs au sein des agences de publicité **p. 28**



Patrick Beauduin

Agroalimentaire **Provigo** entend s'attaquer résolument au marché ontarien en 1997. Son président, **Pierre Mignault**, ne délaisse pas le Québec pour autant. Il entend lancer une dizaine de supermarchés en 1996 et rénover une trentaine de magasins **p. 37**



Investir Les investisseurs des sociétés en commandite de **Journey's End**, dont plusieurs sont québécois, ont entrepris une lutte à finir pour sauver une partie de leur placement **pp. 48-49**

Rubriques LES AFFAIRES

AGROALIMENTAIRE	23
BOURSES	54 À 58
FEMMES ENTREPRENEURES	24
FISCALITÉ	34-35
FONDS MUTUELS	50-51
GAGNANTS/PERDANTS	54
IMMOBILIER	63 À 71
MARKETING	28-29
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES HUMAINES	32
RESSOURCES NATURELLES	43 À 46
RÉSULTATS FINANCIERS	60-61
REVUE DES MARCHÉS	53
TAUX D'INTÉRÊT	52
TECHNOLOGIE	26
VOTRE ARGENT	41

Financement des entreprises

Les bourses américaines attirent les sociétés d'ici

L'inscription d'actions aux États-Unis a des retombées bénéfiques pour les entreprises canadiennes

pp. 2 à 5



Photo : Jean Guy Paradis, LES AFFAIRES

Inscrit au Nasdaq il y a un an, le titre de Cinar Films, que dirige Micheline Charest, a presque triplé depuis

Ingénierie-conseil

SNC-Lavalin : la croissance interne

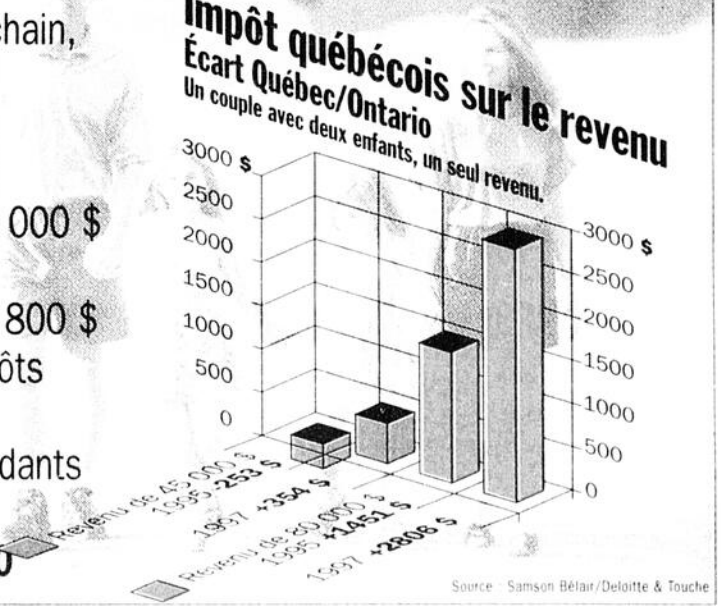
Jacques Lamarre estime que la croissance interne est préférable aux acquisitions parce qu'elle est plus rentable pour les actionnaires **p. 7**



Le budget québécois 1996-97

L'écart Québec - Ontario se creuse davantage

L'an prochain, les ménages québécois gagnant entre 45 000 et 80 000 $ devront payer de 1 900 à 3 800 $ de plus d'impôts sur le revenu que leurs pendants ontariens **pp. 6, 8-9, 10**



Pour nous, être supérieurs ne veut pas dire être au-dessus de nos affaires!
Pour toute information, composez le 1 800 397-9989.
CANTEL
La téléphonie cellulaire supérieure

0 66713 00152 9 20

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT, EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR.

L'ACTUALITÉ — Le point

L'inscription d'actions aux États-Unis a des retombées bénéfiques pour les entreprises canadiennes

249 sociétés canadiennes sont inscrites aux bourses américaines

Dominique Beauchamp

Bien qu'elle soit complexe et coûteuse, l'inscription aux États-Unis des actions de compagnies canadiennes a des retombées positives pour la plupart de celles qui le font.

L'objectif premier d'une inscription aux États-Unis est d'accéder au plus vaste marché des capitaux au monde. L'accroissement de la base d'actionnaires accroît les chances d'appréciation du titre. « C'est une équation simple. Il y a plus d'argent et plus d'investisseurs pour acheter des actions », a déclaré **Rob Grandy**, président du conseil de **Merrill Lynch Canada**.

Il est souvent plus facile d'obtenir des capitaux aux États-Unis parce que les investisseurs américains semblent plus disposés à prendre des risques et sont prêts à payer plus cher pour les sociétés.

Au cours des dernières années, plusieurs sociétés canadiennes ont même contourné le Canada pour leur premier appel public à l'épargne : **Simware** (Nasdaq, *SIMWF*, 5,88 $ US), **Softimage**, maintenant filiale de **Microsoft** (Nasdaq, *MSFt*, 113,50 $ US), **Alias Research** (Nasdaq, *ADDDF*, 77 $ US), filiale de **Silicon Graphics** (New York, *SGI*, 27,50 $ US), **Discreet Logic** (Nasdaq, *DSLGF*, 8,13 $ US) et **Open Text** (Nasdaq, *OTEXF*, 12 $ US), entre autres. De même, **Fulcrum Technologies** (Nasdaq, *FULCF*, 34,25 $ US) et **Gandalf Technologies** (Nasdaq, *GANDF*, 17,38 $ US) sont d'abord devenues sociétés ouvertes aux États-Unis avant de faire une émission au Canada.

Le prix élevé payé par les investisseurs américains ne se maintient pas toujours dans le marché. En septembre 1995, Simware, concepteur de logiciels d'Ottawa, a émis ses actions à 10 $ US, un prix de 15 % à 30 % plus élevé que la société aurait pu obtenir au Canada, estime l'entreprise. Après des résultats inférieurs aux attentes pendant deux trimestres, son titre a chuté à 4,25 $ US.

L'action du concepteur de logiciels d'effets spéciaux Discreet Logic, de Montréal, s'échange à un prix inférieur à son émission publique de 21 $ US après avoir atteint un sommet de 33 $ US.

Les investisseurs américains récompensent la croissance, mais pénalisent les déceptions. « Nous n'aimons pas les mauvaises surprises », a souligné **Fred Moran**, de **Furman Selz**. Le courtier newyorkais a dirigé l'émission d'actions de **Cinar Films** (Nasdaq, *CINRF*, 17,50 $ US), en avril 1995.

« Les restrictions concernant les actions de contrôle sont aussi moins sévères, permettant aux dirigeants-actionnaires de vendre plus rapidement leurs actions sur le marché secondaire après la première émission », a expliqué **Paul Moase**, président de **Marleau Lemire** (Mtl, *MRM*, 7,05 $).

Le **Nasdaq** est reconnu comme le véhicule du secteur de haute technologie. Une société canadienne qui veut faire une émission fait face à une quarantaine de sociétés similaires qui déterminent son évaluation comparative. « Elle a automatiquement accès à des investisseurs plus sophistiqués », fait valoir M. Moase.

Les sociétés sont mieux servies si elles sont inscrites aux bourses canadiennes et américaines. Initialement, une émission aux États-Unis augmente les volumes de négociation au Canada. Ultimement, si les actionnaires américains deviennent plus nombreux que les actionnaires canadiens, le volume se déplace vers le Sud.

Inscrit en 1981 au Nasdaq, le fabricant de systèmes d'information Gandalf a deux fois plus d'actionnaires américains. Le volume sur le Nasdaq est 10 fois supérieur à celui du Canada.

« Nasdaq n'est pas une bourse. C'est un marché hors cote. Le nombre de mainteneurs de marché est illimité. Les actionnaires ont un meilleur accès à notre titre », a expliqué **Wendy Burgess**, vice-présidente, relations avec les investisseurs, de Gandalf.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Paul Moase, de Marleau Lemire, note que les restrictions touchant les actions de contrôle sont moins sévères aux États-Unis.**

Identité d'affaires américaine

D'autres entreprises réalisent d'importantes affaires aux États-Unis. Une inscription à une bourse locale donne de la notoriété à la société. Les clients américains apprécient l'identité américaine. « Nos concessionnaires aiment bien suivre le cours de notre titre à la bourse », a déclaré **Scott Hall**, vice-président, finances, d'**Outillage routier Champion** (Nasdaq, *CRLMF*, 6,50 $ US).

Certaines industries sont

➜

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ADS associés 61
ADT Sécurité 64-65
Agrium 2-3
Alexis-Nihon 71
AT&T 20
Aurizon (Mines) 46
Avantel Services 21
Banque Nationale 19
Banque Royale 70
BCP 28
Bell Canada 20,29
Berkshire Hathaway 53
BioChem Pharma 30
Black Swan Gold Mines . . . 43
Bombardier 25
Bruncor 20
Cambior 43
Canadien national 16
Canagex 40
CanWest Global Comm. . . . 2-3
Champion (Outillage routier) 2-3
Cinar Films 2-3
Comm.Bleu Blanc R. 28
Consolidated Mining Corp. 44-45
Coopers & Lybrand 19
Cosette comm.-marketing . . 28
Cytren 71
Desjardins Ducharme Stein 19
Développements Iberville . . 70
Direct Choice T.V. 59
Discreet Logic 2-3
Divco 71
Domo-Signal 64-65
Domtar 70
Doyon (Équipement) 18
Doyon et Doyon 30
Dun & Bradstreet 20
Federal Express 27
Fonds de solidarité 30,36
Franco-Nevada 54
Freewest (Ressources) 46
Fulcrum Techologies 2-3
Gandalf Technologies 2-3
GE Capital 71
General Motors du Canada . 19
Groupaction marketing 28
Hostmann-Steinberg 19
Household Finance 20
IKEA 20
Imprimerie Gagné 30
Imprimeries Quebecor 30
Institut Armand-Frappier . . . 30
Institut Rosell 9
Jannock 2-3
Jean Coutu (Groupe) 37
Joseph Élie 64-65
Journey's End 48-49
KPMG 20
L'Excellence 16
Louvem (Soc. minière) 46
Maison du papier 70
Marketing 29
Martineau (Groupe) 71
Métro-Richelieu 37
MICOM Communications . . 59
Microtec 64-65
Miel Labonté 30
Moulage sous pression AMT 25
Multimarques 18
Municipal Fin. 54
Murgor (Ressources) 46
NBTel 20
Nortel 59
Nouveler 19
Nymox Pharm. 54
Olco (Gr. pétrolier) 59
Oliver Gold Corp. 44-45
Open Text 2-3
Peerless (Corp. des Tapis) . 61
Petro-Canada 64-65
Phoenix Int. (Sc. de la vie) . 59
Pluralité Int. (Groupe) 24
Protectron 64-65
Provigo 37
Purolator 27
Receptagen 54
Reitmans Canada 38-39
Richmont (Mines) 46
Rougier 9
Semafo 43
Shaw Communications 59
Shirmax (Modes) 38-39
Simware 2-3
SITQ 71
SNC-Lavalin 7
Société d'acier et d'outillage 16
SHQ 19
Softimage 2-3
SSA 20
STCUM 29
Ste-Geneviève (Ressources) 43
Tecsult International 19
Téléglobe Canada 19,29
Toronto Sun Publications . . 54
Transcontinental (Groupe) . . 30
Trillion Resources 44-45
United Parcel Service 27
Unitel 20
Vidéotron 64-65
Virginia (Mines d'Or) 46
Worldcom 18

LES AFFAIRES

Service aux abonnés
Téléphone :
(514) 392-2010
1-800-361-7215
Internet :
http://transc.com/abon/affaires

Publicité
Téléphone :
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723
Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782

Rédaction
Téléphone :
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

« COMPTE TENU DES TAUX D'INTÉRÊT ACTUELS, COMMENT DEVRAIS-JE INVESTIR POUR L'AVENIR ? »

LA BANQUE CIBC VOUS OFFRE MAINTENANT PLUS DE MOYENS D'ASSURER VOTRE AVENIR FINANCIER.

Pour la sécurité et la souplesse, choisissez le **CPG flexible,** le **CPG convertible** et le **CPG Taux accélérateur CIBC.***

Pour une diversification et un potentiel de croissance maximums, ajoutez aussi les **Fonds mutuels CIBC.†**

VisionPersonnelle™ : Sécurité financière

Renseignements sur les **CPG CIBC** au **1 800 465-2422.**
Renseignements sur les **Fonds mutuels CIBC** au **1 800 465-3863.**

BANQUE CIBC

On voit la vie de *votre* façon.™

*Offre d'une durée limitée. †Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque CIBC. ™ Marques de commerce de la Banque CIBC.

mieux représentées et mieux suivies aux États-Unis, telles la biotechnologie, les logiciels, l'informatique, etc. Les grandes firmes de courtage ont les moyens de financer un bon service de recherche et de spécialiser les analystes pour qu'ils approfondissent leurs connaissances d'industries spécifiques. **Merrill Lynch** a un analyste des télécommunications, un autre de la câblodistribution et un troisième de la téléphonie cellulaire, par exemple.

Les multiples élevés ne se retrouvent pas que dans les secteurs vedettes. Par exemple, les producteurs pétroliers et gaziers américains commandent des multiples cours-fonds autogénérés deux fois plus élevés que leurs homologues canadiens.

D'autres entreprises canadiennes ont déjà des actionnaires américains et s'inscrivent à une bourse américaine pour leur rendre service. « Nos actionnaires américains ne pouvaient même pas suivre notre cote dans leurs quotidiens », a indiqué M. Hall, d'Outillage routier Champion. Le fabricant de niveleuses et d'autres équipements de voirie a la moitié de ses actionnaires aux États-Unis. En 1988, un groupe californien d'investisseurs a pris le contrôle de la société privée.

Certaines caisses de retraite sont contraintes d'acheter des titres inscrits à une bourse américaine. D'autres préfèrent les titres américains pour ne pas avoir à se soucier du taux de change.

« Notre inscription au Nasdaq a pour but de faciliter la vie à nos actionnaires existants et potentiels aux États-Unis. Ils ont l'habitude du règlement des transactions et des normes réglementaires locales », a expliqué **Dick Nichols**, directeur des relations corporatives d'**Agrium** (Tor., *AGMIF*, 12,63 $ US).

Agrium a inscrit ses actions au Nasdaq le 5 mai 1995 afin de faciliter l'échange de ses actions, une caractéristique recherchée par les investisseurs institutionnels. Aujourd'hui, un peu moins de la moitié de son volume de transactions se fait sur le Nasdaq.

Son inscription était aussi opportune. À cette époque, les producteurs de fertilisants étaient très populaires. Agrium souhaitait un relèvement de son multiple cours-bénéfice. Ce fut toutefois de courte durée.

Les financements aux États-Unis par les sociétés canadiennes augmentent depuis trois ans, en raison de l'instauration du système de multi-juridiction. Il permet à une entreprise canadienne de s'inscrire aux États-Unis en y soumettant les documents déposés au Canada.

En 1990, 23 % des financements totaux et 2 % des financements d'actions par les sociétés canadiennes faisaient appel au marché américain. En 1995, les proportions étaient passées à 17 % et 40 %, respectivement. Sept des 13 derniers financements de plus de 100 M$ ont eu lieu des deux côtés de la frontière. Merrill Lynch Canada prépare deux placements importants. Marleau Lemire et des émetteurs potentiels sont aussi en discussion.

Un total de 259 entreprises canadiennes sont inscrites au **New York Stock Exchange** (44), au Nasdaq (160) et à l'**American Stock Exchange** (45). En 1995, 45 sociétés ont inscrit leurs actions aux États-Unis. En 1996, une douzaine d'autres l'ont fait. **CanWest Global Communications** (Tor., *CWW*, 40 $) a commencé ses présentations itinérantes pour son émission de 141 M$ US qui durera un mois. L'attrait est tellement fort que son président, **Izzy Asper**, est prêt à vendre 2 M de ses précieuses actions dans un placement secondaire, diminuant son bloc majoritaire à 55,5 %. Ses droits de vote demeurent à 94 %.

Les avantages recherchés sont multiples, mais ne se réalisent pas toujours. Après deux ans d'inscription au Nasdaq, un seul analyste américain suit le fabricant de matériaux de construction **Jannock** (Nasdaq, *JANNF*, 10,13 $ US). Moins de 2 % de son volume de transaction ss'effectue au Nasdaq. Pourtant, la société réalise une part importante de ses activités aux États-Unis. ■

Autres textes en pages 4 et 5

Les 10 sociétés canadiennes dont les titres sont les plus échangés au Nasdaq (janvier à avril 1996)

	Nombre d'actions échangées
Gandalf Technologies	113,1 M
BioChem Pharma	71,5 M
Loewen Group	63,0 M
Cam-Net Comm.	50,2 M
Arakis Energy	44,8 M
Repap (Entr.)	39,5 M
Silverado Mines	25,8 M
Discreet Logic	25,7 M
Cott Corp.	22,6 M
Agrium	20,4 M

Les 10 sociétés canadiennes dont les titres sont les moins échangés au Nasdaq

Philip Environmental*	0
CHC Helicopter Corp.	2 000
Vitran Corp.	5 000
Agnico Eagle Mines	6 000
IITC Holdings	7 000
Alliance Communications	15 000
Jewett Cameron Trading Co.	19 000
Cirque Energy	21 000
IPL Energy	29 000
Call-Net Enterprises	43 000

*inscription récente

Source : Nasdaq — Tableau : LES AFFAIRES

Critères et frais d'inscription aux bourses américaines

Bourse de New York

Frais d'inscription initiaux	36 800 $ US
Frais pour l'émission initiale	minimum de 100 000 $ US
Frais annuels	16 170 $ US à 500 000 $ US
Critères financiers minimums	5 000 actionnaires 2,5 M d'actions dans le public Valeur marchande de 100 M$ Actif net tangible de 100 M$
Bénéfice cumulatif avant impôt de 100 M$ pour les trois dernières années et de 25 M$ minimum pour chacune de trois dernières années	

NASDAQ National

Frais d'inscription initiaux	5 000 $ US
Frais selon le nombre d'actions inscrites	5 000 $ US à 50 000 $ US
Frais annuels	5 250 $ US à 13 250 $ US selon le nombre d'actions plus 10 000 $ US à 20 000 $ US si la capitalisation excède 100 M$ US
Frais pour émissions additionnelles	2 000 $ US à 17 500 $ US
Critères financiers minimums	Actif net tangible : 4 M$ US
Bénéfice net	400 000 $ US au cours de deux des trois dernières années
Bénéfice avant impôts	750 000 $ US au cours des deux des trois dernières années
Actions en circulation libre	500 000
Valeur marchande des actions	3 M$ US
Prix minimum par action	3 $ US
Nombre d'actionnaires	400 à 800 selon le nombre d'actions
Mainteneurs de marché	2

AMEX

Frais d'inscription initiaux	5 000 $ US
Frais annuels	6 500 $ US à 14 500 $ US
Critères financiers minimums	Bénéfice avant impôts de 750 000 $ US au cours de deux des trois dernières années ou nil
Valeur marchande des actions	3 M$ US ou 15 M$ US
Prix minimum par action	4 $ US
Avoir des actionnaires	4 M$ US
Actions en circulation libre	500 000 ou 1 M
Nombre d'actionnaires	400 à 800

Tableau : Les Affaires

IMPORT EXPORT TRANSPORT INTERNATIONAL
STARBER FRITZ INC.
Division de
285-1500
1-800-361-1867
PLUS DE 135 BUREAUX EN AMÉRIQUE DU NORD

CANADA-VIE



La Canada-Vie est heureuse d'annoncer la nomination de Madame Monique Jérôme-Forget, P.h.D. au Conseil d'administration.

Madame Jérôme-Forget est la présidente de l'Institut de recherches politiques et a apporté une grande contribution au secteur de la fonction publique, au secteur universitaire ainsi qu'au gouvernement fédéral. Elle fait partie de plusieurs conseils d'administration, dont ceux du conseil consultatif sur le monde des affaires au Québec (SHL Systemhouse), de Premier Choix (Astral), de l'Institut pour les études canadiennes de l'Université McGill, de la Société d'investissement jeunesse, du Conseil national de la statistique (Statistique Canada), du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada et du Conseil consultatif de l'Institut des relations intergouvernementales de l'université Queen's.

[Infiniti I30. «Meilleure voiture de luxe 1996» selon l'AJAC.]



Si les journalistes automobile ne vous ont pas convaincu, votre comptable, lui, y parviendra sûrement !

Location de 399 $ par mois.

Tout bon comptable qui se respecte n'a qu'une idée en tête : garantir votre santé financière. Sans pour autant hypotéquer votre plaisir de conduire. Aussi, de jeter un oeil sur la I30 d'Infiniti, une collectionneuse de trophées offerte à des conditions de location exceptionnelles, pourrait s'avérer très judicieux. Ses performances sont aussi bonnes sur les routes, avec un V6 développant 190 chevaux et une suspension multibras différentielle arrière, que dans votre budget. La I30 possède tous les équipements que vous êtes en droit d'attendre d'une automobile élue Meilleure voiture de luxe par l'AJAC. Tout bien considéré, de visiter votre concessionnaire Infiniti pour vous renseigner sur les conditions de location de la I30, c'est opter pour une attitude financièrement responsable !

INFINITI
Une création Nissan

Location de la I30 échelonnée sur 24 mois. 8 805 $ d'acompte, comptant ou échange équivalent. Option de rachat de 25 578 $. Sur approbation du crédit. Transport et préparation inclus. Taxes en sus. Aucun dépôt de garantie n'est exigé. Limite de 50 000 km pour la durée du contrat de 24 mois. 0,07 $ du kilomètre supplémentaire. Rencontrez votre concessionnaire pour plus de détails ou composez le 1 800 361-4792 pour recevoir une documentation gratuite. AJAC Association des Journalistes Automobile du Canada.

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal (514) 731-7977

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est, Laval (514) 382-8550

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins, Québec (418) 528-2525

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque, Rock Forest (819) 823-8008

L'ACTUALITÉ

Le point

La clé d'un financement américain réussi : le parrainage d'un courtier

Les analystes ont intérêt à ce que le volume des transactions sur un titre soit élevé

Dominique Beauchamp

Un parrain américain améliore considérablement les retombées d'une inscription à une bourse américaine par une entreprise canadienne, estiment les experts.

La façon la plus rapide d'obtenir le parrainage d'une firme de courtage est de procéder à une émission publique d'actions aux États-Unis.

« Si une entreprise n'a aucune relation d'affaires avec un courtier américain, il sera très ardu d'obtenir une couverture de la part des analystes financiers et, par ricochet, d'attirer des actionnaires potentiels », a déclaré **Fred Moran**, de **Furman Selz**.

« Une inscription seule n'est pas suffisante pour soulever l'intérêt du milieu financier américain. Sans financement, la couverture et le volume restent faibles dans la plupart des cas », a indiqué **Rob Grandy**, président du conseil de **Merrill Lynch Canada**.

Les analystes ont comme mandat de susciter des commissions pour leur firme. Si un titre s'échange peu, il offre peu d'occasions de négociations et ne les intéresse pas. L'émission crée aussi un bloc d'actions en circulation aux États-Unis.

Il est très difficile pour une petite compagnie comme **Outillage routier Champion** (Tor., *CHN*, 9,50 $) de susciter l'intérêt des courtiers américains, même si ses concurrents directs sont des sociétés très connues, telles **Caterpillar** (New York, *CAT*, 62,75 $ US) et **JLG Industries** (Nasdaq, *JLGI*, 63,38 $ US). « En fait, nous divisons notre volume de négociations entre trois bourses », admet **Scott Hall**, vice-président, finances, d'Outillage routier Champion.

Gains nets

Une étude de Merrill Lynch Canada démontre l'avantage de combiner inscription et financement. Merrill Lynch a étudié toutes les sociétés inscrites à une bourse américaine à la fin de 1995. En moyenne, les entreprises qui avaient réalisé un financement américain étaient suivies par neuf analystes, contre trois pour les entreprises inscrites sans émission.

À la fin de 1995, les entreprises qui avaient procédé à des émissions comptaient 33 investisseurs institutionnels et réalisaient 59 % de leur volume de négociations aux États-Unis, par rapport à 14 institutions et 10 % du volume pour les autres entreprises.

Cette conclusion illustre les relations *incestueuses* qui existent dans les firmes de courtage américaines. Lors d'une émission d'actions, une recommandation d'achat d'un analyste suit dans les semaines qui suivent. Puisque le courtier est aussi un mainteneur de marché, il est dans son intérêt de publier fréquemment des commentaires sur l'entreprise et d'organiser des présentations auprès d'investisseurs institutionnels.

Ce phénomène dépend de l'industrie. Quatre analystes de grands courtiers américains ont publié des études sur **Agrium** (Tor., *AGU*, 17,30 $) pour qu'elles coïncident avec son inscription. L'industrie des fertilisants est mondiale et l'emplacement du siège social du producteur n'est pas pertinent.

« Il faut gérer les attentes des analystes et des investisseurs tant canadiens qu'américains », indique **Dick Nichols**, directeur des relations corporatives.

Porteur de ballon

« Dans le secteur de la technologie, il faut attirer l'attention et la confiance d'un gourou américain qui deviendra le porteur de ballon, même dans les périodes difficiles », affirme **Pierre Pharand**, ex-président de **Datagram** et maintenant consultant en développement des affaires. Sa firme, **Acero Management International**, fait le pont entre les entreprises de technologies et les investisseurs institutionnels. Il faut aussi savoir que pour intéresser les investisseurs américains, une entreprise de haute technologie doit avoir un taux de croissance minimum de 20 % de ses revenus et une marge nette de 20 % sur deux ou trois ans. Ils recherchent aussi une différenciation des produits ou des marchés.

« Pour aller sur le marché américain, l'entreprise doit être certaine de pouvoir remplir ses promesses. On raconte que, dès le dépôt d'un prospectus préliminaire, trois firmes d'avocats préparent des recours collectifs pour les actionnaires minoritaires », déclare M. Pharand.

Le président d'Acero estime que les entreprises québécoises de technologie n'ont pas raison d'être intimidées par le marché américain. Leur créativité et leur technologie sont au moins égales à ce qui se fait aux États-Unis. Ce qui fait défaut, c'est la mise en marché. C'est pourquoi, tant d'entreprises se font avaler par les Américains. ■

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



■ Pierre Pharand : « Pour aller sur le marché américain, l'entreprise doit être certaine de pouvoir remplir ses promesses. »

Publications Transcontinental en deuil

La *Revue Commerce* a perdu, le 6 mai dernier, sa rédactrice en chef.

Danielle Thibault, qui occupait cette fonction depuis quelques années, est décédée d'une thrombose à la suite d'une courte maladie.

Elle avait été auparavant pigiste et journaliste à ce magazine.

Elle avait aussi été analyste et conseillère au Conseil exécutif du gouvernement du Québec.

Tous ceux qui l'ont connue conserveront d'elle le souvenir d'une excellente journaliste, qui avait mis la qualité au premier rang de ses valeurs professionnelles. Profondément respectueuse de ses collègues et éminemment dévouée envers son magazine, Danielle ne laisse que des ami-e-s au sein des **Publications Transcontinental**, qui éditent aussi le journal LES AFFAIRES.



À son fils, **Philippe**, et aux membres de sa famille, nous offrons nos condoléances les plus sincères.

Jean-Paul Gagné,
Rédacteur en chef,
LES AFFAIRES

COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM DE L'ACTION EN 90 MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEILLETTES ET QUATRE DÉPARTS DE LIVRAISON EN "CIRCUIT DE PRESSE" À CHAQUE JOUR
Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

Avoir recours au Service du placement des diplômés de l'ÉTS, c'est économiser temps et argent. Lorsque vous faites appel à notre service personnalisé, nous vous transmettons les curriculum vitae de candidats de qualité correspondant à vos critères de sélection.

Les ingénieurs diplômés de l'ÉTS que nous vous proposons :
• sont membres de l'Ordre des ingénieurs du Québec ;
• conjuguent à leur bac en génie un DEC technique ;
• possèdent au moins une année d'expérience dans leur domaine (grâce aux stages rémunérés qu'ils ont accomplis) ;
• ont acquis une formation en génie axée sur l'application et l'expérimentation.

Nos diplômés en génie de la construction, génie électrique, génie mécanique et génie de la production automatisée sont des gens pratiques, polyvalents et autonomes, qui s'adaptent aisément au marché du travail.

Vous songez à embaucher un ingénieur ?
Adoptez le réflexe des employeurs satisfaits, faites appel au Service du placement de l'ÉTS !

Pour information, communiquez avec le responsable du placement de l'ÉTS :
Normand Lalonde, c.r.i
téléphone : (514) 289-8884
télécopieur : (514) 289-1892
courrier électronique : nlalonde@info.etsmtl.ca



Cinar Films : un bon exemple d'une percée boursière réussie aux États-Unis

Le titre de Cinar a presque triplé depuis un an

Dominique Beauchamp



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Micheline Charest : « Les relations avec les analystes et les investisseurs américains ont été intégrées dans notre quotidien. »**

L'inscription de **Cinar Films** (Mtl, *CIF.B*, 20 $) au *Nasdaq* il y a un an a été un franc succès : un gain boursier de 170 % et un multiple de 40 fois les profits prévus en 1996 et 82 % du volume d'actions au Nasdaq.

La recette du succès tient à l'émission de 2,5 M d'actions subalternes à 6,50 $ chacune en mai 1995 et au parrainage du courtier **Furman Selz**, de New York.

« Nous avions établi une relation de travail avec Furman Selz avant l'émission américaine. La clé a été l'engagement du courtier à nous supporter pour la mise en marché », a raconté **Micheline Charest**, présidente du conseil et chef de la direction de Cinar.

« Les actions offertes étaient inférieures à la demande. Cela a créé une demande dans le marché secondaire après l'émission. Chez **Marleau, Lemire** (Mtl, *MRM*, 7 $), nous avions des commandes pour acheter des actions de Cinar sans limite de prix », se rappelle **David MacFadgen**, de Marleau, Lemire.

Dans l'année qui a suivi, deux tiers des actions en circulation ont passé entre les mains d'actionnaires américains. Les perspectives de croissance, la progression des profits et la mise en marché du titre par les dirigeants ont garanti le succès, croit M. MacFadgen.

Le financement américain faisait partie de la stratégie de Cinar, même avant son premier appel public à l'épargne, en septembre 1993. La petite société de Montréal voulait tirer profit de la connaissance approfondie de l'industrie de la production télévisée qu'ont les investisseurs américains.

Cinar a procédé de façon très systématique. La firme de relations avec les investisseurs et de conseils stratégiques **Morgan Walke**, de New York, a structuré les démarches.

À la suite de rencontres avec les dirigeants, Morgan Walke a absorbé toute l'information pertinente sur la société et ses perspectives afin de préciser le message à livrer. La firme a aussi réalisé un sondage des perceptions de l'industrie de la production d'émissions pour enfants et de Cinar auprès du milieu financier afin de connaître ses préoccupations et ses attentes.

Morgan Walke a dressé une liste des intervenants les plus efficaces à qui distribuer l'information : courtiers, investisseurs potentiels, analystes, journalistes, etc.

« Notre rôle principal est de cibler l'effort de mise en marché afin de ne pas disperser les ressources de l'émetteur. Nous éduquons les membres de la direction sur les particularités de la communauté financière américaine. Nous formons aussi les dirigeants avant les présentations et les entrevues », a expliqué l'associé fondateur, **David Walke**.

De plus, les émissions de Cinar sont diffusées de façon systématique aux canaux américains. En 1995, Cinar a réalisé 31 % de son chiffre d'affaires de 42,1 M$, aux États-Unis. « Ses produits étaient visibles », a signalé **John Tinker**, de **Montgomery Securities**.

L'intérêt de M. Tinker a été attisé par le créneau exploité par Cinar : les émissions non violentes pour enfants. Il apprécie aussi l'avantage concurrentiel du fait que la société est établie à Montréal et du bilinguisme de son équipe de direction dans la mise en marché de ses émissions à l'international.

Les analystes aiment aussi les normes comptables conservatrices adoptées par la société concernant la comptabilisation des coûts de production, l'amortissement des revenus escomptés sur trois ans et les ventes sur catalogue. De plus, Cinar couvre 80 % de ses coûts de production par la pré-vente et la vente de licence avant d'entamer la production.

Une inscription aux États-Unis a ses coûts : des frais d'inscription initiaux de 5 000 $ US, des frais annuels de 15 000 $ US, 47,3 cents par action vendue par Furman Selz et 475 000 $ US de dépenses diverses incluant les présentations itinérantes lors de l'émission.

Furman Selz n'a pas agi comme preneur ferme. Son rôle était d'être un intermédiaire. Or, sa rémunération a été supérieure à celle des courtiers canadiens lors de l'appel public à l'épargne initial, en septembre 1993. C'est plutôt Marleau Lemire qui a dirigé la prise ferme. Les autres courtiers qui ont acheté les actions de Cinar pour les revendre à leurs clients étaient **Wood Gundy** et **Capital Midland Walwyn**. Leur rémunération était de 0,36 $ par action.

« En tant qu'analystes, nous sommes constamment à la recherche de sociétés de croissance méconnues par le marché. C'est le principal catalyseur », a déclaré **Fred Moran**, de Furman Selz.

« Notre principal coût d'affaires est le temps », a affirmé **Hasanain Panju**, vice-président, finances, de Cinar. Les analystes demandent un accès direct à l'équipe de direction par téléphone ; ils veulent des appels conférences lors de la publication des résultats trimestriels ou d'événements spéciaux et des présentations aux États-Unis et au Canada.

Cette semaine, une vingtaine d'analystes, d'actionnaires et d'investisseurs viendront visiter les installations de Cinar.

« C'est une parade constante. On doit se rendre très disponible », a indiqué Mme Charest.

La partie n'est pas gagnée

Cinar est à la croisée des chemins. Il sera beaucoup plus ardu d'élargir la couverture auprès d'analystes de firmes qui n'ont pas participé à son émission originale, a concédé M. Moran.

Les actionnaires institutionnels ont leur propre service de recherche. « Il faut être proactif dans nos démarches pour susciter de la couverture additionnelle », a admis Mme Charest.

Aux États-Unis, deux courtiers seulement suivent Cinar : Furman Selz et Montgomery Securities. La couverture de Montgomery a débuté parce que l'analyste initial de Furman Selz, John Tinker, est passé chez Montgomery.

De plus, les investisseurs américains sont exigeants. M. Tinker indique dans son rapport que « le bénéfice par action de Cinar ne croît que de 18-20 % par année ». En revanche, les bénéfices sous-estiment la valeur croissante de son catalogue d'émissions.

Il est aussi l'analyste le plus optimiste dans ses prévisions : des bénéfices de 1,02 $ par action en 1996 et de 1,23 $ par action en 1997. « Ces projections sont beaucoup trop élevées », a déclaré M. MacFadgen. Il révise actuellement ses propres prévisions. Son collègue **Jonathan Robinson**, de **First Marathon**, prévoit des bénéfices de 0,67 $ par action en 1996 et de 0,83 $ par action en 1997. Dans un rapport publié en mars, il suggère de conserver l'action de Cinar car elle escompte pleinement les résultats.

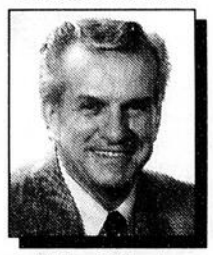
« La négociabilité des actions demeure déficiente aux États-Unis. Or, la société ne peut procéder à des émissions multiples puisque la disparition du contrôle au Canada lui enlèverait l'accès aux subventions et crédits divers des gouvernements canadiens », a expliqué M. MacFadgen.

En 1995, 14 % des revenus de Cinar provenaient de crédits d'impôt remboursables du Québec et 7 % de fonds de **Téléfilm Canada**.

De plus, la concurrence s'avive. D'autres sociétés, telle **Astral Communications** (Mtl, *ACM.A*, 12,50 $), ont fait part de leur intention de produire des émissions d'animation pour enfants. « D'autres découvrent la longévité et l'universalité de ces produits et du potentiel de ventes, a déclaré Mme Charest. On ne s'improvise pas animateur du jour au lendemain. On ne voit le produit qu'une fois la production complétée. C'est un travail de création qui demande beaucoup de main-d'oeuvre. C'est la principale barrière à l'entrée. » ■

Transférer à Dr Tax: Le choix logique
DR TAX
LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA
SANS FRAIS
1-800-663-7829

Caisse populaire Fabreville
Réélection



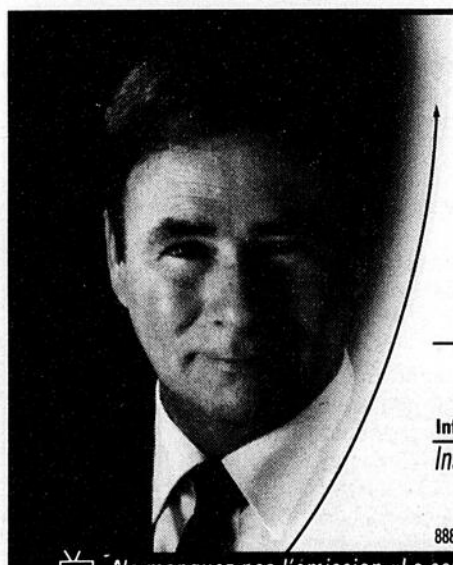
J.-Roland Girard c.a.

Lors de l'assemblée annuelle de la ***Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, Monsieur J.-Roland Girard*** *a été réélu à titre de commissaire de crédit et secrétaire de cette commission.*

Les dirigeants et les employé(e)s de la ***Caisse populaire Fabreville*** *le félicitent et lui souhaitent beaucoup de succès dans la continuité de ses travaux.*

Monsieur J.-Roland Girard est président de sa caisse depuis 30 ans et est également très actif au sein du Mouvement Desjardins.

Desjardins, pour s'aider soi-même



Séminaire de vente stratégique MD
Éligible au crédit d'impôt
«Augmentez vos ventes» Roger St-Hilaire
Faites comme 59 000 personnes depuis 23 ans et apprenez comment :
- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections des clients
- Justifier vos prix
- Communiquer avec vos clients
- Vendre votre personnalité
- Planifier vos entrevues de vente
- Argumenter et convaincre vos clients
- Profiter davantage de votre temps de vente

Montréal 13-14 juin Québec 10-11 juin
Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente, nos conférences et nos séminaires privés
Inscrivez-vous dès aujourd'hui, les places sont limitées
(418) 626-7498 1 800 463-7246
Cours de vente Roger St-Hilaire
8880, ave. Trudelle, Charlesbourg (Québec) G1G 5J7 Télécopieur : (418) 626-6264
Ne manquez pas l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. (Surveillez votre télé-horaire)

LES AFFAIRES Publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Opinions

ÉDITORIAL

Budget résigné d'un gouvernement coincé

Le premier budget du ministre des **Finances** du Québec, **Bernard Landry**, n'a rien de réjouissant. Après 25 ans de dépenses excessives et de gestion laxiste, Québec n'avait pas d'autre choix que d'accentuer la remise en ordre de ses finances.

Le Québec est la province la plus endettée per capita et les agences de crédit n'auraient pas toléré la poursuite de l'irresponsabilité financière. Québec a une dette de 75 milliards, dont la moitié a servi à payer des dépenses d'épicerie. La dette coûte six milliards d'intérêts par année, payés en bonne partie à l'étranger. Ce n'est toutefois pas encore l'austérité puisque Québec dépensera cette année 3,28 milliards de plus que ce qu'il recevra en revenus. C'est une amélioration sur l'an dernier, alors que le déficit fut de 3,97 milliards. Le déficit de l'exercice en cours profite cependant d'une manoeuvre comptable qui le sous-estime de 246 M$ (voir page 9).

M. Landry a réitéré l'engagement du gouvernement de faire passer le déficit à 2,2 milliards en 1997-98, à 1,2 milliard en 1998-99 et à zéro l'année suivante. Une loi anti-déficit l'obligera à respecter cet engagement. Cette mesure est souhaitable, mais convenons qu'elle est une médecine de cheval qui aurait pu être évitée si les gouvernements des derniers 20 ans avaient géré leurs finances de façon responsable. Mais puisqu'on ne peut refaire l'histoire, acceptons de payer maintenant pour les largesses dont l'État nous a gratifiés sans en avoir les moyens.

Le budget est courageux : 2,5 milliards de compressions, contre 651 M$ de revenus supplémentaires. Ces revenus viennent surtout des entreprises (233 M$ cette année et 430 M$ au cours des trois suivantes) et des particuliers (4 M$, 122 M$, 253 M$ et 255 M$ de plus respectivement au cours des quatre prochaines années). Parmi les particuliers, les plus touchés seront les personnes seules (124 M$ en trois ans), les personnes de 65 ans et plus (111 M$) et les personnes ayant un revenu de retraite (90 M$). Elles commenceront à perdre ces crédits d'impôt dès que leur revenu net dépassera 26 000 $; on n'est pourtant pas riche à 26 000 $ de revenu net !

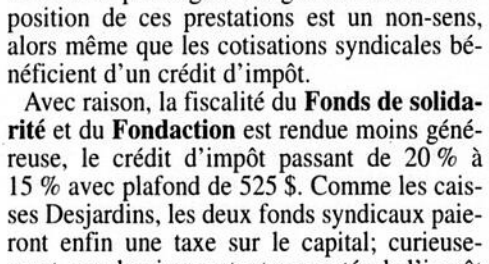
Le ministre compte récupérer 313 M$ des fraudeurs de tout acabit, notamment en croisant les fichiers de Revenu Québec, de la Régie de l'assurance maladie, de la CSST, de la SAAQ et de l'aide sociale. Enfin !

M. Landry remplacera la déduction des cotisations à des associations et à des syndicats par un crédit d'impôt de 20 %. La mesure rapportera 25-30 M$ par année. Québec n'impose toujours pas les prestations de grève, qui causent et prolongent les grèves. La non-imposition de ces prestations est un non-sens, alors même que les cotisations syndicales bénéficient d'un crédit d'impôt.

Avec raison, la fiscalité du **Fonds de solidarité** et du **Fondaction** est rendue moins généreuse, le crédit d'impôt passant de 20 % à 15 % avec plafond de 525 $. Comme les caisses Desjardins, les deux fonds syndicaux paieront enfin une taxe sur le capital; curieusement, ces derniers restent exemptés de l'impôt sur leurs profits.

Ce budget n'est qu'un avant-goût de ce qui s'en vient. Le gouvernement de l'Ontario vient d'ajouter une pression additionnelle en réduisant les impôts des particuliers de 15 % d'ici le 2 janvier 1997 et en promettant une autre baisse de 15 % le 1er janvier 1999. Québec devra suivre s'il veut éviter que sa structure fiscale devienne encore moins concurrentielle face à celle de l'Ontario (voir page 8).

Ne pas tenir compte de l'attrait énorme que représenteront bientôt les taux marginaux d'impôt ontarien sur les particuliers et les entreprises du Québec serait condamner l'économie québécoise à un déclin qui pourrait lui être fatal. Voilà de quoi alimenter la réflexion de la future commission sur la fiscalité, qui devra proposer des moyens de rendre la fiscalité québécoise plus équitable et plus effective. ■



Jean-Paul Gagné

LES AFFAIRES

Le journal **LES AFFAIRES** est publié par les **Publications Transcontinental inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone : **(514) 392-9000**
Télécopieur publicité : **(514) 392-4723** Télécopieur rédaction : **(514) 392-1586**

Rédaction : Éditeur adjoint et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** — Chef de pupitre : **Michel Clermont**
Directeur cahiers spéciaux : **Normand Saint-Hilaire** — Directeur section finance : **Bernard Mooney**
Directeur cahiers technologies : **Yan Barcelo** — Directeur artistique : **Jacques Bourget**

Publicité : Directrice associée : **Joanne Proulx** — Adjointe, développement des ventes : **Claire Breton**
Adjoint administratif : **Normand Bergeron** — Superviseur de production : **Donald Wells**
Téléphone : **Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176**

Tirage : Directeur : **François Blondin** — Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires 1 an : 48,00 $ (50 fois l'an) **2 ans : 72,00 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (50 fois l'an) et **Affaires PLUS** (10 fois l'an) **1 an : 59,95 $ 2 ans : 89,95 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **Alain Guilbert** — Directeur administratif : **Ginette Roy**
Directrice générale, division des Publications économiques : **Suzanne Paquet**
Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay** — Directrice du marketing : **Carol MacDonald**
Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée** — Président du conseil : **Rémi Marcoux**

Impression : **Imprimerie Transmag**, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.



POINT DE VUE

Keynes a-t-il réussi son cours de psycho 101 ?

Les disciples de l'économiste **John Maynard Keynes** (1883-1946) ont toujours pensé que les pouvoirs publics n'avaient qu'à injecter ou soustraire de l'argent au système pour corriger les soubresauts de l'économie. L'État pouvait s'endetter pendant les périodes de ralentissement économique avec la promesse, toutefois, de revenir à des finances plus conservatrices une fois la reprise enclenchée. Ce fut là la grande contribution de Keynes. Penser que les choses se passeraient aussi facilement, c'était méconnaître la psychologie humaine.

Selon la théorie keynésienne, l'État peut utiliser certains leviers pour relancer l'activité économique pendant les périodes de récession. Or, ce que cette théorie sous-estime, ce sont les effets pervers que font naître ces dépenses publiques sur le comportement humain. Le comportement et les attitudes que nous développons s'expliquent par les apprentissages que nous en faisons au fil des ans.

Les citoyens, y compris les citoyens corporatifs, ont vite compris que l'aide de l'État pouvait devenir permanente... s'ils la réclamaient vigoureusement. Ce réflexe est devenu si puissant qu'il paralyse aujourd'hui les politiciens et celui qui ose remettre en question ces acquis sociaux peut voir sa carrière politique rapidement écourtée.

Récemment, Ottawa a entrepris de modifier les règles du jeu de l'assurance chômage. Il faudra dorénavant travailler 16 semaines plutôt que 12 pour recevoir l'équivalent des prestations actuelles. Une immense vague de protestation, amplement couverte et diffusée par nos médias, a surgi.

Les bénéficiaires du régime y ont vu là une injustice, une menace à ce qu'ils considèrent comme leurs acquis, comme ce qui leur revient de droit.

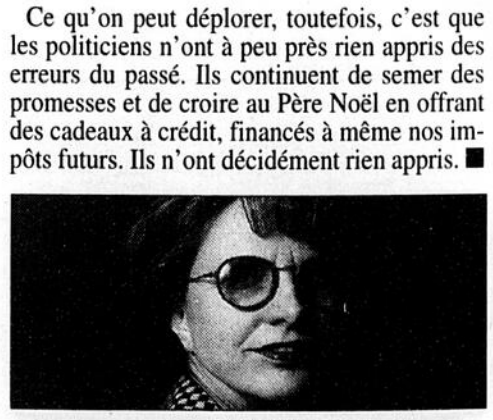
L'économie de certaines régions repose en totalité sur un système de chômeurs fréquents et chroniques qui ont ajusté leurs activités en fonction des règles de l'assurance chômage : la fameuse règle des 12-40 semaines.

La modification de ces règles a suscité une rébellion sans égard à la capacité du Canada à payer les coûts d'un régime aussi redistributif. C'est le triomphe du syndrome *NIMBY* : pas-dans-ma-cour ou s'il-faut-absolument-couper-coupez-ailleurs. Un peu de psychologie nous aurait permis de prévoir les conséquences de tels programmes. Désapprendre sera difficile.

Le réflexe de protéger « les acquis » est si bien implanté que même les experts invités à proposer des réformes hésitent souvent à sortir de la ligne officielle. On en a pour preuve les conclusions du comité **Fortin-Bouchard**, mandaté par le gouvernement québécois pour revoir la politique de l'aide sociale au Québec. Après plusieurs mois de réflexion et de tergiversation, le comité à produit deux rapports. Un rapport majoritaire, le « **Bouchard** », prônant un accroissement des dépenses à l'aide sociale, alors même que l'économie canadienne entame sa cinquième année de croissance consécutive et que les finances publiques sont toujours en déficit.

Il aura fallu une scission de dernière minute pour obtenir un rapport, le « **Fortin** », qui propose un ensemble de mesures qui réduiraient, quoique très modestement, les dépenses à l'aide sociale. Le propos n'est pas de commenter le détail des deux rapports, mais plutôt de souligner la largeur du fossé entre le retour à l'équilibre fiscal proposé par Keynes et la réalité.

Ce qu'on peut déplorer, toutefois, c'est que les politiciens n'ont à peu près rien appris des erreurs du passé. Ils continuent de semer des promesses et de croire au Père Noël en offrant des cadeaux à crédit, financés à même nos impôts futurs. Ils n'ont décidément rien appris. ■



Monique Jérôme-Forget
Présidente de l'Institut de recherche en politiques publiques

SNC-Lavalin : Jacques Lamarre privilégiera la croissance interne

Dominique Beauchamp

Jacques Lamarre préfère la croissance interne aux acquisitions parce qu'elle est plus rentable pour les actionnaires. La dissémination du savoir-faire de SNC-Lavalin dans le réseau international crée plus de valeur ajoutée, a affirmé le nouveau président et chef de la direction de **SNC-Lavalin** (Mtl, *SNU.A*, 32,80 $).

Il n'écarte pas l'acquisition de compétences complémentaires aux forces existantes du groupe d'ingénierie-construction : énergie, aluminerie, mines, transport.

SNC-Lavalin finalisera bientôt l'acquisition de la société française **Pingat S.A.** spécialisée dans la construction d'usines de préparation d'aliments, de fermentation de la bière et de fabrication de contenants de verre sophistiqués pour l'industrie du parfum, etc. Ses 160 employés ont une moyenne d'âge de 34 ans.

M. Lamarre veut « faire exploser le savoir-faire de cette société dans le réseau international de SNC-Lavalin et accroître son chiffre d'affaires de 25 à 50 % par année ». D'ici trois ou quatre ans, cet investissement relativement modeste pourrait déboucher sur un groupe de produits employant 500 personnes dans le monde.

L'acquisition de la société d'ingénierie minière et métallurgique **Kilborn Corp.** est différente, puisque SNC-Lavalin avait déjà de l'expertise dans ce domaine. Son but est d'accéder à un savoir-faire spécialisé au moment où les contrats clés en main dans le secteur minier augmentent. Kilborn n'avait pas les ressources pour financer ce type de contrats forfaitaires.

Compétences internationales

Comme il l'a fait avec le groupe de transport en commun, M. Lamarre veut propulser quatre autres compétences internes de SNC-Lavalin à l'échelle internationale.

« Les compétences reconnues mondialement sont les plus rentables parce que le prix n'est pas la principale considération pour le client. Plus le projet est complexe, plus le nombre de soumissionnaires baisse. »

SNC-Lavalin a aussi identifié les télécommunications comme secteur d'avenir. En 1995, SNC-Lavalin a créé une coentreprise avec **Télégescom**, filiale de **Télésystème National**, pour la planification, la conception, l'implantation et la gestion de réseaux sans fil de commutation voix et données et des services de communications personnelles (SCP).



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Jacques Lamarre : « Les bases d'exploitation de SNC- Lavalin à l'étranger y transfèrent notre technologie. Je ne peux pas me déguiser en Chinois et offrir de l'ingénierie générale en Chine. »

TGC-SLI Télécommunications a décroché une licence du géant suédois **Ericsson Radio Systems SB** pour l'installation de ses équipements *SCP* dans le monde.

Un autre secteur identifié est l'implantation de systèmes. La gestion de grands projets peut s'appliquer aux secteurs de la défense, des satellites, des télécommunications et de la gestion d'infrastructures et d'équipements.

« Tout le monde a été surpris de l'octroi du contrat des frégates canadiennes à une firme d'ingénierie, plutôt qu'à un chantier naval. Ottawa a constaté que cette formule a donné d'excellents résultats. »

Le gouvernement était tellement satisfait de l'avancement des travaux qu'il a confié à SNC-Lavalin un autre contrat de 35 M$ pour la gestion et l'entretien des vaisseaux de la Défense côtière.

M. Lamarre veut accroître le savoir-faire interne de sa firme dans la privatisation des services municipaux. Sa firme tente de convaincre les politiciens des bienfaits de cette formule. « Si nous avions réalisé le métro de Montréal dans les années 1960, nous aurions aurait pu vendre 15 projets de métro dans le monde depuis et employer 3 000 personnes dans ce secteur. Il ne reste qu'un noyau de personnes de l'agence originale et aucun savoir faire exportable. »

Actionnariat libre

M. Lamarre a confirmé que sa firme ne recherche plus un partenaire minoritaire. Un tel partenariat avec les employés aurait créé un noyau d'actionnaires important et dissuadé d'une offre publique d'acquisition pour la société.

En mai 1997, SNC-Lavalin deviendra vulnérable en raison de la conversion de ses actions à vote multiple en actions subalternes. D'ici là, elle essaie d'accroître la valeur de ses actions en les divisant trois pour une et en rachetant 10 % de ses actions en circulation. ■

SNC-Lavalin : contrats obtenus au 1er trimestre de 1996

Irrigation et forage	Venezuela	24 M$
Modernisation d'une usine d'acide phosphorique	Turquie	13 M$
Gestion de l'entretien de 12 navires de la Défense côtière	Canada	33 M$
Usine de Chemprox	Canada	7 M$

Source : SNC-Lavalin — Tableau : LES AFFAIRES

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Nous percevrons mieux l'argent qui nous est dû, sans aucune indulgence pour ceux qui tentent de frauder le fisc. Au moment où un nombre effarant de Québécoises et de Québécois sont victimes du chômage et de la pauvreté, la solidarité est plus que jamais essentielle. »

Bernard Landry
discours sur le budget, 9 mai 1996.

LOCATION VAN GOGH
Location de tableaux haut de gamme
12 $ */ mois / mille $ + option d'achat*
Visitez notre galerie, faites venir un représentant avec catalogue couleur des plus beaux tableaux disponibles.
(514) 686-0015

FORMAX FORMATION • MOTIVATION
GUY BOURGEOIS
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS



LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES
POUR SOLLICITER EFFICACEMENT
- La motivation
- La prospection
- La prise de rendez-vous
- La vente
- Le closing et les objections
- Le suivi

PROCHAINES SESSIONS
- Montréal: 20 juin
- Québec: 13 juin

LE COACHING D'UNE ÉQUIPE
POUR OBTENIR LE MAXIMUM DE VOTRE ÉQUIPE
- La confiance en soi
- Les relations humaines
- Le code d'éthique des leaders
- La motivation de l'équipe
- Les décisions difficiles
- Les conflits

PROCHAINES SESSIONS
- Montréal: 6 juin
- Québec: 23 mai

LE TÉLÉMARKETING
POUR PROPULSER VOS VENTES
- Les attitudes essentielles
- Les différentes approches
- Les meilleurs scénarios d'appels
- Comment traverser une tierce personne ?
- Les objections
- La fermeture
- La réception des appels

PROCHAINES SESSIONS
- Montréal: 28 mai
- Québec: 4 juin

AUTRES COURS DISPONIBLES
Service à la clientèle • Croissance d'équipe
Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 139 $
(taxes en sus • inscription requise • Admissible au crédit d'impôts)
Ne cherchez plus! Le voici un conférencier concret, captivant et différent...
1-800-361-0666
(514) 774-0666
Fax: 774-2161

Même nos comptables recherchent la perfection.

Taux de location 2,9 %*
Mensualité 458 $*



Avec la ES 300, les ingénieurs et concepteurs de Lexus ont créé une voiture aux performances et au luxe qui approchent la perfection. Maintenant, ce sont les comptables qui font preuve d'imagination. Pour un temps limité, Lexus offre un taux de location qui relève de l'art. Passez nous voir pour un essai routier des plus impressionnants.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Lexus Toyota Gabriel
3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent (Québec) H4N 3C2
Tél. : (514) 748-7777

Spinelli Lexus Toyota
561, boul. St-Joseph, Lachine (Québec) H8S 2K9
Tél. : (514) 634-7171

Vimont Lexus Toyota
255, boul. St-Martin E., Laval (Québec) H7M 1Z1
Tél. : (514) 668-2710

Boulevard Lexus Toyota
120, rue Marais, Québec (Québec) G1M 3G2
Tél. : (418) 683-6565

* L'offre s'applique à la location d'une Lexus ES 300 1996 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 7 500,00 $, frais de transport et de livraison (800,00 $), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL : 24 paiements mensuels de 458,00 $ pour un coût total de 10 992,00 $ plus taxes. Limite de 48 000 km. Frais de 15 ¢ le kilomètre excédentaire. (10 ¢ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat.) À LA FIN DU BAIL : option d'achat de 29 732,00 $ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. L'offre prend fin le 31 mai 1996. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails sur les autres termes de location disponibles.

ENTREPRENDRE

Budgets : les Québécois paieront encore plus d'impôts que les Ontariens l'an prochain

Francis Vailles

L'an prochain, les ménages québécois gagnant entre 45 000 et 80 000 $ devront payer de 1 900 à 3 800 $ de plus d'impôts sur le revenu que leurs pendants ontariens. C'est ce qui ressort d'une étude réalisée par **Samson, Bélair/Deloitte & Touche** (SBDT), qui a comparé l'impôt sur le revenu payé avant et après les budgets québécois et ontariens.

Si le gouvernement ontarien tient ses promesses et baisse les impôts, l'écart Québec/Ontario se creusera en 1997. L'an dernier, les Québécois gagnant 45 000 $ devaient verser une moyenne de 14 485 $ d'impôt sur le revenu, selon les simulations de SBDT, soit 1 145 $ de plus que les Ontariens. En 1997, l'écart passera à 1 880 $.

Pour les ménages québécois gagnant annuellement 80 000 $, l'écart de 2 440 $ en 1995 s'accroîtra à 3 800 $ en 1997. En 1995, ces ménages versaient une moyenne de 31 120 $ d'impôt.

Fait à noter, l'impôt sur le revenu des Québécois n'augmentera pas substantiellement d'ici deux ans. C'est surtout l'impôt des Ontariens qui diminuera. L'administration de **Mike Harris** a promis de baisser les impôts de 7,5 % le 1er juillet 1996 et d'un autre 7,5 % le 1er janvier 1997. En 1996, les baisses d'impôts ne correspondront essentiellement qu'à la moitié du 7,5 %, puisque la mesure ne commence qu'à la mi-année. Ce n'est qu'en 1997 que la baisse de 15 % sera pleinement en vigueur.

En 1995, le taux marginal d'imposition maximum était de 53,2 % en Ontario, contre 52,9 % au Québec. À l'ouest de la rivière des Outaouais, il passera à 51,8 % en 1997, tandis qu'il demeurera stable au Québec.

L'an dernier, le Québec a été plus généreux que l'Ontario pour un seul des ménages de notre étude : le couple avec deux enfants gagnant un seul revenu de 45 000 $. En 1995, ce couple a versé 254 $ de moins en impôt sur le revenu que son vis-à-vis ontarien. La situation s'inversera dès 1997, puisque les impôts du couple ontarien diminueront de 658 $, transformant l'avantage de 254 $ du couple québécois en désavantage de 354 $.

Le plus grand écart d'impôt Québec/Ontario de nos simulations touche les célibataires gagnant 80 000 $. Dans leur cas, l'écart passera de 2 777 $ en 1995 à 4 408 $ en 1997 en faveur des Ontariens.

Taxes de vente

L'écart est moindre lorsqu'on tient compte de l'ensemble des taxes, incluant les taxes à la consommation et les taxes municipales. En 1997, les sept ménages québécois de notre étude doivent s'attendre à payer une moyenne de 2 400 $ de plus d'impôts de tout genre que leurs pendants ontariens, soit 400 $ de moins que si l'on ne tient compte que de l'impôt sur le revenu.

L'estimation des taxes à la consommation a été réalisée par LES AFFAIRES, grâce aux chiffres de **Statistique Canada**. Québec taxe les biens et services personnels au taux de 7 %, en moyenne. Certains biens sont plus taxés, comme l'essence; d'autres ne le sont pas, comme l'alimentation. De son côté, Queen's Park retient 6,7 % de taxes indirectes. Nous avons ajouté la taxe moyenne de 7 % du gouvernement fédéral (TPS).

Même si le taux de taxe ontarien est moindre, l'ensemble des taxes à la consommation du ménage type ontarien sont généralement plus élevées que celles du ménage québécois, parce qu'il reste au ménage ontarien davantage à dépenser après avoir payé son impôt sur le revenu, donc davantage à taxer.

Taxes municipales

À chaque année, les ménages dont le revenu est de 45 000 $ paient quelque 1 878 $ de taxes municipales et scolaires au Québec, comparativement à 2 151 $ en Ontario, un écart de 273 $ favorisant le Québec. À 80 000 $ de revenus, ces taxes grimpent à 3 338 $ au Québec et à 3 824 $ en Ontario, un écart de 486 $.

Nous avons tenu compte des taxes foncières parce qu'en Ontario, les villes doivent financer une gamme de services plus étendue qu'au Québec, notamment en ce qui regarde l'instruction publique, la santé et les services sociaux. Au Québec, l'équivalent est financé par l'impôt sur le revenu ou les taxes indirectes.

Les taxes municipales sont une moyenne pondérée des taxes foncières et scolaires des régions métropolitaines de plus de 100 000 habitants de chaque province (10 en Ontario et six au Québec). La maison moyenne pondérée de ces 10 régions en Ontario vaut 169 915 $, 2,9 fois plus que le revenu ontarien moyen (59 324 $). Au Québec, la maison moyenne pondérée des six régions métropolitaines vaut 105 580 $, 2,1 fois le revenu québécois moyen (49 130 $) Nous avons tenu compte de ces proportions pour établir le compte de taxes municipales moyen selon le revenu brut pour chacune des deux provinces. ■

Le contribuable verse la moitié de ses revenus en TPS, TVQ, impôts et taxes municipales

Québec, Ottawa et votre municipalité accaparent la moitié de vos revenus bruts, en taxes et impôts de toutes sortes.

Plus précisément, entre 41 et 54 % des revenus bruts des ménages de notre étude servent à remplir le gousset des gouvernements. Au Québec, le revenu familial moyen est de 49 130 $, légèrement plus élevé que la première simulation de notre étude (45 000 $).

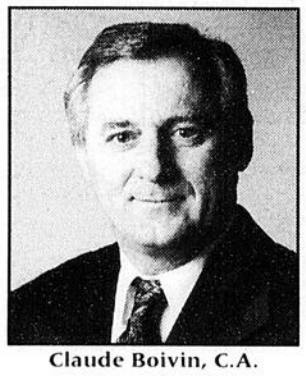
En 1995, le célibataire québécois qui a empoché 45 000 $ de revenus bruts a versé 16 344 $ d'impôt sur le revenu et quelque 3 694 $ de taxes à la consommation (TPS, TVQ, taxes sur l'essence, etc.) aux gouvernements provincial et fédéral. En ajoutant les quelque 1 878 $ de taxes municipales et scolaires, la facture grimpe à 21 916 $, soit 49 % de ses revenus.

De son côté, le célibataire plus fortuné gagnant 80 000 $ par année a remis 43 378 $ aux gouvernements, plus de la moitié de ses revenus.

Le fisc est plus clément envers les couples avec des enfants. Dans notre étude, le couple qui ne réalise qu'un revenu brut de 45 000 $ en verse 41 % en taxes et impôts de toutes sortes, soit 18 674 $.

Fait à noter, le fisc est plus vorace envers les ménages dont un seul des conjoints gagne 80 000 $ qu'envers ceux dont les deux revenus totalisent 80 000 $. Pour l'année 1995, les premiers ont versé 31 105 $ en impôt sur le revenu, contre 27 063 $ pour les seconds, une différence de 4 042 $. En incluant les taxes à la consommation et les taxes municipales, la facture grimpe à 40 778 $ pour les premiers et 37 259 $ pour les seconds. (FV) ■

CROIX BLEUE DU QUÉBEC
Assure la santé



Claude Boivin, C.A.

Le président du conseil d'administration de la Croix Bleue du Québec, M. Robert D. Murray, C.M. est heureux d'annoncer la nomination de M. Claude Boivin, C.A. au poste de président et directeur général de la Croix Bleue du Québec et de ses filiales.

À l'emploi du Groupe depuis 1987, M. Boivin occupait le poste de président et chef de l'exploitation avant sa récente nomination. Comptable agréé, il est détenteur d'un Baccalauréat en administration des affaires de l'École des hautes études commerciales. M. Boivin est membre des conseils d'administration du Regroupement des assureurs de personnes à charte du Québec, de l'Association canadienne des Croix Bleue et de la Compagnie d'assurance-vie Croix Bleue du Canada.

Société d'assurance de propriété exclusivement québécoise, la Croix Bleue du Québec est le chef de file en assurance santé individuelle et collective, en assurance voyage, en assistance aux voyageurs de même qu'en soins et assistance à domicile.

En 1995, les actifs combinés du Groupe s'élevaient à 198 millions $ et les revenus totaux à 169 millions $. Plus de 1 400 000 personnes bénéficient des services du Groupe.

Les filiales du Groupe Croix Bleue sont la Corporation financière Canassurance; Canassurance, compagnie d'assurance-vie inc.; Canassurance, compagnie d'assurances générales inc. et Canassistance, Assistance Internationale Canami inc.

Comparaison de l'ensemble des impôts et taxes payés au Québec et en Ontario[1]

	Impôt sur le revenu[2]				Taxes à la consommation[3]		Taxes municipales[4]		Total des taxes et impôt versés par le contribuable			
	Impôt Québec 1995 (en $)	Écart Québec/ Ontario 1995 (en $)	Impôt Québec 1997 (en $)	Écart Québec/ Ontario 1997 (en $)	Taxes Québec (en $)	Écart Québec/ Ontario (en $)	Taxes munic. Québec (en $)	Écart Québec/ Ontario (en $)	Total Québec 1995 (en $)	Écart Québec/ Ontario 1995 (en $)	Total Ontario 1997 (en $)	Écart Québec/ Ontario 1997 (en $)
Célibataire												
45 000 $	16 344	+2 021	16 606	+3 023	3 694	-181	1 878	-273	21 916	+1 567	22 178	+2 569
80 000 $	34 109	+2 777	34 291	+4 408	5 931	-233	3 338	-486	43 378	+2 058	43 560	+3 689
Couple sans enfants (un seul revenu)												
45 000 $	14 515	+1 664	14 465	+2 272	3 558	-495	1 878	-273	19 951	+896	19 901	+1 504
80 000 $	32 205	+2 551	32 156	+3 906	6 193	-178	3 338	-486	41 736	+1 887	41 687	+3 242
Couple avec deux enfants (un seul revenu)												
45 000 $	12 597	-254	12 547	+354	4 199	+146	1 878	-273	18 674	-381	18 624	+227
80 000 $	31 105	+1 451	31 056	+2 806	6 335	+36	3 338	-486	40 778	+1 001	40 729	+2 356
Couple avec deux enfants (deux revenus)[5]												
80 000 $	27 063	+2 969	27 019	+4 114	6 858	-193	3 338	-486	37 259	+2 290	37 215	+3 435

1- Les données de l'impôt sur le revenu de ce tableau ont été calculés par Samson Bélair/Deloitte & Touche (SBDT). Les taxes à la consommation et les taxes foncières ont été estimées par LES AFFAIRES, à partir de chiffres de Statistique Canada et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.
2- Les données de l'impôt sur le revenu (provincial et fédéral) comprennent les contributions au Régime des rentes du Québec (RRQ) ou au Régime de pension du Canada (RPC), de même que les contributions pour l'assurance-chômage. Pour ces données, SBDT a fait l'hypothèse que les taux de contribution demeureraient inchangés. Aucune déduction ou crédit n'a été pris en compte (sauf RRQ/RPC et assurance-chômage), ni aucun abri fiscal (REER, RPA, etc.). Les contribuables y sont des individus de plus de 18 ans et de moins de 65 ans. Enfin, les enfants des deux couples n'ont pas de revenus, ne nécessitent pas de frais de garderie et ne donnent pas droit à des déductions pour frais de scolarité.
3- Le taux moyen de taxes à la consommation est de 14 % au Québec et de 13,7 % en Ontario. Il comprend un taux de taxe moyen de 7 % au fédéral, essentiellement la TPS. Ces taux incluent toutes les taxes de vente, de même que les taxes sur les carburants et les taxes sur les boissons alcooliques et le tabac. Ces taux moyens ont été estimés pour l'année fiscale 1994-95 par Statistique Canada. Les budgets des deux provinces ne comportant pas de hausse à cet égard; nous faisons l'hypothèse qu'ils sont les mêmes en 1995 et en 1997. Pour estimer le montant de taxes indirectes par ménage, nous avons d'abord soustrait des revenus bruts l'impôt sur le revenu moyen de 1995 et de 1997. Ensuite, nous avons soustrait l'épargne moyenne de chaque ménage, puisque ces montants ne sont pas taxés. Le taux d'épargne est de 7,5 % au Québec et de 8,9 % en Ontario.
4- Les taxes municipales sont une moyenne pondérée des taxes foncières et scolaires des régions métropolitaines de plus de 100 000 habitants de chaque province (10 en Ontario et six au Québec). La maison moyenne pondérée de ces 10 régions en Ontario vaut 169 915 $, 2,9 fois plus que le revenu familial moyen (59 324 $). Au Québec, la maison moyenne pondérée des six régions métropolitaines vaut 105 580 $, 2,1 fois le revenu familial moyen (49 130 $). Nous avons tenu compte de ces proportions pour établir le compte de taxes municipales moyen selon le revenu brut pour chacune des deux provinces.
5- Les revenus des deux conjoints totalisent 80 000 $, soit 50 000 $ pour l'un et 30 000 $ pour l'autre.

Sources : Samson Bélair/Deloitte & Touche , Statistique Canada et SCHL

Tableau : LES AFFAIRES

Québec reporte sur sa dette 246 M$ de dépenses courantes d'entretien du réseau routier

Alain Duhamel

Le ministère des **Transports** du Québec reportera sur la dette une partie de son budget d'entretien du réseau routier qu'il imputait auparavant à son budget de fonctionnement annuel.

Cette manoeuvre permet au gouvernement de réduire son budget de dépenses de 246 M$ pour 1996-1997, par rapport aux 800,9 M$ prévus dans les crédits déposés en mars dernier.

Dans le budget du 9 mai dernier, **Bernard Landry**, ministre des **Finances**, a annoncé, en même temps qu'une augmentation de 75 M$ des crédits accordés à Transports Québec, la création d'un fonds spécial de conservation et d'amélioration du réseau routier. Il s'agit d'un fonds distinct du fonds consolidé de la province placé sous la responsabilité du ministre des Transports.

Effets immédiats

La manoeuvre a des effets immédiats et particulièrement commodes dans le contexte où le gouvernement doit réduire son déficit budgétaire tout en préservant les moyens d'action de Transports Québec. Ce faisant, le budget de fonctionnement de Transports Québec est diminué de 246 M$, somme qui équivaut à 35 % de la réduction totale de 700 M$ des dépenses du gouvernement pour l'exercice en cours.

Le nouveau fonds spécial investira 360 M$ dès cette année dans l'entretien du réseau routier, au lieu des 285 M$ prévus en mars dernier dans le budget de fonctionnement de Transports Québec. Ainsi, le Ministère interviendra sur 1 550 kilomètres de route au lieu des 845 kilomètres prévus dans ses programmes de conservation des chaussées et d'amélioration du réseau.

« Cette nouvelle méthode se traduira par une réduction apparente des dépenses budgétaires de 246 M$ en 1996-97 et de 180 M$ l'année suivante, a écrit **Clément Gignac**, économiste en chef de la firme **Lévesque Beaubien Geoffrion**, dans son analyse du budget québécois. Ce changement comptable soulève des questions et il reste à voir si le vérificateur général jugera cette écriture comptable conforme à la règle. »

Appelé à commenter cette assertion, un haut fonctionnaire du ministère des Finances a dit qu'il ne prévoyait aucun problème du côté du vérificateur général, précisant que le gouvernement gérait d'autres fonds du genre, notamment dans les secteurs de la santé et de l'éducation.

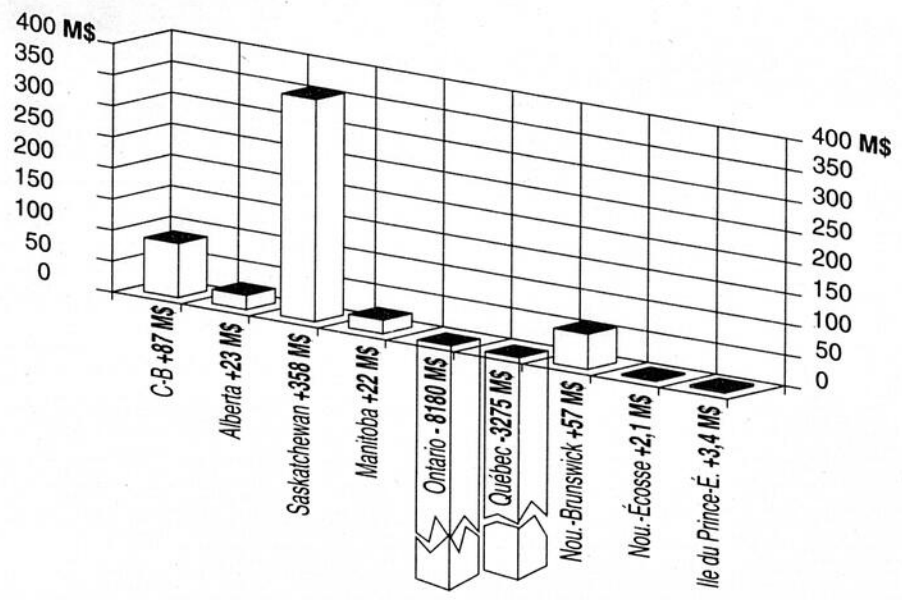
Le seul contributeur du fonds spécial est le ministère des Transports, qui remboursera au fonds l'amortissement annuel les dépenses d'intérêt sur les emprunts et ses frais d'administration ; ainsi, le Ministère n'aura plus à absorber la totalité des coûts d'entretien des routes dans l'année où il les réalise.

Dans un avenir encore indéterminé, le produit d'une taxe dédiée au transport pourrait être versé à ce fonds. On se rappellera que le ministre des Transports, **Jacques Brassard**, a déjà évoqué la possibilité de la mise en place d'une telle taxe.

L'amortissement doit correspondre à la durée de vie utile des travaux effectués : cinq ans pour les travaux de conservation des chaussées, 15 ans pour les travaux de conservation des structures, 10 ans pour les travaux d'amélioration du réseau et 15 ans pour les travaux de développement du réseau routier. ■

Sept gouvernements provinciaux prévoient des surplus pour 1996-1997

Budgets provinciaux 1996-97



Selon les budgets déposés par neuf provinces canadiennes, sept d'entre elles prévoyaient un surplus pour l'exercice financier 1996-1997.

Ce sont la Saskatchewan (358 M$), la Colombie-Britannique (87 M$), le Nouveau-Brunswick (57 M$), l'Alberta (23 M$), le Manitoba (22 M$), l'Île-du-Prince-Édouard (3 M$) et la Nouvelle-Écosse (2 M$).

L'Ontario prévoit un déficit de 8 180 M$ et le Québec en entrevoit un de 3 275 M$.

Terre-Neuve n'avait pas présenté son budget au moment de mettre sous presse. Ce budget, prévu pour le 16 mai, devait prévoir un léger déficit, nous a dit un porte-parole du ministère des Finances de Terre-Neuve.

Pour l'exercice terminé le 31 mars 1996, au moins six provinces ont terminé leur année financière avec un surplus.

Ce sont l'Alberta (573 M$), le Manitoba (120 M$), le Nouveau-Brunswick (68 M$), la Colombie-Britannique (16 M$), l'Île-du-Prince-Édouard (3 M$) et la Saskatchewan (1 M$).

Le plus gros revirement est survenu en Alberta, le gouvernement du premier ministre **Ralph Klein** ayant prévu un déficit de 500 M$. C'est la deuxième année consécutive que le gouvernement albertain obtient un résultat nettement meilleur que ses prévisions budgétaires. Cette sous-estimation des revenus du gouvernement de l'Alberta favorise le maintien d'une politique budgétaire très restrictive.

L'Ontario a fini son dernier exercice 1995-96 avec un déficit de 9 098 M$, le Québec a terminé dans le rouge à la hauteur de 3 969 M$ et la Nouvelle- Écosse a subi un manque à gagner de 181 M$.

Terre-Neuve devait finir son exercice financier en équilibre, nous a dit le fonctionnaire du ministère des Finances.

Du côté du fédéral, le gouvernement prévoit un déficit de 24,3 milliards en 1996-97, comparativement à 32,7 milliards pour l'exercice précédent. (JPG) ■

Nomination



Le Montréal Trust a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Robert A. Daigneault au poste de vice-président adjoint, Expansion des affaires.

En poste à Montréal, M. Daigneault est chargé du développement des affaires nouvelles dans la Région du Québec. Il entre au Montréal Trust avec 20 ans d'expérience dans les secteurs bancaire et fiduciaire dont, tout récemment, dans les services financiers aux entreprises d'une importante société de fiducie canadienne.

Constitué en 1889, le Montréal Trust est le principal prestataire de services financiers aux entreprises au Canada : services aux caisses de retraite et aux fonds de placement, services de dépositaire à l'échelle mondiale, de transferts de titres et services fiduciaires aux entreprises. Le Montréal Trust est une filiale en propriété exclusive de la Banque Scotia.

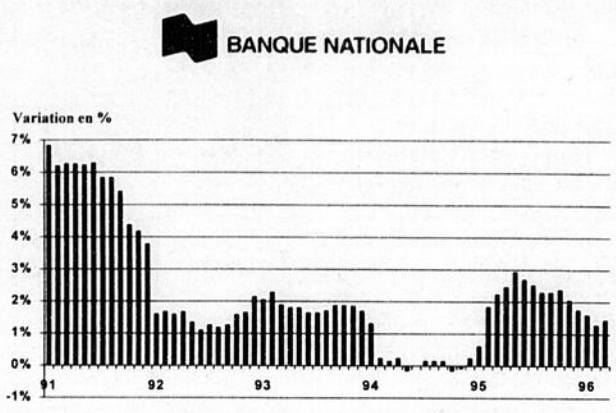
MONTRÉAL TRUST
MEMBRE DU GROUPE BANQUE SCOTIA

La Tribune à Montréal
1995 1996
Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal
Les déjeuners-causeries
Conférencier invité
Business à la carte

Mardi, 28 mai
Montréal Bonaventure Hilton
Monsieur Paul Desmarais, Jr.
Président du conseil
Power Corporation du Canada
Bell
Réservations :
Ghislaine Larose
Téléphone : (514) 871-4001
Télécopieur : (514) 871-1255
ou (514) 871-5971
Billet :
46 $ membre
53 $ non-membre
Carnet de 10 billets :
415 $ (membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (6,5 %) en sus
Bombardier
enRoute
Langlois Robert Avocats
Memotec
Samson Bélair Deloitte & Touche
SNC·Lavalin
Conception graphique : Vasco design international

Journée thématique CRIM-SIT
L'INTERNET : NOUVELLE VITRINE COMMERCIALE
pour se former, s'informer et échanger...
le 12 juin 1996 à Québec
Après avoir été pendant plusieurs années farouchement anticommercial, l'Internet s'est ouvert depuis peu au monde des affaires et constitue maintenant une nouvelle vitrine commerciale pour les entreprises qui désirent vendre leurs produits et services.
À l'occasion de cette journée, le CRIM et SIT vous invitent à partager l'expérience de plusieurs entreprises québécoises d'avant-garde qui ont choisi d'élargir leur marché... électroniquement.
En collaboration avec ALLWEATHER inc., Machina Sapiens, NetADMIN, Solutions Internet Technologic et Computer Channel.
Pour information : (514) 398-1315
info-formation@crim.ca
http://www.crim.ca/formation
CRIM
Service de formation
Centre de recherche informatique de Montréal
1801, avenue McGill College
Bureau 800
Montréal (Québec) H3A 2N4

Indice des prix à la consommation - Canada



Pour la première fois depuis octobre 1995, le taux d'inflation a légèrement augmenté en mars, à 1,4 %, soit toujours bien en dessous de la moyenne de 2,1 % observée l'an dernier. Les principales hausses de prix ont été observées dans le transport et les équipements ménagers, alors que les maisons neuves et le matériel informatique enregistraient une baisse de prix. L'important ralentissement observé dans l'évolution des prix industriels devrait contribuer à maintenir la croissance des prix à la consommation sous les 2 % au cours des prochains mois.

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
États-Unis				
Ventes au détail	mars	0,1	1,9	4,8
Nouv. commandes	mars	1,4	- 1,5	4,8
Commandes en carnet	mars	1,0	0,1	2,7
Mises en chantier (000)	mars	1,447	1,505	1,398
Production industrielle	mars	- 0,5	1,3	2,3
Balance commerciale (M$)	fév.	- 12,605	- 14,105	- 158,2
Prix à la consommation	mars	0,4	0,2	2,8
Prix à la production	mars	0,5	- 0,2	2,0
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	avril	5,4	5,6	5,6
Revenu personnel	mars	0,5	0,8	5,4
Indicateur avancé US	mars	1,3	- 0,5	- 1,0
Canada				
Éconoflash (Bq. Nationale)	fév.	0,0	0,5	2,4
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	0,7	0,5	2,1
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	fév.	0,1	0,6	1,7
Ventes de voitures (000)	fév.	1,7	0,8	4,6
2. Livraisons manufacturières	fév.	- 1,3	0,3	6,9
Nouvelles commandes	fév.	- 1,3	0,7	5,2
dont : biens durables	fév.	- 0,9	2,5	3,2
3. Inventaires manuf. (M$)	fév.	0,5	- 0,4	14,0
Ratio stocks/expéditions	fév.	1,40	1,38	1,38
4. Mises en chantier (000)	mars	120,3	106,9	108,0
- Québec	fév.	15,3	9,7	14,5
Production				
Produit intérieur réel	fév.	0,0	0,5	1,3
Production industrielle	fév.	- 0,3	1,0	2,3
dont : manufacturière	fév.	- 0,1	1,1	2,4
Construction	fév.	- 0,6	- 0,6	- 7,6
Services	fév.	0,1	0,4	1,6
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	fév.	- 0,1	- 1,2	10,4
Importations de marchandises	fév.	3,3	1,7	6,4
Balance commerciale (M$)	fév.	1 887,2	2 530,0	28 527,8
Inflation				
Prix à la consommation [4]	mars	0,4	0,1	2,1
Prix industriels [4]	mars	- 0.6	- 0,2	6,0
Marché du travail		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	avril	9,3	9,6	9,5
- Québec	mars	10,9	11,3	11,1
Rémunération hebdomadaire	déc.	1.1	0,7	2,3
Statistiques trimestrielles		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1995
PIB CANADA †	IV-95	0,8	1,2	2,2
Investissements †	IV-95	11,9	- 7,4	4,8
Revenu personnel disponible †	IV-95	1,5	- 1,8	1,2
Profits des entreprises ‡	IV-95	- 2,5	3,0	14,8
% d'utilisation des capacités industri.	IV-95	83,1	83,4	83,0
PNB ÉTATS-UNIS ‡	IV-95	09	3,6	2,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Les redressements budgétaires passent par une flexibilité accrue du marché du travail

En mars dernier, le gouvernement fédéral a déposé son budget. Les cibles de réduction de son déficit ont été respectées. Le déficit devrait atteindre 24,3 milliards de dollars pour l'année fiscale en cours.

Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral devrait donc représenter 3 % du produit intérieur brut (PIB) en 1996. La réduction des besoins de financement du fédéral pour cette année vient essentiellement des mesures de compressions mises en branle avant le dernier budget.

Déficits de l'Ontario et du Québec

Au début de mai, l'Ontario et le Québec ont déposé à leur tour leur exercice budgétaire respectif. L'Ontario propose d'abaisser son déficit à 8,2 milliards de dollars cette année et à 6,6 milliards l'an prochain. Le déficit budgétaire de l'Ontario tombe, dès cette année, sous la barre des 3 % du PIB.

De son côté, le gouvernement du Québec ramène son déficit budgétaire à 3,2 milliards de dollars cette année, soit à 1,9 % du PIB, et à 2,2 milliards l'an prochain. Ces cibles de réduction respectent ce qui avait été décidé lors du sommet socioéconomique du printemps dernier. Les dépenses budgétaires ont été amputées de 1,1 milliard.

Ces mesures d'austérité sans précédent au Canada semblent arriver au moment même où le taux de chômage, déjà très élevé au Canada et au Québec en particulier, ne veut pas diminuer malgré la croissance économique. Et les gouvernements sont encore fréquemment blâmés pour leur incapacité à relancer l'emploi par de généreux programmes.

Cette situation est loin d'être propre au Canada. La robustesse inexorable du chômage touche l'ensemble des pays les plus industrialisés et elle commande dorénavant de la part des gouvernements un changement complet d'attitude en matière de taxation et de dépenses. L'exemple de l'Allemagne est, à cet égard, probant.

La ligne dure de l'Allemagne

La réunification de l'Allemagne au début de la décennie a nécessité un grand effort budgétaire dont l'impact inflationniste a été violemment combattu par les autorités monétaires.

Cette sévérité de la politique monétaire a maintenu le mark dans une zone inconfortable pour la compétitivité de l'économie au moment même où les coûts salariaux grimpaient fortement.

Le déficit budgétaire de l'Allemagne a donc explosé. Pour le ramener à moins de 3 % du PIB, le gouvernement a dû déposer, il y a quelques semaines, un plan serré de réduction des dépenses. Cependant, au-delà des compressions budgétaires, un sérieux effort de déréglementation de l'économie a été fait.

Pour tenter de relancer l'emploi, plusieurs rigidités institutionnelles du marché du travail ont été éliminées. Les charges sociales des entreprises ont été abaissées et il est prévu que les coûts non salariaux poursuivent leur tendance à la baisse.

La fiscalité des entreprises a été revue non pas pour combler les coffres de l'État allemand, mais pour favoriser l'essor des petites entreprises. Les secteurs traditionnellement réglementés, tels l'électricité et le gaz, seront graduellement privatisés, tandis que l'aide gouvernementale aux secteurs non concurrentiels, comme le charbon, sera abandonnée même si cela se traduit à court terme par des mises à pied.

Et, contrairement à ce qui est souvent perçu, la réduction du temps de travail a donné peu de résultats pour la création d'emplois. C'est la plus grande flexibilité des horaires de travail qui, en allégeant les coûts pour les employeurs, a permis une certaine relance de l'emploi.

Rigidités du marché du travail

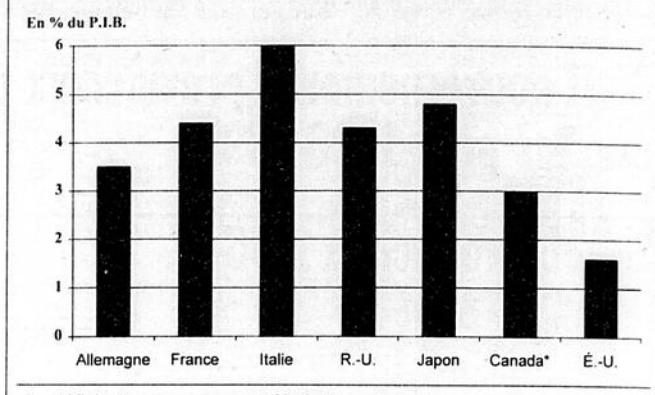
De façon générale, il est dorénavant accepté en Europe qu'une large part du chômage et de sa très longue durée est attribuable aux rigidités du marché du travail. Ainsi, les seules mesures à être prises sont celles visant à les éliminer.

Même la France, traditionnellement interventionniste, se dirige rapidement dans cette voie en abaissant les coûts salariaux.

L'Ontario a également abaissé de façon importante les taxes sur la masse salariale dans son dernier budget. Le Québec ne pourra pas y échapper s'il veut maintenir sa compétitivité. La seule façon de créer des emplois est de diminuer les contraintes, fiscales et réglementaires, des entreprises.

Le récent budget du Québec va dans cette direction. Par contre, au-delà de cet exercice budgétaire, le Québec a fait fausse route en imposant sa loi sur la formation de la main-d'oeuvre. Et il ne fera qu'aggraver la situation de l'emploi s'il entend adopter sa loi sur l'équité salariale. Il ne faut pas créer une sclérose du marché du travail au moment même où l'ensemble des pays qui y ont goûté tentent de s'en défaire. ■

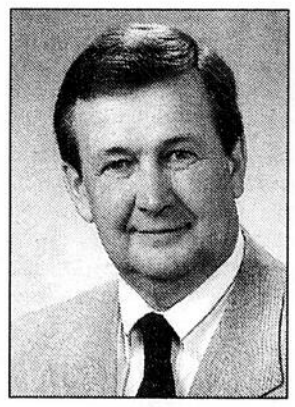
Déficit des gouvernements Comparaison internationale



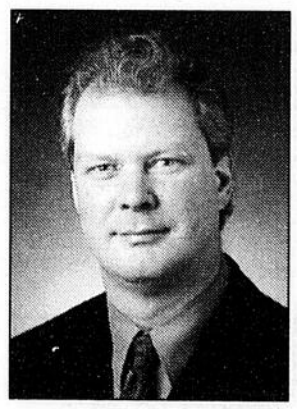
* : déficit du gouvernement fédéral seulement

Sources : OCDE, WEFA et gouvernement fédéral du Canada
Graphique : Banque Nationale

STELCO McMASTER LTÉE



Fernand C. Ostiguy



Gilles Labbé



Marcel Francoeur

Stelco McMaster ltée est heureuse d'annoncer les élections suivantes à son conseil d'administration.
M. Fernand C. Ostiguy, B.Sc.A., ingénieur, président du conseil de Measurex Ltd. Gestionnaire de carrière, il est membre de nombreuses sociétés dont Altersys, Astroflex, Bestar, Cheminées Sécurité et Volcano International.
M. Gilles Labbé, C.A. président du conseil et chef de la direction de Héroux inc, une société spécialisée dans la conception, la fabrication et l'entretien de produits industriels et aérospatiaux.
Également, Stelco McMaster ltée est heureuse d'annoncer les modifications suivantes:
M. Marcel Francoeur, anciennement président et chef de l'exploitation, a été nommé président et chef de la direction.
M. Robert J. Milbourne demeure président du conseil d'administration.
Stelco McMaster ltée, une filiale en propriété exclusive de Stelco Inc., produit des billettes d'acier en coulée continue et des barres laminées à ses installations de Contrecoeur. L'industrie automobile, le marché de la construction, ainsi que l'industrie ferroviaire constituent ses principaux marchés et ses produits sont distribués partout dans le monde.



Dominique Vachon
Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

LES AFFAIRES

Entreprendre

Le cyberespace, univers sans foi ni loi ?
Pour que le commerce électronique se généralise, il faudra rassurer le commerçant et le consommateur. Or, il est trop tôt pour élaborer des instruments législatifs, selon l'avocat Karim Benyekhlef **p. 26**

Publicité : les créatifs se disent freinés par les administrateurs
Plusieurs agences souhaitent une redéfinition des relations entre gestionnaires, créatifs et annonceurs **p. 28**

CMS
ASSURANCE COLLECTIVE
Votre conseiller et partenaire en milieu de travail
1-800-561-3631

L'Institut Rosell : des partenariats pour soutenir la croissance

Les ventes augmentent de 20 % par année

Réjean Bourdeau

Au cours des trois derniers exercices financiers, les ventes de l'**Institut Rosell** ont augmenté, en moyenne, de 20 % par année. Et son président, **Dupuis Angers**, prévoit que la tendance se poursuivra jusqu'en 2001.

Pour soutenir son expansion, la société termine un investissement de 1,9 M$ afin d'acquérir de nouveaux équipements de production et de procéder à des améliorations locatives sur son immeuble.

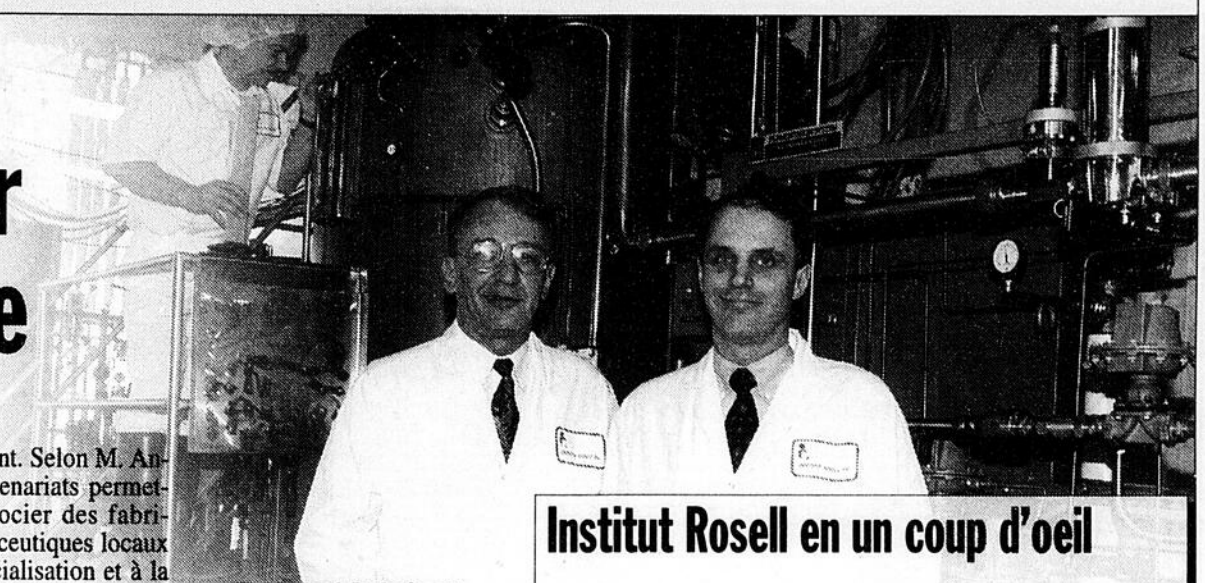
Cependant, au-delà de l'augmentation des capacités de production de l'usine montréalaise, M. Angers envisage d'autres possibilités pour poursuivre un développement accéléré. « Notre croissance se fera par voie de partenariats », a-t-il déclaré.

Parmi les options envisagées, Rosell privilégie des ententes de coentreprise dans des pays étrangers avec des partenaires sur place. Des projets préliminaires sont à l'étude pour implanter des usines en Chine et en Pologne. « Tout ça est encore à l'état d'ébauche, mais les personnes approchées ont montré beaucoup d'intérêt », a précisé le président.

Le marché de l'Amérique du Sud, notamment le Brésil, l'Argentine et le Chili, offrirait aussi un bon potentiel de développement. Selon M. Angers, les partenariats permettraient d'associer des fabricants pharmaceutiques locaux à la commercialisation et à la recherche et développement des produits Rosell.

De son côté, **Rougier**, l'actionnaire de Rosell, démarre le 1er juin une usine de conditionnement (mise en bouteille) de sirop pour le rhume et de produits antiseptiques en Côte-d'Ivoire. Dans un premier temps, l'usine emploiera une vingtaine de personnes. À partir du 1er janvier, elle devrait commencer la fabrication et avoir une cinquantaine d'employés.

Pour le moment, Rougier est l'unique participant au projet de 1 M$. Toutefois, des pourparlers avec des intervenants des secteurs de la médecine et de la pharmacie devraient aboutir à une coentreprise avant le 30 juin.



Marcel Dubois et Dupuis Angers sont au centre de projets qui pourraient augmenter leurs ventes de plusieurs millions de dollars.

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

70 % des ventes à l'exportation

La poussée des ventes de Rosell s'explique en grande partie par son positionnement réussi dans les marchés d'exportation. Sur un chiffre d'affaires de 10 M$, la société vend environ 7 M$ à l'étranger.

On estime que 40 % des ventes totales sont exportées aux États-Unis ; 15 % le sont en Europe (Angleterre, France, Tchécoslovaquie, Ukraine, etc.) et 15 % en Asie (Taïwan, Corée, Japon, etc.).

Environ 85 % des ventes de Rosell se font dans le domaine des probiotiques. Les probiotiques sont des bactéries lactiques, vendues sous forme de poudre concentrée, de capsules ou de comprimés en vrac, qui régénèrent la flore intestinale et vaginale.

Selon M. Angers, les centres de produits naturels de Californie sont particulièrement friands des gélules de yogourt. Les probiotiques sont également utilisés en Asie, alors que la poudre ajoutée aux jus de fruits des enfants permet de contrebalancer leur carence en lactose.

Un petit pourcentage des probiotiques servent à alimenter et à engraisser le bétail. Il s'agirait, selon le président, d'un créneau de marché plutôt prometteur.

Le reste des ventes de Rosell est concentré dans les ferments lactiques, utilisés surtout pour la fabrication des fromages de type emmenthal et les yogourts. Rosell aurait développé des procédés de lyophilisation qui permettent de vendre ses produits de bactéries lactiques sous forme déshydratée.

Grâce à cette nouvelle technologie, les bactéries vivantes se conservent plus longtemps et s'exportent mieux. On estime que 95 % du fromage emmenthal fait en France est produit à partir des bactéries lactiques de la société québécoise.

Les produits de Rosell sont distribués partout dans le monde via des réseaux de distributeurs et d'agents manufacturiers. Des alliances avec des entreprises pharmaceutiques (en plus de Rougier) lui permettront de développer ses activités dans le secteur clinique.

Présentement, l'entreprise compte sept employés affectés à la R & D des produits, dont le budget est évalué à 500 000 $. ■

Institut Rosell en un coup d'oeil

Activités	concepteur et fabricant de cultures et de ferments lactiques pour le marché des probiotiques, des fromages et des yogourts
Siège social	Montréal
Effectif	70
Chiffre d'affaires	10 M$
Marchés	Québec (10 %), Canada (20 %), États-Unis (40 %), autres (30 %)
Actionnaire	Rougier, depuis 1962
Année de fondation	1934

Rougier pourrait tripler ses ventes d'ici à trois ans

Si ses deux projets de recherche se concrétisent, **Rougier**, unique actionnaire de l'**Institut Rosell**, pourrait voir ses ventes annuelles de 30 M$ passer à 100 M$ d'ici à l'an 2000.

C'est ce qu'a déclaré **Marcel Dubois**, président de Rougier, concepteur, fabricant et distributeur de produits pharmaceutiques. Cette société de 245 employés, dont le siège social est à Montréal, ne conçoit habituellement pas de produits de marque. Ses produits pharmaceutiques sont plutôt vendus sans ordonnance, comme la limonade *Asepta*, les sirops *Balminil* et les suppositoires *Créo-Rectal*.

Deux importantes exceptions confirment cependant la règle. Selon M. Dubois, Rougier a terminé les phases I et II des essais cliniques de *Cardio-Vision*, produit pour localiser et évaluer par imagerie les ruptures du myocarde lors d'une crise cardiaque, conçu par la filiale **Biotechnologie Cardiovision**, société en commandite détenue à 20 % par **Innovatech du Grand Montréal**. « Si la phase III est concluante, le produit sera mis en marché à l'automne 1998 et devrait faire augmenter nos ventes de 50 M$ en deux ans », prédit M. Dubois.

Le deuxième produit est *Contramid*, substance qui permet de contrôler la libération d'un médicament dans le corps humain sur une période variant entre trois et 60 heures. Selon M. Dubois, il sera commercialisé en juin 1997 et fera grimper le chiffre d'affaires de 20 M$ d'ici à l'an 2000. (RB) ■

C'EST COMME SI VOUS TROUVIEZ DANS VOTRE BOÎTE DE CÉRÉALES DEUX PRIMES DE GRAND LUXE.

Achetez un bloc-notes LTE 5000 avec écran à matrice active et vous obtiendrez une carte PC modem/télécopieur de 28,8 et une mallette en cuir. Pour en savoir davantage, appelez au 1 800 567-1616.

© 1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. L'offre n'est valide qu'au Canada jusqu'au 30 juin 1996. Le modem et la mallette sont gratuits à l'achat de tout modèle LTE 5000 avec écran à matrice active. Compaq et LTE 5000 sont des marques déposées de Compaq Computer Corporation.



COMPAQ

ENTREPRENDRE

Mercuriades 96 : Bell Mobilité et Éclairage ZED, entreprises de l'année

16 entreprises se partagent 21 Mercures

Jean-Paul Gagné

Les *Mercuriades 96* de la **Chambre de commerce du Québec** ont désigné **Bell Mobilité Cellulaire**, région de l'Est, située à Dorval, et **Éclairage ZED**, de Laval, *Entreprise de l'année*. La première a reçu ce titre dans la catégorie Grande entreprise et la seconde, dans la catégorie Petite et moyenne entreprise.

Outre Bell Mobilité, les autres entreprises finalistes au titre de Grande entreprise de l'année étaient la **Banque de Montréal**, **Dutailier**, de Saint-Pie, **Technologies BABN**, de Montréal, et **Emballages Lawson Margo**, de Baie-d'Urfé. Outre Éclairage ZED, les autres finalistes au titre de PME de l'année étaient **Matériaux Carrefour**, de Sherbrooke, et **Gebo Industries (Canada)** de Laval.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ De gauche à droite, François-Xavier Souvay, spécialiste en éclairage, Éclairage ZED, Gilles Lauzière, président, Éclairage ZED, et Raynold Langlois, président du conseil de la Chambre de commerce du Québec.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ De gauche à droite, Jim Cole, vice-président, région de l'Est, Bell Mobilité, Pauline Gilbert, directrice générale, ressources humaines, Bell Mobilité, et Claude Chamberland, vice-président, directeur général, Électrolyse et énergie, Alcan.

Ces entreprises ont été honorées au cours d'un gala tenu au Palais des congrès de Montréal le 9 mai.

Les entreprises qui ont obtenu des Mercures sectoriels sont les suivantes :

Développement de la main-d'oeuvre : **Bell Mobilité Cellulaire** (région Est), Dorval ;

Engagement communautaire et développement du milieu : catégorie grande entreprise (GE) : **Banque de Montréal**, Montréal; catégorie petite et moyenne entreprise (PME) : **Radio Saguenay**, Jonquière;

Gestion financière : (GE), **Banque de Montréal**, Montréal ; (PME), **Matériaux Carrefour**, Sherbrooke ;

Marchés extérieurs : (GE),**Technologies BABN**, Montréal ; (PME), **Gebo Industries (Canada)**, Laval ;

Marketing : (GE), **Bell Mobilité Cellulaire** (Région Est), Dorval ; (PME), **Équipements récréatifs Jambette**, Lévis ;

Contribution au développement régional : (GE), **Groupe Canam Manac**, Saint-Georges, et **Métallurgie Noranda** (Fonderie Horne), Rouyn-Noranda ; (PME), **Chantiers A.M.L.**, Île-aux-Coudres ;

Performance énergétique : (GE), **Boulangeries Weston Québec**, Longueuil ; (PME), **Éclairage ZED**, Laval ;

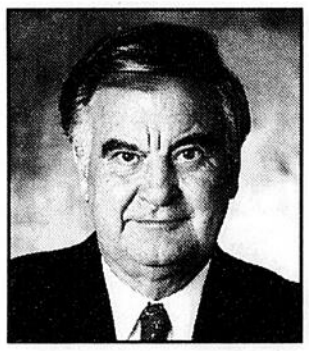
Qualité : (GE), **Emballages Lawson Margo**, Baie-d'Urfé ; (PME), **Eka Nobel Canada**, Magog ;

Recherche et développement : **BHM Médical**, Magog ;

Service à la clientèle : (GE), **Meloche-Monnex**, Montréal ; (PME), **Matériaux Carrefour**, Sherbrooke. ■

SNC·LAVALIN

Jacques Lamarre, président et chef de la direction du Groupe SNC-Lavalin inc., est heureux d'annoncer la nomination de Guy Saint-Pierre au poste de président du conseil d'administration et l'élection de deux nouveaux membres du conseil.



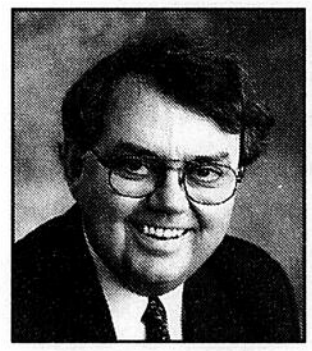
Guy Saint-Pierre

Guy Saint-Pierre était président et chef de la direction du Groupe SNC-Lavalin depuis avril 1989.

Au cours de sa carrière, M. Saint-Pierre a occupé plusieurs postes de haute direction, notamment comme président et chef de la direction des Minoteries Ogilvie Limitée et vice-président principal de John Labatt Limitée. Il a été ministre de l'Industrie et du Commerce de 1972 à 1976 et ministre de l'Éducation du gouvernement du Québec de 1970 à 1972.

Monsieur Saint-Pierre siège aux conseils d'administration de la Banque Royale du Canada, d'Alcan Aluminium Limitée, de BCE Inc. et de General Motors du Canada Limitée. Il est actuellement président du conseil du Conseil canadien des chefs d'entreprise.

Il succède à William I.M. Turner jr, qui demeure membre du conseil d'administration.

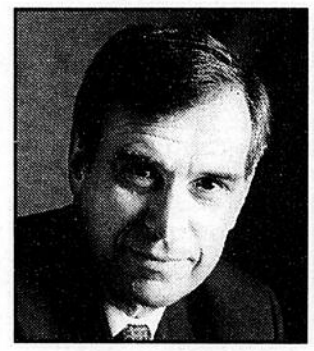


Pierre Robitaille

Pierre Robitaille est vice-président directeur et chef des finances du Groupe SNC-Lavalin et membre du Bureau du président depuis 1995. Il était vice-président directeur, Finances et planification de l'entreprise, à son arrivée en 1990 jusqu'en décembre 1994.

Auparavant, M. Robitaille a été associé chez Ernst & Whinney, cabinet d'experts comptables, durant 20 ans, où il a occupé les postes d'associé directeur, responsable de l'exploitation des bureaux au Canada, de président, région du Québec ainsi que de directeur général, Montréal. Dans ces fonctions, il a agi à titre de conseiller auprès des directions d'importantes sociétés canadiennes pour lesquelles il a rempli des mandats d'orientation stratégique ainsi que de redressement et de restructuration financière.

Monsieur Robitaille siège au conseil d'administration de La Compagnie de Réassurance Mercantile et Générale de même qu'auprès de ses filiales aux États-Unis.



Paul M. Tellier

Paul M. Tellier est président-directeur général du Canadien National depuis 1992.

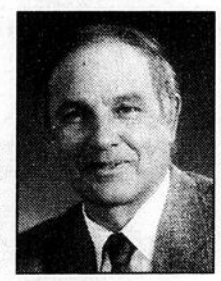
Il a été greffier du Conseil privé et secrétaire du Cabinet du gouvernement du Canada, de 1985 à 1992. Il a œuvré au sein de la Fonction publique du Canada de 1967 à 1982, où il a occupé des postes de haut niveau, notamment comme sous-ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien et sous-ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources. Avocat de profession, il est nommé Conseiller de la Reine en 1981. Il est Compagnon de l'Ordre du Canada.

Monsieur Tellier est membre du Conseil privé pour le Canada. Il siège aux conseils d'administration du CN, de Financière Manuvie, de Bell Canada, du Grand Trunk Corporation, du Conference Board du Canada et de l'Association of American Railroads.

Le Groupe SNC-Lavalin est une société canadienne, inscrite aux Bourses de Montréal et de Toronto, dont les activités sont principalement en ingénierie-construction, mais qui œuvre également dans le secteur manufacturier. La société compte plus de 6 000 employés dans ses bureaux au Canada et dans près de 30 pays. Elle réalise actuellement des projets dans une centaine de pays.

Groupe SNC·LAVALIN inc.

maclaren
Industries James Maclaren inc.
membre de foresterie noranda



ROBERT GIRARD, NOUVEAU DIRECTEUR DU SERVICE FORESTIER CORPORATIF AUX INDUSTRIES JAMES MACLAREN

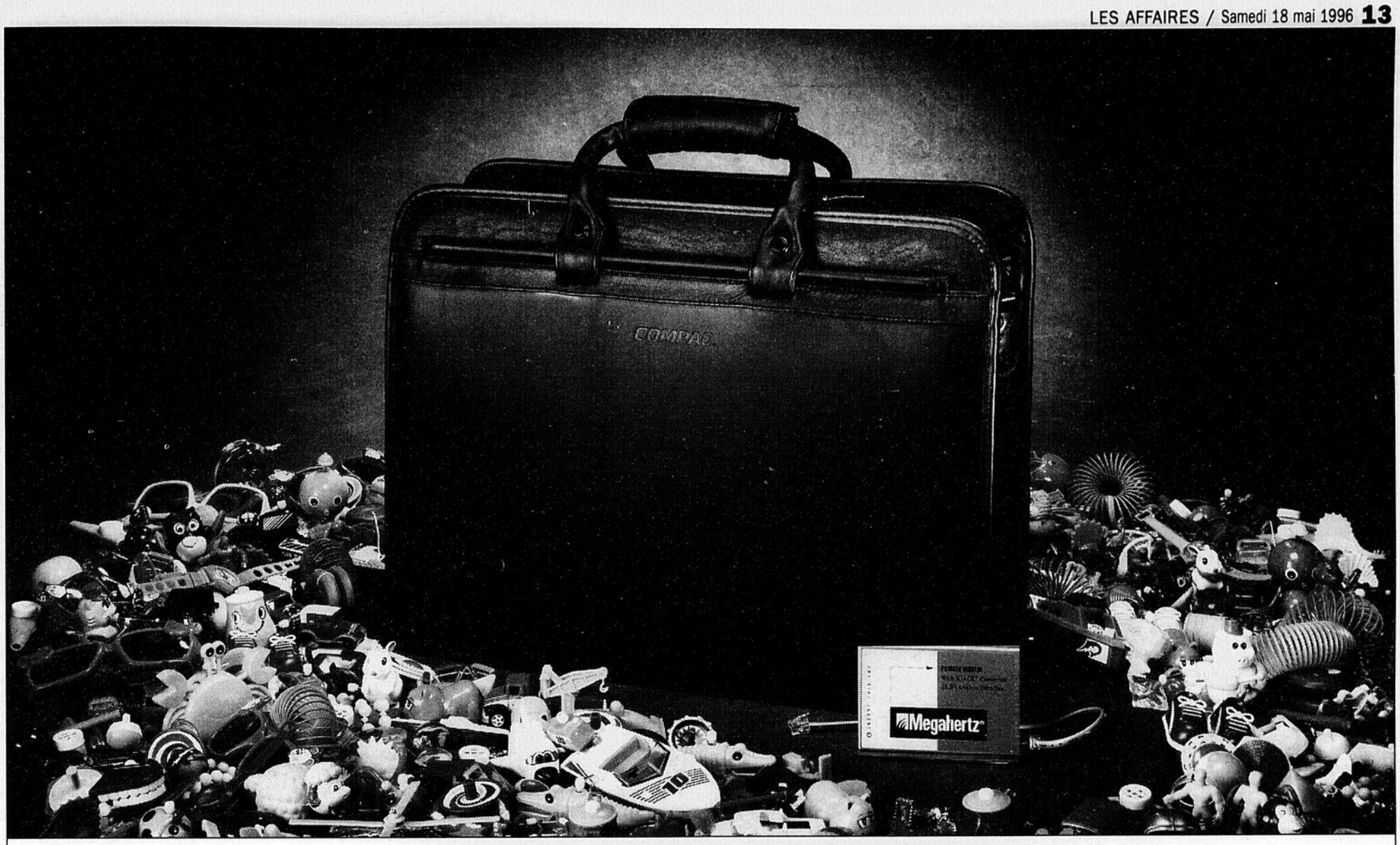
M. Armand Renaud, Vice-Président, Opérations, a le plaisir d'annoncer la nomination récente de M. Robert Girard au poste de **Directeur, Service forestier corporatif.**

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, M. Girard a la responsabilité d'organiser, de planifier et de diriger les activités du Service forestier des Industries James Maclaren. Il a également reçu le mandat de négocier le renouvellement des contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestiers (CAAF) avec le gouvernement québécois.

Diplômé en génie forestier de l'Université Laval, M.Girard possède une vaste expérience comme ingénieur et gestionnaire. De 1966 à 1993, il fait carrière à la société Donohue à titre d'ingénieur forestier, surintendant et chef forestier. En 1993, il devient consultant en foresterie, puis se joint à Uniforêt Scierie Péribonka, où il occupait jusqu'à tout récemment le poste de surintendant de l'aménagement et du contrôle.

M. Girard a aussi présidé le comité des forestiers de l'Association des industries forestières du Québec et siégé à plusieurs comités industrie-gouvernement, y compris le Comité sur la mise en place de la Loi sur les forêts et le Comité sur la rédaction du manuel d'aménagement forestier.

Industries James Maclaren inc. exerce ses activités dans le sud-ouest du Québec. Membre de Foresterie Noranda, cette entreprise dynamique emploie environ 1,000 personnes et ses usines comptent parmi les plus modernes de l'industrie forestière canadienne. La société produit du papier journal, de la pâte kraft et de l'énergie à l'intention des marchés canadiens, américains et internationaux.

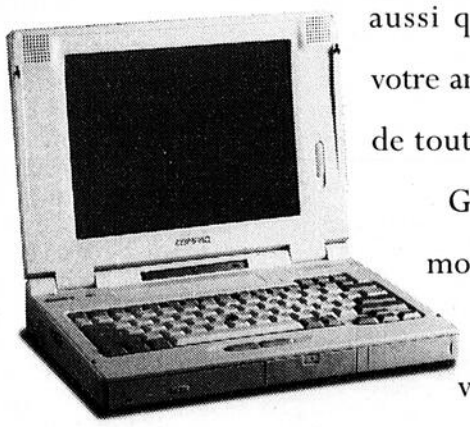


C'EST COMME SI VOUS TROUVIEZ DANS VOTRE BOÎTE DE CÉRÉALES DEUX PRIMES DE GRAND LUXE.

Mieux encore, vous n'avez pas à avaler des quantités de céréales sucrées pour devenir admissible.

Il suffit d'acheter n'importe quel bloc-notes Compaq LTE 5000 avec écran à matrice active d'ici le 30 juin. Vous obtiendrez alors gratuitement une puissante carte PC modem/télécopieur de 28,8 Kbps et une mallette en cuir, le tout d'une valeur de près de 800 $*. Pas mal mieux qu'une toupie en plastique, non ?

Et comme le LTE 5000 est un Compaq, vous savez aussi que vous obtenez pour votre argent un bloc-notes fiable de toute première qualité.



Grâce à une conception modulaire innovatrice, vous pouvez personnaliser votre bloc-notes en insérant simplement l'un des quatre dispositifs interchangeables : une unité de disque dur supplémentaire, une unité de disquette, une batterie auxiliaire ou une unité CD-ROM. Le LTE 5000 est si polyvalent qu'il pourrait passer pour un ordinateur de bureau portatif.

Ce bloc-notes à la fine pointe de la technologie intègre aussi une carte graphique PCI, un grand écran mesurant jusqu'à 12,1 po, ainsi que la vidéoanimation plein écran. Le tout fondé sur processeur Pentium®.

Ajoutez à cela la mallette et le modem/télécopieur gratuits, et vos voyages d'affaires seront décidément plus faciles à prendre.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou les coordonnées du revendeur Compaq le plus près de chez vous, appelez au 1 800 567-1616.

Vous découvrirez alors l'offre de bloc-notes la plus alléchante qui soit.

COMPAQ

Votre vie en sera transformée.

*Valeur de 800 $ fondée sur les prix de vente estimatifs. Les prix peuvent varier d'un revendeur à l'autre. L'offre n'est valide qu'au Canada, du 15 avril au 30 juin 1996. Le modem et la mallette sont gratuits à l'achat de tout modèle LTE 5000 avec écran à matrice active. Compaq et LTE 5000 sont des marques déposées de Compaq Computer Corporation. Les logos Intel Inside et processeur Pentium sont des marques de commerce d'Intel Corporation. Les noms des autres produits mentionnés ci-dessus peuvent être des marques de commerce de leurs sociétés respectives. ©1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés.

ENTREPRENDRE

Le Canada serait en meilleure position que ne l'était la Nouvelle-Zélande

Entre autres, parce qu'il a entrepris sa lutte au déficit sans avoir à subir les foudres des marchés de capitaux

Réjean Bourdeau

On a souvent comparé le Canada à la Nouvelle-Zélande. Il est vrai que leurs économies reposent sur les richesses naturelles. Il est aussi vrai que ces deux pays, membres du Commonwealth, ont atteint de hauts niveaux de prospérité avant d'être alourdis par le boulet des dettes.

La différence, dites-vous, c'est que la Nouvelle-Zélande a eu le courage d'appliquer un remède de cheval pour redresser son économie et tuer l'endettement ?

Il serait plus juste de dire que les deux pays ne se sont pas attaqués aux déficits de la même façon. Si le Canada fait autrement que la Nouvelle-Zélande, ce n'est pas par faiblesse ou par incompétence. C'est que, malgré tout, le Canada est plus riche, mieux reconnu et en meilleure position que ne l'était la Nouvelle-Zélande, avant les réformes qu'elle a entreprises en 1984.

C'est ce que soutient **Maurice McTigue**, haut-commissaire de la Nouvelle-Zélande au Canada, qui était conférencier à l'**Association de Montréal des négociants en obligations**. Joint par LES AFFAIRES à son bureau d'Ottawa, celui qui été un ministre important du gouvernement néo-zélandais à l'époque des réformes, entre 1990 et 1993 (**Emploi**, **Travail**, **Dépenses gouvernementales**, **Immigration**, **Entreprises d'État**, **associé aux Finances**), croit toutefois qu'il faut poursuivre la lutte au déficit.

« Vous allez dans la bonne direction, a-t-il affirmé en parlant du Canada, mais ce n'est pas encore fini. » Selon lui, il faut continuer la restructuration de l'État en retournant au privé tout ce qui ne concerne pas le secteur public.

Quand on lui demande des exemples, M. McTigue répond qu'il ne serait pas avisé, en tant que diplomate, de s'avancer aussi loin. L'expérience de son gouvernement démontre toutefois que les privatisations s'étendent presque à tous les secteurs, à l'exception des écoles (à 90 % publiques), des soins de santé (à 95 % publics), des services aériens et de navigation, des compagnies d'hydroélectricité. Sans oublier certains domaines précis touchant aux droits aborigènes, comme les mines de charbon et certaines forêts.

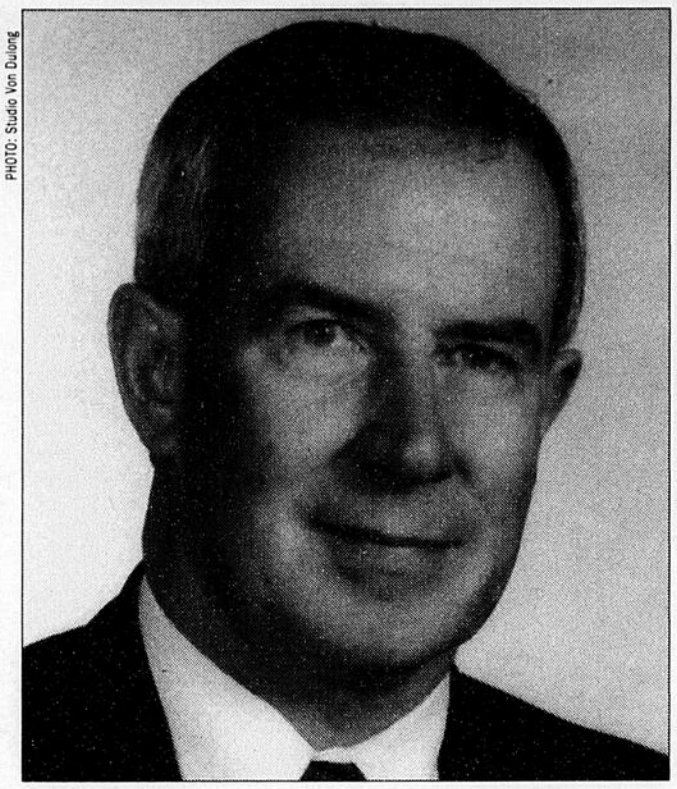


PHOTO: Studio Von Dulong

■ **Maurice McTigue : « Le Québec et l'Ontario ont encore beaucoup à faire. »**

M. McTigue reconnaît que le Canada a des problèmes d'endettement semblables à ceux qu'a connus la Nouvelle-Zélande. Quand les réformes néo-zélandaises ont commencé en 1984, le ratio dette-produit intérieur brut était de 65 %. Actuellement, le ratio canadien est de 100 %.

« Par contre, vous êtes un pays plus riche, avec des revenus par habitant élevés et vous avez encore la confiance des marchés financiers », a-t-il déclaré. Il est vrai que le PIB canadien est 12 fois plus élevé que celui de la Nouvelle-Zélande. Il a aussi souligné que les gouvernements fédéral et provinciaux ont encore de la marge de manoeuvre pour taxer les contribuables.

« Je ne dis pas que la population aimerait ça. Je dis simplement que les agences de cotation en sont conscientes et que ça les rassure », a ajouté le diplomate.

Selon lui, la position de la Nouvelle-Zélande était différente. « Nous n'avions pas le choix de bouger car la pression des marchés financiers était devenue trop forte. » Dès que les doutes ont commencé à planer sur le petit pays de 3,5 M d'habitants (l'équivalent de la population de la région de Toronto), il devint difficile de vendre ses obligations sur les marchés internationaux.

M. McTigue pense que le Canada est avantagé dans sa lutte au déficit parce qu'il a entrepris son nettoyage de lui-même, sans avoir à subir les foudres des marchés de capitaux. « Vous avez commencé avant nous. C'est pourquoi vous n'aurez pas à aller aussi loin. »

À son arrivée au Canada en 1993, M. McTigue se rappelle que tous les gouvernements avaient des déficits. Il trouve encourageant de voir que, si le fédéral maintient le cap, il aura éliminé son déficit vers l'an 2000.

Il constate avec satisfaction qu'au moins sept provinces prévoient des budgets équilibrés pour l'exercice en cours. Les provinces en déficit sont l'Ontario, le Québec et Terre-Neuve, dont le budget, présenté le 16 mai, montrera un léger déficit (selon les prévisions au moment de mettre sous presse).

« Parce que le Canada est différent, il est en train de résoudre son problème de façon différente », a-t-il remarqué.

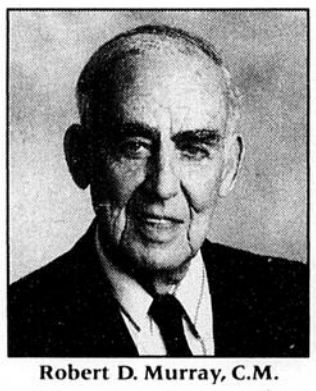
Selon lui, il y a encore du travail à faire et, si on ralentit la cadence, on risque de voir la situation se détériorer. Il constate aussi que le Québec et l'Ontario sont à la queue du peloton.

Il a indiqué qu'en 1988, l'année où les taxes ont été le plus réduites en Nouvelle-Zélande, le déficit était encore très élevé.

« Nous avons quand même augmenté nos revenus grâce à la croissance économique, au fait que les travailleurs étaient encouragés à travailler davantage et que les gens riches étaient incités à garder leur fortune au pays. » Le plus haut taux d'imposition était passé de 66 % à 33 %.

À titre de haut-commissaire, M. McTigue a déjà rencontré tous les gouvernements, à l'exception de ceux du Québec et de la Saskatchewan, pour leur expliquer l'expérience néo-zélandaise. Il se défend toutefois d'agir à titre de conseiller. Il s'apprêterait à rencontrer le gouvernement québécois au cours des prochains mois. ■

CROIX BLEUE DU QUÉBEC
Assure la santé


Robert D. Murray, C.M.


André Brousseau

Le conseil d'administration de la Croix Bleue du Québec est heureux d'annoncer les nominations de M. Robert D. Murray, C.M., administrateur de sociétés, au poste de président du conseil et de M. André Brousseau, vice-recteur et secrétaire général de l'Université du Québec à Trois-Rivières au poste de vice-président du conseil.

Administrateur de nombreuses sociétés et conseiller commercial de compagnies de l'Est du Canada, M. Murray s'intéresse à la recherche sur la santé et il est notamment président de la Fondation Durand pour la recherche médicale. M. Murray a été nommé membre de l'Ordre du Canada en 1991.

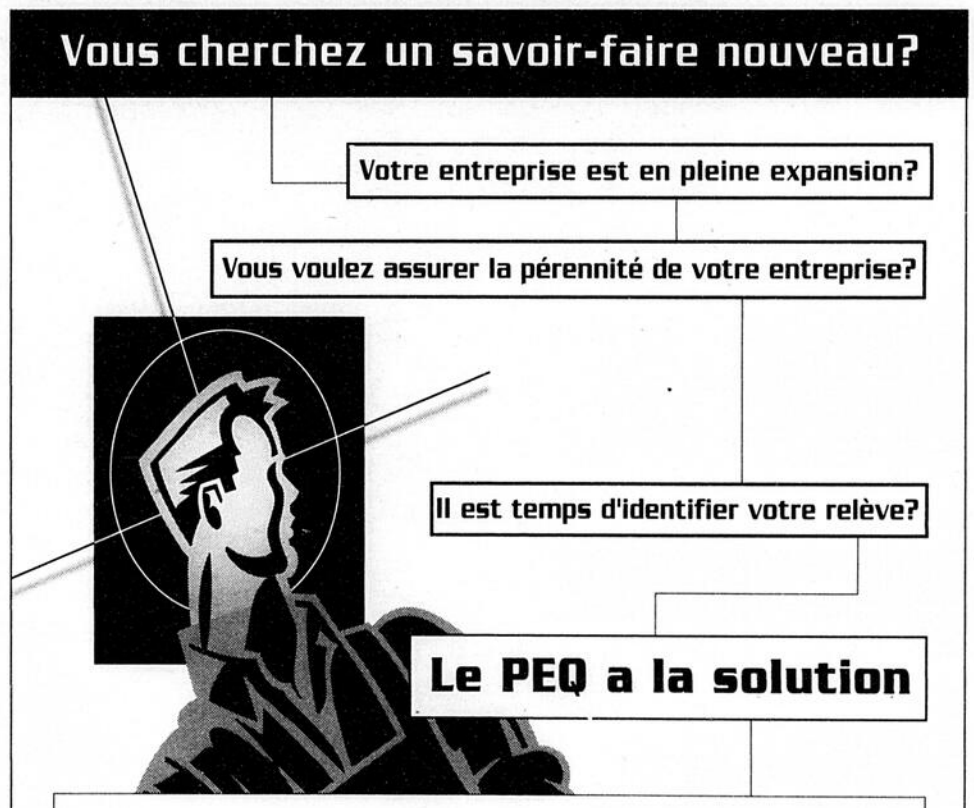
Gestionnaire chevronné, M. André Brousseau possède une solide connaissance du secteur de la santé ayant présidé le conseil d'administration de l'Association des hôpitaux du Québec et celui de l'Association des hôpitaux du Canada. Il participe au Congress of Trustees de l'American Hospital Association. Administrateur d'organismes d'éducation, de communication et de philanthropie, il apporte une vaste expérience de la gestion publique et privée.

Société d'assurance de propriété exclusivement québécoise, la Croix Bleue est le chef de file en assurance santé individuelle et collective, en assurance voyage, en assistance aux voyageurs de même qu'en soins et assistance à domicile.

En 1995, les actifs combinés du Groupe s'élevaient à 198 millions $ et les revenus totaux à 169 millions $. Plus de 1 400 000 personnes bénéficient des divers services du Groupe.

Les filiales du Groupe Croix Bleue sont la Corporation financière Canassurance; Canassurance, compagnie d'assurance-vie inc.; Canassurance, compagnie d'assurances générales inc. et Canassistance, Assistance Internationale Canami inc.

Vous cherchez un savoir-faire nouveau?



Grâce à son imposant fichier informatisé de candidatures et à son service de présélection, le **PEQ (Placement étudiant du Québec)** est en mesure de répondre avec rapidité et exactitude à vos demandes de personnel étudiant.

Le PEQ offre un programme d'aide financière aux entreprises manufacturières, de recyclage et de services aux entreprises qui embaucheront des étudiants ou étudiantes stagiaires en administration, en sciences ou en technologie.

Les stages doivent permettre de créer ou perfectionner un produit ou un service: programmation d'automates, étude d'impact environnemental, adaptation aux normes de la série ISO 9 000...

Renseignez-vous auprès du PLACEMENT ÉTUDIANT DU QUÉBEC

1-800-463-2355 Partout au Québec, sans frais
(418) 643-6965 Québec
(514) 873-7395 Montréal

Québec

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

Avec des bureaux partout en province, le réseau Re/Max a vraiment besoin d'un service interurbain qui s'adapte à ses besoins. C'est pourquoi Carole Drolet, vice-présidente chez Re/Max Québec, a choisi Sprint Canada.

Le nouveau plan d'interurbains Maxi Affaires[MC] lui garantit de meilleurs rabais mensuels que sa compagnie de téléphone locale. Concrètement, cela signifie des milliers de dollars économisés chaque année.

Le nouveau plan d'interurbains Maxi Affaires offre les rabais sur volume consolidé les plus complets de l'industrie. Ils combinent les appels d'entrée et de sortie de bureaux Re/Max à travers toute la province, pour offrir des économies de volume bien plus importantes.

Et avec le logiciel d'analyse de facturation le plus flexible et le plus détaillé qui soit, la facturation informatisée est présentée selon les besoins. Chaque facture mensuelle peut être analysée pour déterminer les profils et les tendances des appels par employé, par service, par bureau et par client.

Carole Drolet a fait un choix sûr : elle a *Le maximum pour le minimum*[MC].

1 888 889-9339

Pour plus de détails,
contactez Sprint Canada
dès aujourd'hui,
24 heures sur 24,
7 jours sur 7.
www.sprintcanada.ca

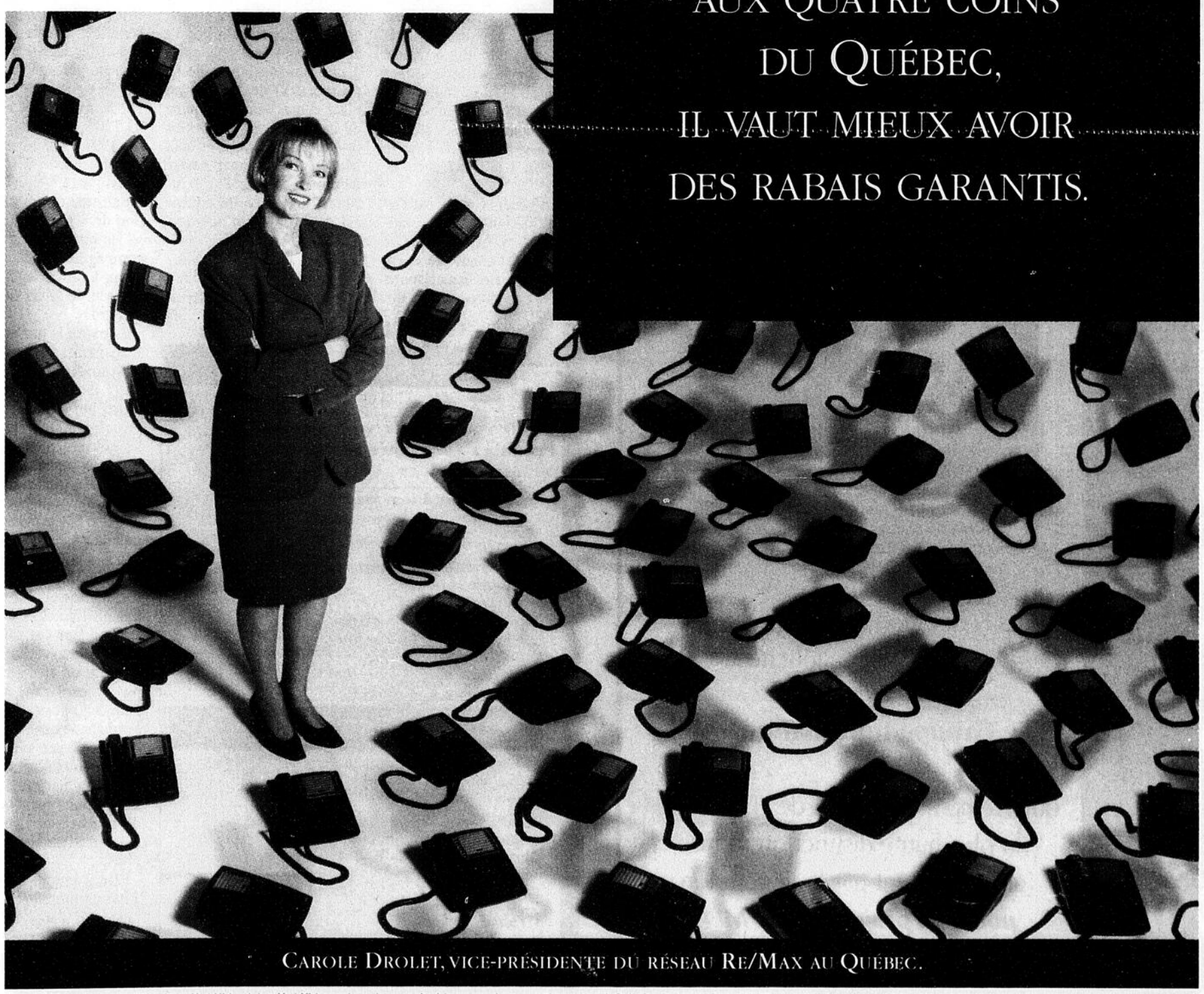
Sprint Canada

Sprint Canada Inc
400, rue Bridge
Montréal (Québec) H3K 2C3
Téléphone : 1 888 889-9339

Qu'est-ce qu'on peut faire pour vous ?

Maxi Affaires

QUAND UNE COMPAGNIE
EST ACTIVE
AUX QUATRE COINS
DU QUÉBEC,
IL VAUT MIEUX AVOIR
DES RABAIS GARANTIS.



CAROLE DROLET, VICE-PRÉSIDENTE DU RÉSEAU RE/MAX AU QUÉBEC.

MD, MC : Sprint, le logo Sprint, Maxi Affaires, le logo Maxi Affaires et « Le maximum pour le minimum » sont des marques de commerce de Sprint Communications Company L.P., utilisées sous licence par Sprint Canada Inc. ©1996. Sprint Canada Inc. Tous droits réservés.

ENTREPRENDRE

Le Canadien National vise une croissance de 2 % de ses revenus d'exploitation

Alain Duhamel

Après trois ans d'un vigoureux régime amaigrissant, le **Canadien National** se tourne maintenant vers la croissance de ses revenus.

Le président-directeur général, **Paul Tellier**, espère une croissance des revenus d'exploitation de l'ordre de 2 %, équivalant à la progression attendue du produit intérieur brut canadien. Le CN a réalisé en 1995 un bénéfice d'exploitation de 362 M$ avant des charges spéciales de 1,45 milliard de dollars.

« La réduction des coûts ne peut, à elle seule, nous permettre d'atteindre notre objectif de devenir le meilleur chemin de fer en Amérique du Nord. C'est la croissance qui est le moteur de la prospérité » a-t-il dit à l'occasion de la première assemblée annuelle des actionnaires de la société depuis que le gouvernement canadien a vendu toutes ses actions du CN, en novembre 1995. La stratégie de croissance du CN repose sur trois actions : se rapprocher de la clientèle en vue de l'aider à accroître son trafic ; reconquérir des parts de marché perdues au profit des transporteurs routiers ; et tirer le meilleur parti de l'augmentation du trafic transfrontalier, qui représente 38 % des produits d'exploitation.

Paul Tellier se défend de relancer une guerre commerciale contre les transporteurs routiers. « Pour nous, il s'agit plus d'une approche d'alliance stratégique que de concurrence. »

Le CN entend donc continuer à développer ses services intermodaux en interface avec les transporteurs routiers. En 1995, les revenus des services intermodaux ont atteint 672 M$, en baisse de 5 % sur l'année précédente, compte tenu d'une grève de neuf jours et d'un ralentissement de l'activité économique. Cependant, à la fin du premier trimestre de cette année, le transport intermodal était en croissance de 4 % avec des revenus d'exploitation de 167 M$.

Paul Tellier estime avoir atteint les principaux objectifs du programme de réduction des coûts d'exploitation lancé il y a trois ans. L'effectif de la compagnie a diminué de quelque 11 000 employés ; il se situe maintenant à 24 000.

Le CN poursuivra sa stratégie de croissance de la rentabilité en éliminant encore 4 000 autres emplois, dont 1 500 cette année, en rationalisant ses achats dans le but de les réduire de 30 M$ et en se départissant de ses tronçons les moins performants.

Les coûts de main-d'oeuvre représentent 36 % des produits d'exploitation ou 29 % des charges d'exploitation. L'an dernier, le CN a versé quelque 245 M$ en indemnités, en contributions et autres frais liés aux compressions de l'effectif. Il a inscrit une provision de 596 M$ à ce titre pour les années à venir.

Depuis la fin de 1992, le CN a cédé ou abandonné 2 700 milles de voies ferrées, soit 14 % de son réseau. D'ici à 1999, il se propose de se délester de 4 000 milles supplémentaires de voies à faible densité de trafic. Le CN a terminé l'année 1995 avec une perte nette consolidée de 1,08 milliard de dollars, contre un bénéfice net de 245 M$ en 1994.

Le CN a versé un premier dividende de 0,20 $ à ses actionnaires à l'issue du premier trimestre. ■

La survie par la qualité du service aux clients

C'est à la qualité du service à la clientèle que **Claude Langevin** attribue la survie de la **Société d'acier et d'outillage industriels**, de Montréal.

Claude Langevin, contrôleur depuis 15 ans de l'entreprise de distribution d'outillage industriel, qui fêtait récemment son 45e anniversaire de fondation, affirme que le succès de la firme repose « sur la relation de confiance qui s'est établie avec les clients ».

La PME sert 5 000 clients situés principalement dans la grande région de Montréal (80 % des livraisons), mais aussi dans toutes les régions du Québec, dans les Maritimes et dans la partie est de l'Ontario.

« On ne lésine jamais avec le service. Quand un client nous retourne un outil ou une pièce d'équipement, on ne regarde même pas si ce retour vient d'une erreur du client lui-même, d'une défectuosité ou d'une erreur de notre part.

« On remplace l'outil ou la pièce sans questionner. C'est impeccable pour tout le monde. Le petit atelier reçoit le même service qu'une grande société comme **Canadair**. »

La Société appartient à **Jocelyn Monet**, qui est en train d'en transférer la gestion et la propriété à ses enfants, dont deux, **François** et **Louise**, travaillent dans l'entreprise. Elle compte 23 employés et réalise des ventes de 6 M$.

M. Monet, qui a déjà refusé des offres d'achat de la part d'entreprises plus imposantes que la sienne, ne veut pas vendre parce qu'il se dit convaincu qu'en dépit de sa taille modeste, son entreprise continuera de prospérer aussi longtemps qu'elle mettra en tête de ses priorités le service à la clientèle.

L'équipe de M. Langevin est en train de documenter la façon dont elle gère ses activités et sert ses clients pour obtenir une accréditation *ISO-9002*.

Cette accréditation est attendue dans les prochaines semaines. (JPG) ■

En bref

Forte croissance de L'Excellence

L'Excellence, compagnie d'assurance-vie, une société à capital-actions, connaît une très forte croissance et améliore sa rentabilité. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1995, elle a réalisé des primes nettes acquises de 11,1 M$, en hausse de 27 % sur l'année précédente. Le nombre de ses assurés est passé de 16 123 à la fin de 1994 à 24 036 à la fin de 1995.

Son bénéfice net s'est élevé à 302 000 $, comparativement à une perte de 350 000 $ l'année précédente ; cette perte incluait toutefois une radiation d'actif immobilier de 540 000 $; avant cet élément extraordinaire, le bénéfice était de 190 000 $. Cette croissance témoigne du revirement spectaculaire qu'a connu cette compagnie à la suite d'une consolidation de sa propriété et de la mise en place d'une nouvelle équipe de direction en 1991. Ses principaux actionnaires sont **Michel Rhéaume** et **André Beaune**, courtiers d'assurance. La nouvelle équipe est dirigée par un actuaire, **Louis Gosselin**, à titre de président-directeur général.

Depuis 1990, la croissance du chiffre d'affaires a été de près de 100 % par année, les primes brutes émises étant passées de moins de 1 M$ en 1990 à plus de 19 M$ en 1995. La compagnie a aussi bénéficié depuis 1991 d'un apport de capital permanent presque à chaque année.

L'Excellence a terminé 1995 avec un actif de 23,7 M$, en hausse de 6 % sur 1994, et un avoir des actionnaires de 2,1 M$, en hausse de 17 %. M. Gosselin affirme que la capitalisation de L'Excellence dépasse les normes prescrites. La compagnie a également recours à la réassurance pour environ 40 % de ses primes souscrites.

En outre, le portefeuille de placements de l'entreprise s'est amélioré, 80 % des titres détenus étant aujourd'hui des obligations, principalement émises par les gouvernements. Par contre, la compagnie conserve dans son portefeuille des biens immobiliers évalués à 760 000 $. Cet ensemble immobilier a fait l'objet d'une offre d'achat au prix du montant ci-dessus, mais la transaction n'a finalement pas eu lieu. Cet ensemble immobilier est toujours à vendre, mais M. Gosselin affirme qu'il ne constitue pas un problème puisqu'il contribue positivement aux résultats de l'entreprise.

L'Excellence vend surtout des produits d'assurance accidents et maladie. Elle vend ses produits par l'entremise de courtiers et fait sa mise en marché auprès d'associations.

Elle a lancé, à la fin de 1995 un programme d'assurance qui s'adresse uniquement aux personnes de l'étranger qui séjournent au Canada. (JPG) ■

FIQ
Fédération de l'informatique du Québec

Gala des OCTAS



M. G.Yves Landry, Président-Directeur général de Chrysler Canada remet le trophée au gagnant lors du Gala qui s'est tenu le 11 mai courant.

La Fédération de l'informatique du Québec félicite

Le Groupe Informatique MEI

qui a remporté l'OCTAS de l'Excellence, la plus haute distinction remise annuellement par la Fédération, ***pour son projet logiciel MEI+.***

OCTAS

VOTRE CAPITAL DE RETRAITE AU TRAVAIL !

Devez-vous quitter votre emploi ?
Prendrez-vous votre retraite bientôt ?

Si oui,
vous aurez d'importantes décisions financières à prendre.

Les options sont complexes :

- *les allocations de retraite*
- *les rentes viagères*
- *la loi 116*
- *le transfert du fonds de pension*
- *le compte de retraite immobilisé (CRI)*
- *le fonds de revenu viager (FRV)*
- *la protection de vos héritiers*

comment s'y retrouver ?

En assistant SANS FRAIS à notre séminaire

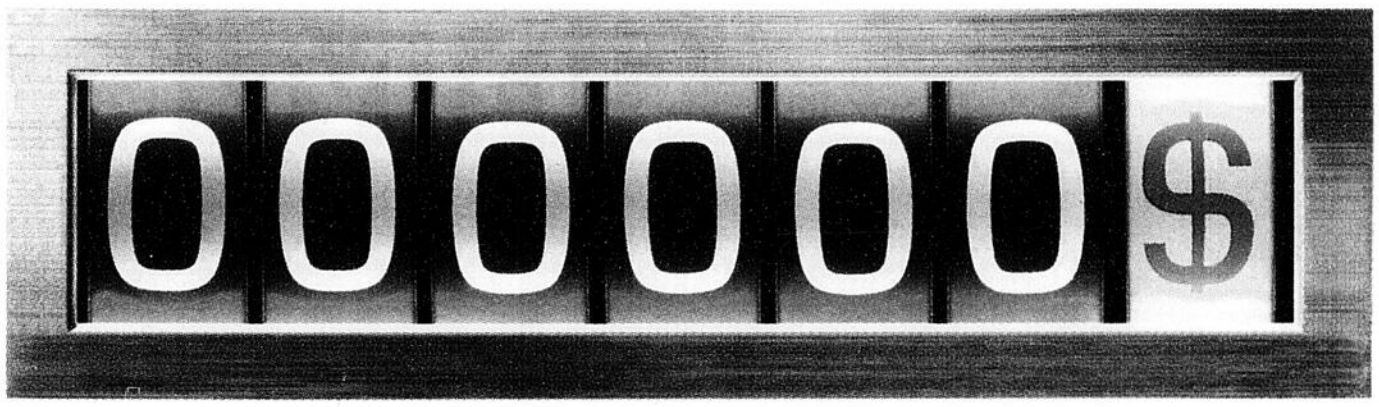
Mercredi, le 22 mai à 19h30
Hôtel des Gouverneurs
Place Dupuis, Montréal

Pour réserver, contactez dès maintenant Christian Hubert au 848-0393 ou sans frais au 1 800 848-0393



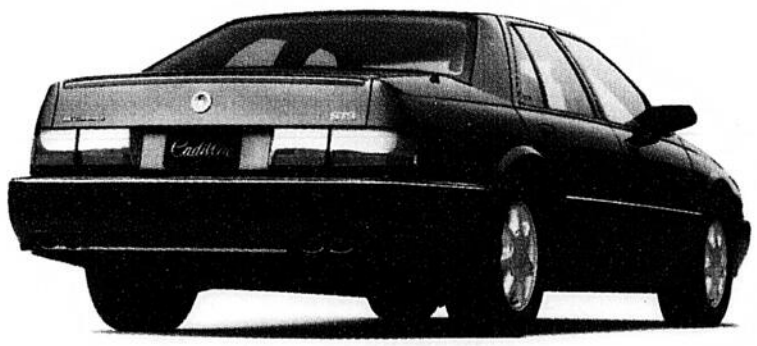
Gagné, Morin & Associés
UNE VALEUR SÛRE
Hélène Gagné, Adm. A.
Planificateur financier certifié
Représentante en épargne collective auprès d'Investissements Courvie inc.

LE SEUL PROGRAMME D'ENTRETIEN DE 4 ANS OU 80 000 KM SANS FRAIS.



UN AUTRE PRIVILÈGE CADILLAC.

Maintenir sa voiture au sommet de sa forme était déjà plus abordable avec Cadillac qu'avec la plupart des berlines de luxe. C'est encore plus vrai aujourd'hui avec ce nouveau programme unique, qui couvre entièrement l'entretien prescrit de toutes les Cadillac 1996. Raison de plus pour venir faire quelques kilomètres d'essai au volant d'une Seville STS. Système Northstar, 300 chevaux et une ligne à faire damner tous les saints pour 799 $ par mois et pas un sou de plus pour l'entretien régulier.*



Seville STS 799 $ par mois*

CADILLAC

Pour plus de renseignements, composez le 1 800 463-7483.

Offre d'une durée limitée réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs 1996 en stock. Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 6 500$. Sujet à l'approbation du crédit. Dépôt remboursable de 925$ exigé. Frais de 5¢ du kilomètre après 72 000 km. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus.

ENTREPRENDRE

Équipement Doyon assemble des fours à pain en Roumanie

Équipement Doyon assemble désormais en Roumanie ses fours à pain et à pizza pour le marché de l'Europe de l'Est.

L'entreprise de 50 salariés de Saint-Côme, en Beauce, s'est associée à **Roman**, un important groupe industriel d'État en Roumanie, afin d'implanter une usine d'assemblage de ses fours compacts. Doyon y assemble trois de ses modèles de fours les plus populaires - deux fours à pain et un four à pizza - pour le marché de l'Europe de l'Est, sauf la Russie. L'entreprise exporte directement vers ce marché depuis quelques années déjà.

Les fours assemblés en Roumanie sont faits à partir de composants fabriqués à l'usine principale en Beauce. En procédant ainsi, plutôt qu'en exportant des fours complets, Doyon peut se prévaloir en Roumanie d'une exemption de douane de 30 % et de taxe de 15 %.

L'association industrielle de Doyon avec Roman fonctionne encore à un rythme ralenti avec une dizaine d'employés, six mois après son lancement. Cependant, ce nombre devrait doubler lorsque la chaîne d'assemblage aura atteint le rythme d'environ 25 unités par mois, ce que l'on prévoit d'ici à 18 mois. La valeur des livraisons dépasserait alors le million de dollars.

Roman est le plus grand fabricant de camions de Roumanie. Il a dû réorienter la moitié de son effectif vers d'autres activités d'assemblage, à la suite de la nouvelle concurrence des camions d'Europe de l'Ouest.

« C'est une première expérience industrielle hors de l'Amérique du Nord pour Doyon. Nous nous sommes donné deux ans pour en évaluer la pertinence, ainsi que la possibilité de répéter cette expérience ailleurs », a dit M. Doyon.

Équipement Doyon vend sur le marché coréen depuis trois mois. Elle vient aussi de mettre sous contrat de nouveaux agents de représentation à Hong Kong, ainsi qu'en Amérique latine.

Aux États-Unis, Équipement Doyon a une affiliation industrielle avec un fabricant d'équipement de boulangerie du Wisconsin, le **Groupe Piper**, depuis quatre ans. La firme québécoise **Multimarques**, participe aussi au capital du groupe Piper-Doyon.

Après 10 ans d'effort, l'exportation compte maintenant pour la moitié des revenus d'Équipement Doyon. Elle fabrique annuellement de 1 000 à 1 200 fours et leurs accessoires à son usine de la Beauce. Cette production représente une valeur de livraison de l'ordre de 8 M$ par année, à raison de 5 000 $ en moyenne pour les fours seulement. (MV) ■

Contre le péage

Un sondage maison du **Conseil du patronat du Québec** réalisé auprès de ses membres révèle que 69 % des répondants sont opposés à la réintroduction du péage sur les autoroutes. Les opposants font valoir que la **Société de l'assurance automobile du Québec** (SAAQ) soutire déjà beaucoup d'argent aux conducteurs de véhicules automobiles.

Ils estiment que l'argent que perçoit en trop la SAAQ devrait être utilisé pour améliorer les infrastructures routières et non pas être versé au fonds consolidé de la province. (JPG) ■

En bref

Worldcom : chiffre d'affaires global de 164 M$

Worldcom, un des plus importants consortiums de relations publiques dans le monde, a réalisé en 1995 un chiffre d'affaires global de 164 M$, en hausse de 16 %.

Worldcom réunit 78 firmes associées ayant plus de 100 bureaux et employant 1 217 conseillers en relations publiques dans plusieurs pays. Worldcom est présidé par un Montréalais, **Michel Dumas**, également président du **Groupe BDDS**, de Montréal.

Au cours de sa dernière assemblée générale tenue à Belfast, en Irlande du Nord, Worldcom a accepté quatre nouveaux partenaires ayant des bureaux à Stockholm, Budapest, St.Louis et Salt Lake City. (JPG) ■

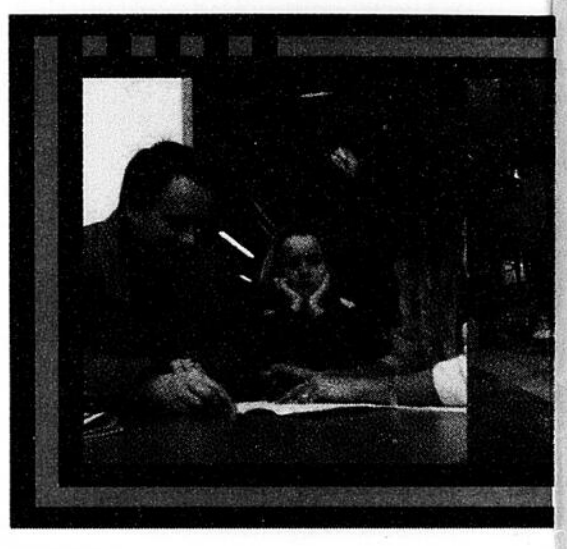
MONTRÉAL
SIDIM
8e édition
LE SALON INTERNATIONAL DU DESIGN D'INTÉRIEUR DE M
SIDIM 1996

Profitez du SIDIM pour :
- apprécier les dernières nouveautés
- flairer de bonnes occasions
- créer des alliances stratégiques
- rencontrer des fournisseurs
- côtoyer les leaders de la profession
- conclure de bonnes affaires

150 000 pieds carrés
300 exposants

Les exposants :
leaders et innovateurs
dans leur champ d'activités

- Accessoire
- Appareil sanitaire
- Armoire de cuisine
- Art et métier d'art
- Audio/Vidéo
- Boiserie et escalier
- Bureau de design
- Éclairage
- Énergie et chauffage
- Institution d'enseignement
- Informatique
- Matériau
- Mobilier
- Portes et fenêtres
- Quincaillerie
- Revêtement de fenêtre
- Revêtement mural
- Revêtement de sol
- Robinetterie
- Sécurité et domotique
- Service
- Tissu



Tête à tête avec un designer
Que ce soit pour votre bureau, votre commerce ou votre maison, des designers professionnels membres de la S.D.I.Q. vous attendent sur place pour une consultation individuelle et gratuite. Apportez vos plans, photos, croquis et bénéficiez de conseils pratiques et accessibles pour tirer le meilleur de votre espace. Profitez-en !

Des nouveautés à perte de vue à la Tribune des designers
Une trentaine de designers sont présentés. Certains sont connus, d'autres le seront sous peu, mais tous font partie du métro-boulot-dodo d'aujourd'hui et de demain !

Un rendez-vous à ne pas manquer !
Les 23, 24 et 25 mai 1996
Place Bonaventure
Montréal

HEURES
Jeudi 23 mai
10h00 à 19h00
professionnels et gens d'affaires seulement
Vendredi 24 mai
10h00 à 15h00
professionnels et gens d'affaires seulement
15h00 à 20h00
professionnels gens d'affaires et public
Samedi 25 mai
10h00 à 19h00
professionnels gens d'affaires et public

Création du Groupe Action Asie pour les PME exportatrices

Sept sociétés montréalaises de services aux entreprises et le ministère québécois de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** viennent de créer le **Groupe Action Asie**.

Il s'agit d'un consortium d'accompagnement des PME qui en sont à leurs premières démarches d'exportation et d'implantation en Asie.

L'assistance technique pour ces entreprises sera fournie par les sept sociétés partenaires : **Coopers & Lybrand/Laliberté Lanctôt** (administration), **Desjardins Ducharme Stein Monast** (droit), **Tecsult International** (ingénierie), **Téléglobe Canada** et **Nouveler**, filiale d'**Hydro-Québec**, (technologies), la **Société d'habitation du Québec** et la **Banque Nationale**.

Cette dernière a déjà un fonds de capital de risque de 30 M$ pour des projets de partenariat en Chine, qu'elle entend ouvrir à des projets qui lui seraient proposés par le Groupe Action Asie. Un peu moins de la moitié (11 M$) de ce capital a été engagé dans une demi-douzaine de projets jusqu'à maintenant.

Le Groupe Action Asie est dirigé par **Normand Lemire**, gestionnaire et analyste depuis 10 ans en matière de projets commerciaux à l'étranger.

Il était jusqu'à récemment vice-président de **Sirtec**, filiale internationale du groupe-conseil **Secor**, de Montréal.

Le Groupe Action Asie logera au siège de Coopers Lybrand/Laliberté Lanctôt, dans l'immeuble *Le Windsor*, rue Peel, au centre-ville de Montréal. Il commence ses activités avec une mise de fonds de 100 000 $ de la part des sociétés partenaires. Le MICST versera 100 000$ pour chacune des deux premières années.

40 % des frais de développement

Pour les PME participantes, le Ministère subventionnera jusqu'à 40 % de leurs frais de développement de marché auprès du Groupe Action Asie, par l'entremise de son programme d'*Aide à la promotion des exportations* (APEX).

Les partenaires du Groupe Action Asie se donnent deux ans pour amener entre 15 à 20 nouvelles PME exportatrices dans le marché de l'Asie.

Ces entreprises devraient cumuler alors des exportations d'une valeur d'au moins 20 M$. (MV) ■

Un rendez-vous pour les gens d'affaires soucieux de leur qualité de vie.

Vous cherchez à améliorer vos espaces de bureau afin d'augmenter :
- la productivité
- la fierté de vos employés
- l'image de votre entreprise

Et ce, tout en maximisant votre rentabilité.

Vous voulez trouver de l'information pertinente :
- rapidement
- facilement
- à un même endroit

Et ce, sur tout ce qui touche l'aménagement intérieur et la gestion d'espaces.

Vous œuvrez dans le milieu :
- du design d'intérieur
- de la gestion d'espaces
- de la construction ou de la rénovation
- de la fabrication, de la distribution ou de la vente de produits

Et ce, dans les marchés de bureau, commercial, institutionnel ou résidentiel.

Vous êtes commerçant ou propriétaire d'un lieu public et voulez trouver la formule gagnante pour :
- capturer votre part de marché
- devancer la compétition
- fidéliser votre clientèle

Et ce, en ayant un espace bien géré et attrayant.



«Le Business», pour les acheteurs, spécificateurs, gens d'affaires, entreprises, PME ou travailleurs à domicile !

Une trentaine de fabricants et de designers spécialisés en mobilier de bureau, répartis sur 6 500 pieds carrés, vous présentent leurs plus récentes productions.
- Cocktails de 5 à 7 tous les jours
- Projections sur écran géant

Venez les rencontrer !

Design : Pierre D'Anjou, matériaux : Uniboard et Potier Block Plus.

Peintres et sculpteurs au coin Espace-Art, le réseau des arts et du design

Une excellente façon de se familiariser avec la production artistique contemporaine.

Animation et consultation : PROPOS D'ART, design : Jean-Pierre Auger.

...Passez au carrefour S.D.I.Q. à l'entrée du Salon.

Pour vous renseigner sur le rôle et les préoccupations des designers.
Pour vous familiariser avec les toutes dernières technologies en matière de gestion et d'utilisation de réseaux d'information ainsi que sur les logiciels de dessin assisté par ordinateur.
Design : Pascal Marthet et Hervé Legrand.

en collaboration avec :

Department of Foreign Affairs and International Trade / Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles
Gouvernement du Québec, Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie
Ville de Montréal
UNIBOARD
CONSEIL RÉGIONAL DE DÉVELOPPEMENT DE L'ÎLE DE MONTRÉAL
CENTRACCÈS PME
GROUPE LACASSE
InPhoSon inc.
Bureau fédéral de développement régional (Québec) / Federal Office of Regional Development (Québec)

LES PROMOTEURS

Le SIDIM est organisé conjointement par la Société des designers d'intérieur du Québec (S.D.I.Q.) et Ginette Gadoury, et est produit par :

INTERFACE DESIGN
4398, boul. St-Laurent, bureau 103, Montréal (Québec) H2W 1Z5
Tél. : (514) 284-3636 Fax : (514) 284-3649

Chaire en ergononie à l'UQAM

L'**Université du Québec à Montréal** (UQAM) aura une chaire en ergonomie, qui se consacrera à la santé et à la sécurité du travail et qui portera le nom de *Chaire General Motors*.

La chaire bénéficiera d'un apport de 250 000 $ en cinq ans de **General Motors du Canada** (GM) et d'un don de 100 000 $ du **Canadien National**, également échelonné sur cinq ans. L'usine de GM à Boisbriand servira de terrain pour les recherches. (JPG) ■

Jean-Guy Laplante honoré

Jean-Guy Laplante, directeur régional pour le Québec de la compagnie d'encres **Hostmann-Steinberg**, vient de recevoir le *Prix Louis-Phillippe Beaudoin 1996*.

Ce prix est remis à une personne qui a participé de façon exceptionnelle au développement de l'industrie des arts graphiques.

M. Laplante a été très actif dans la mise sur pied du *Gala Gutenberg* et de la *Semaine de l'imprimerie*.

Ce prix est décerné en l'honneur de **Louis-Philippe Beaudoin**, fondateur de l'**École des arts graphiques** en 1942, devenue l'**Institut des arts graphiques** en 1955. Par la suite, l'institution fut intégrée au **Cégep Ahuntsic** en 1969. (JPG) ■

ENTREPRENDRE

L'industrie québécoise des centres d'appels veut mieux commercialiser son produit

Alain Duhamel

Dans la chasse aux centres d'appels, il manque au Québec une arme de bon calibre : un démarcheur convaincant capable de vendre à l'étranger les avantages concurrentiels des centres d'appels des villes québécoises.

Plusieurs projets de commercialisation de centres d'appels se préparent afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'industrie québécoise, qui se situe aux environs de 1,2 milliard de dollars par année, et pour rattraper le temps perdu dans ce domaine.

« Notre industrie est en ébullition », a affirmé **Pierre-Marc Jasmin**, vice- président de l'**Association canadienne de marketing direct** (ACMD) et responsable du regroupement des centres d'appels du Québec, constitué depuis quelques mois seulement.

Le regroupement prépare un répertoire des centres d'appels en impartition, ce qui devrait faciliter la croissance des services existants. « Il y a une volonté de bouger et le gouvernement en a fait une priorité. »

Le Nouveau-Brunswick a un infatigable démarcheur, le premier ministre **Frank McKenna** lui-même, dont la recette continue à faire merveille : 4 137 emplois répartis dans deux douzaines de centres d'appels qui, pour la plupart, ne s'y trouvaient pas il y a cinq ans. Le dernier arrivé, **Dun & Bradstreet**, a annoncé en avril qu'il ouvrira, l'été prochain, à Moncton, un centre de collecte des données qui emploiera au moins 46 personnes et, d'ici à deux ans, jusqu'à 107 personnes.

« Le Québec ne peut et ne devrait pas imiter le Nouveau-Brunswick, a dit **Serge Sweeney**, président de la société **SSA**, conseillers en gestion de centres d'appels. Il nous faut une force de marketing des services et des vendeurs sur le terrain ; c'est ce qui nous manque le plus au Québec. »

L'objectif, selon Serge Sweeney, ne réside pas tant dans le nombre de centres que le Québec pourrait attirer que dans la quantité et la qualité des services qu'il proposera aux utilisateurs de télémarketing.

Appels et arrière-services

L'industrie québécoise des centres d'appels et d'arrière-services compte 50 établissements et quelque 35 000 emplois. Il s'agit d'une estimation puisque l'industrie est encore mal connue. « Nous avons des discussions assez fortes sur la définition d'un centre d'appels, a dit Pierre-Marc Jasmin. Il faudra y mettre des balises. »

L'an dernier, le ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST) du Québec lançait avec **Bell Canada** un projet de concertation et de promotion des centres d'appels. Selon une étude commandée à **KPMG Groupe conseil**, quatre villes québécoises - Montréal, Sherbrooke, Hull et Québec - se démarquaient de leurs concurrentes américaines au chapitre des coûts d'exploitation, en bonne partie grâce au taux de change, mais aussi grâce aux coûts de main-d'oeuvre et aux frais de bureau plus faibles.

En même temps, le **Collège Rosemont** et le **Collège Dawson** ont mis sur pied un programme de formation des agents de 765 heures, comprenant cinq cours, six ateliers et un stage en entreprise. Le projet aurait contribué à la conservation ou à la création de 600 emplois, un résultat modeste, quoique jugé encourageant dans le contexte politique qui a prévalu au Québec l'automne dernier.

« Le climat houleux dans lequel nous avons vécu n'a pas aidé. Cependant, c'est chose du passé, a affirmé **Denis Trudeau**, vice-président des

➜

96 % des propriétaires actuels
d'une HP LaserJet 4 Plus
en achèteraient une autre.

En voici donc une autre.



Il s'agit de la nouvelle imprimante LaserJet 5. Elle est aussi bonne que la LaserJet 4 Plus, mais en mieux. Pour obtenir plus de renseignements, composez le 1 800 387-3867, poste 304 ou encore, visitez notre site à: http://www.hp.com/info/1507.

HEWLETT® PACKARD

ventes pour le Québec d'**Unitel Communications**. Nous avons tous les ingrédients. Il y a de belles occasions, d'autant plus que nous sommes dans un creux. C'est le temps d'acheter. Après la main-d'oeuvre, c'est le pi² qui coûte le plus cher dans un centre d'appels. »

Société de commercialisation

Le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, la **Caisse de dépôt et placement**, les **Investissements Desjardins** et Bell Canada préparent un projet de société de commercialisation des centres d'appels au Québec avec l'espoir de créer plus de 18 000 emplois d'ici à la fin du siècle. Les partenaires ont présenté leur projet au MICST il y a quelques jours.

« Si la décision est prise, on peut mettre notre projet sur pied ultra- rapidement », a dit **François Durocher**, directeur de **Téléforce**, le bras conseil en ressources humaines et techniques de Bell Canada en matière de centres d'appels.

La nouvelle société de commercialisation s'appuiera, entre autres, sur Téléforce et sur une nouvelle équipe de Bell Canada, mise sur pied le printemps dernier, pour offrir des solutions clés en main aux entreprises de l'extérieur qui regardent vers le Québec et aux entreprises existantes qui préparent des projets de développement de leurs fonctions d'appels.

Cette équipe dite virtuelle est formée de quelques spécialistes et peut conscrire toute autre ressource dans les entreprises de Bell. Elle a déjà une bonne feuille de route puisqu'elle est intervenue dans la décision de **Household Finance Corporation** et des magasins **IKEA** d'établir à Montréal leurs centres d'appels.

Elle est aussi à l'oeuvre à Sherbrooke, où le projet de société de commercialisation suscite des attentes. « Dans notre esprit, il faut créer un fonds financier pour aider nos centres d'appels, a dit **Pierre Dagenais**, directeur général de la **Société de développement économique de la région sherbrookoise** (SDERS). La plus grande aide, ce serait dans la représentation à l'extérieur du pays, parce que cela coûte cher. Le MICST n'a plus d'argent pour aller dans les foires. »

Parmi les villes étudiées en Amérique du Nord par KPMG, Sherbrooke se classait bonne première, devant la championne américaine, Omaha City, dans l'analyse des coûts comparatifs d'exploitation. La SDERS prépare un projet d'incubateur de centres d'appels.

Grâce à son association avec le géant américain **AT&T**, Unitel affirme être en mesure de proposer un service clés en main capable d'accompagner une entreprise dans la prise de décision jusqu'à la mise en exploitation d'un centre d'appels.

« Nous sommes très actifs avec divers partenaires pour faire la mise en marché dans les États-Unis, a dit Denis Trudeau, d'Unitel. Notre clientèle est déjà cliente d'AT&T, ce qui rend la chose très intéressante. Le Québec a sa place dans ce domaine, mais il l'a très mal exploitée. Nos entreprises utilisent inadéquatement le concept de centres d'appels virtuels. Elles ne sont pas aussi avancées que les compagnies américaines. »

Unitel et AT&T songent à installer au Canada un très grand centre d'appels à partir duquel plusieurs entreprises, où qu'elles se trouvent dans le territoire, pourraient recourir à un centre d'appels situé à des kilomètres de leur siège social. Pourquoi pas au Québec ? se dit Denis Trudeau.

Au Nouveau-Brunswick, **Bruncor**, la compagnie mère de **NBTel**, vient de conclure une association avec **Genesys Telecommunications Laboratories**, de Californie, pour la mise en service d'un centre d'appels virtuel. Il s'agit d'une plate-forme d'approvisionnement de centre d'appels à locataires multiples qui permet à des compagnies de partout dans le monde de louer un centre d'appels par l'intermédiaire des lignes téléphoniques. ■

Centres d'appels québécois : une étude référence

Les centres d'appels québécois les plus performants se comparent par leur qualité aux centres d'appels américains et d'ailleurs au Canada. « Nous avons des centres d'excellence au Québec, croit **Serge Sweeney**, président de **SSA**, de Montréal, société-conseil en gestion de centres d'appels. Nos meilleurs se comparent avec les meilleurs de l'industrie tant au Canada qu'aux États-Unis. »

SSA vient de terminer, avec le concours d'**Unitel Communications**, une étude de référence comparative, ou *benchmarking*, des centres d'appels situés au Québec.

« C'est une méthode qui vise à mesurer la performance en la comparant à une échelle de référence ; cela permet d'identifier les meilleures pratiques et de les adapter pour les transformer en avantage concurrentiel », a expliqué M. Sweeney.

SSA a étudié huit centres d'appels, de taille et de vocation différentes, privés et publics. Chaque centre devait se mesurer dans une grille de 33 critères pondérés de 155 variables.

L'examen comportait une séance d'observation sur place. Sur la base de cette étude, les centres d'appels québécois ont des forces certaines en matière de gestion des programmes, de *monitoring* et d'évaluation des conversations ; leurs faiblesses se trouvent du côté des outils de gestion eux-mêmes et dans la faible présence de la direction sur le plancher où oeuvrent les préposés aux appels.

Chaque centre d'appels a reçu un rapport le situant par rapport aux meilleures et aux moins bonnes pratiques de son industrie. « C'est une première au Canada, selon Serge Sweeney. Cette étude est un moyen d'atteindre l'excellence et de reconnaître ceux qui l'ont atteinte. Comment font les meilleurs pour obtenir leurs bons résultats ? »

À l'expérience, la taille optimale d'un centre d'appels pour un bon contrôle de la qualité devrait se trouver entre 150 et 200 postes d'appel. Serge Sweeney a dans ses cartons un projet de grand centre d'appels qui pourrait s'ériger à partir d'une masse critique d'activités de télécommunications dans les services publics.

Dans quelques années, il est permis de penser qu'un grand centre pourrait produire 100 M$ de revenus avec 2 000 agents capables de l'exploiter et surtout d'offrir des services de télémarketing partout. (AD) ■

Bruno Fortier ouvre un centre d'appels à Sherbrooke

Bruno Fortier, qui fut pendant huit ans directeur général de la **Société d'investissement Jeunesse**, vient de se lancer en affaires.

Il a en effet démarré, il y a quelques semaines, une entreprise de télémarketing, **Avantel Services**, dont les locaux ont été installés à Sherbrooke. Il a un associé, son frère **Marcel**, spécialiste de la logistique et des opérations sur le terrain, qui a réalisé plusieurs interventions d'urgence à l'étranger pour la **Croix-Rouge**, pour laquelle il a travaillé pendant 15 ans.

Selon Bruno Fortier, la mission d'Avantel sera d'abord de satisfaire les besoins en réception et en émission d'appels pour les PME québécoises.

Alors que Marcel s'est installé à Sherbrooke pour gérer les activités quotidiennes du centre d'appels, Bruno occupe un bureau à la *Tour de la Bourse*, à Montréal, où se trouve le plus grand bassin de clients potentiels pour le centre d'appels.

Le nouveau centre compte 12 postes de travail et compte offrir éventuellement des services 24 heures par jour.

Bruno Fortier dit avoir choisi Sherbrooke « parce que le bassin de main-d'oeuvre y est excellent (la population y est bilingue à 36 %) et parce que la ville est très bien située géographiquement pour servir à la fois des clients de la région de Montréal et des entreprises du nord-est des États-Unis ». Il précise que le dossier d'appui à la mise sur pied de son entreprise inclut des articles du journal LES AFFAIRES sur l'industrie des centres d'appels et sur les avantages comparatifs de Sherbrooke comme site de centres d'appels.

Les frères Fortier ont bénéficié d'une garantie de prêt accordée en vertu du *Plan Paillé* pour lancer leur entreprise. (JPG) ■

CARTES D'AFFAIRES

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

18 995 $
Remise de 1000 $ du fabricant incluse. Transport en sus (875$). TPS et TVQ sur le plein prix d'achat avant déduction de la remise.
Aerosport XLT 96
Offerte avec le groupe d'équipements préférés 636A. Immatriculation et taxes applicables en sus.

Ménagez vos transports en Aerosport !



- Moteur V6 de 3 litres
- Transmission automatique 4 vitesses à surmultipliée
- Direction assistée
- Freins assistés avec ABS aux roues arrière
- Climatiseur
- Radio AM/FM stéréo cassette
- 7 passagers
- Groupe décor sport incluant : marchepieds et peinture deux tons
- Porte-bagages
- Lave-glace/essuie-glace et dégivreur de lunette arrière

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS : Obtenez un rabais supplémentaire de 750 $. Voyez votre concessionnaire pour les détails.

Vos concessionnaires Ford et vos concessionnaires Lincoln Mercury

FORD
MERCURY
LINCOLN

DE PRÉSIDENT À PRÉSIDENT

« Pourquoi la compagnie que je dirige a opté pour Unitel? »

Essayez pendant un mois!



Julien Lachance

président directeur général, B.A.A., C.d'A.Ass.
L. Lachance Courtiers Assurances

«Je suis exactement comme vous. Je ne fais jamais rien pour rien. Si j'ai opté pour Unitel c'est parce qu'on m'offre un meilleur rapport qualité prix qu'une autre compagnie de services interurbains. Ça, c'est l'évidence. Pour le reste, c'est plus subtil mais ça fait aussi toute la différence. Unitel m'a offert un service taillé sur mesure après avoir procédé à une analyse très détaillée de notre situation. Ah oui... Unitel m'offre leur service à la clientèle ici même au Québec 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Cela s'est traduit rapidement par des économies de temps et des revenus supplémentaires. Ça suffit. Vous pourriez devenir plus compétitifs.»

UNITEL VOUS INVITE À UN MOIS DE SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS DANS VOTRE ENTREPRISE.

unitel

EN COLLABORATION AVEC AT&T CANADA

1 800 961-1111

L'industrie du miel veut doubler sa production

Elle regroupe quelque 950 exploitants de ruchers et une demi-douzaine de grossistes et d'emballeurs-transformateurs

Martin Vallières

Les apiculteurs et transformateurs de miel au Québec ont l'ambition sucrée : doubler la production locale d'ici à l'an 2000, renversant ainsi le déclin qui l'a réduite de plus de moitié depuis 10 ans.

Tel est du moins l'objectif principal d'un plan de développement que viennent de produire les membres de la *filière apicole*. Il s'agit de l'un des nombreux groupes de concertation sectorielle mis sur pied dans le secteur agroalimentaire au cours des dernières années.

L'industrie du miel regroupe quelque 950 exploitants de ruchers et une demi-douzaine de grossistes et d'emballeurs-transformateurs. Il s'agit, entre autres, de la **Coopérative des apiculteurs**, de Plessisville, de **Doyon et Doyon**, de Saint-Laurent, et de **Miel Labonté**, de Victoriaville.

Selon le rapport de la filière apicole, la production de miel au Québec atteint les 3,1 M de livres par année, ce qui représente moins de la moitié des 6,4 M de livres récoltées en 1984.

Le nombre de producteurs a aussi baissé considérablement durant cette période, passant de 4 200 en 1984 à seulement 950 aujourd'hui.

La consommation de miel par habitant au Québec a fléchi durant cette période, mais de quelques points de pourcentage seulement. En contrepartie, l'usage du miel comme sucre et aromatisant naturel s'est diversifié dans l'industrie des aliments.

Par conséquent, à peine le quart du miel consommé ici serait maintenant d'origine québécoise, note le rapport de la filière apicole.

Quant à la capacité de produire davantage au Québec, le rapport souligne que la productivité des meilleurs ruchers d'ici excède celle des grands pays producteurs, comme les États-Unis et l'Argentine. Une ruche efficace peut produire jusqu'à 125 livres de miel par année au Québec, par rapport à la moyenne de 72 livres aux États-Unis et de 66 livres en Argentine.

Les ruchers parmi les plus productifs du monde sont dans l'Ouest canadien, atteignant jusqu'à 178 livres de miel par année.

Prix en hausse

La sous-production québécoise de miel est particulièrement ressentie ces temps-ci comme manque à gagner pour l'industrie. Le prix du miel au gros a atteint le niveau élevé de 1 $ la livre dans les marchés, par rapport à 0,75 $ il y a un an.

Cette inflation du prix du miel brut pourrait se poursuivre jusqu'au niveau de 1,30 $ la livre à court terme, estiment des industriels apicoles comme **Jean-Marc Labonté**, président de Miel Labonté et de l'**Association des emballeurs de miel du Canada**. « Ce serait trop élevé, dommageable même pour les débouchés de l'industrie », croit-il.

On explique cette situation surtout par une baisse récente de la production aux États-Unis, en raison des épidémies qui ont décimé de nombreux ruchers.

Selon Jean-Marc Labonté, la difficulté de s'approvisionner au Québec en quantité suffisante multiplie donc les occasions manquées d'expansion pour l'industrie.

Des transformateurs comme Miel Labonté et son concurrent, Doyon & Doyon, doivent s'approvisionner surtout dans l'Ouest canadien et même aux États- Unis.

« À elle seule, Miel Labonté pourrait acheter toute la production de miel du Québec, même si elle doublait à 6 M de livres par année, a affirmé son président. Pour le moment, nous ne pouvons acheter au Québec qu'en petites quantités auprès de 300 producteurs et de la Coopérative des apiculteurs, avec ce que ça implique en coûts de gestion et de contrôle de qualité.

« En comparaison, nous pouvons acheter jusqu'à 1 M de livres de miel de première qualité auprès d'un même fournisseur dans l'Ouest. »

Industrie

Miel Labonté est l'un des principaux transformateurs de miel dans l'Est du Canada. Elle commercialise du miel en pots et divers produits de confiserie du Manitoba jusqu'aux Maritimes. Elle exporte aussi aux États- Unis et outre-mer, mais en quantités limitées.

L'entreprise, qui regroupe 50 salariés, a cependant investi pour devenir elle-même un important exploitant de ruches. Son rucher a doublé de 1 000 à 2 000 unités depuis trois ans.

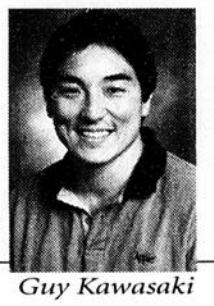
Miel Labonté a aussi misé sur le marché de la pollinisation des cultures végétales. Elle exploite ses ruches avec un système de transport et de location à court terme à des producteurs fruitiers, surtout de bleuets et de pommes. Néanmoins, cette source de revenus d'appoint demeure largement sous-exploitée par les exploitants de ruchers québécois, par rapport à l'Ouest canadien et aux États-Unis. Quelque 2,8 M$ en revenus annuels sont ainsi perdus, estiment les auteurs du rapport de la filière apicole.

La pollinisation compte en moyenne pour seulement 6 % des revenus des apiculteurs québécois, par rapport à 50 % chez leurs concurrents américains.

Selon Jean-Marc Labonté, cette situation est imputable à l'éclatement de la production de miel au Québec entre de nombreux petits apiculteurs artisanaux, aux moyens limités. Cette structure éclatée de la production apicole contribue aussi au problème d'approvisionnement au Québec des transformateurs, estime M. Labonté.

« Plusieurs de ces petits producteurs tiennent à emballer et à vendre leur propre miel.

« Pourtant, avec le prix du miel en gros au niveau actuel, je suis convaincu qu'ils feraient plus d'argent à vendre en gros plutôt qu'individuellement. » ■

Colloque CPLQ 96
LA COMMERCIALISATION DES TECHNOLOGIES DE POINTE: PERSPECTIVES INNOVATRICES
L'occasion de découvrir les meilleures stratégies commerciales et les tendances du marché. Adaptez l'environnement marketing de votre entreprise au contexte des technologies de pointe.
Conférenciers-experts sur les sujets suivants :
L'effet structurant des technologies de pointe • Comment tirer profit du commerce électronique • L'explosion du multimédia • Faits saillants sur l'informatisation des entreprises québécoises • Les alliances stratégiques, la clé de la croissance internationale • L'Internet, un virage incontournable.
Guy Kawasaki, gourou du marketing des technologies, vous dévoilera les secrets de son best-seller
«How to drive your competition crazy»

Guy Kawasaki
Apprenez les tactiques à utiliser pour dérouter vos compétiteurs et en tirer profit!
Le mercredi 29 mai prochain, à l'hôtel Reine-Élizabeth
Commanditaires: EMJ, Apple Canada Inc., GartnerGroup Canada, Centre de promotion du logiciel québécois
Informez-vous et inscrivez-vous en composant le (514) 874-2667


Windstar
339 $ par mois
Location de 24 mois
TRANSPORT INCLUS.
Avec mise de fonds de 2 375 $. Première mensualité et dépôt de sécurité de 425 $ exigés. Des frais de 0,08 $ du kilomètre après 36 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent.
Windstar GL 96
Offerte avec le groupe d'équipements préférés 357A.
Immatriculation, assurances et taxes applicables en sus.
Viva la famille !
◆ Moteur V6 de 3,8 litres, 200 chevaux
◆ Freins assistés avec ABS aux 4 roues
◆ Climatiseur
◆ Vitres électriques et verrouillage électrique des portes
◆ 4 fauteuils Capitaine
◆ Radio AM/FM stéréo cassette
◆ 7 passagers
◆ Volant inclinable
◆ Régulateur de vitesse
PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS :
Obtenez un rabais supplémentaire de 750 $.
Voyez votre concessionnaire pour les détails.
Vos concessionnaires Ford et vos concessionnaires Lincoln Mercury
FORD
MERCURY
LINCOLN

Pluralité, de Sainte-Foy, décroche des contrats jusqu'en Colombie

L'entreprise d'Odette L'Anglais a développé un savoir-faire en sécurité incendie

Renée Claude Simard

Le **Groupe Pluralité International**, de Sainte-Foy, a décroché en décembre 1995 un contrat de 1,8 M$ US pour la fourniture de biens et services en sécurité incendie à la Ville d'Arménia, en Colombie.

« Les pays latins sont faciles d'accès pour nous car plusieurs membres de Pluralité parlent l'espagnol, a souligné **Odette L'Anglais**, présidente et fondatrice de Pluralité. Dans le cas de la Colombie, nous avons été invités dans une mission commerciale liée à l'industrie papetière. Puis, de fil en aiguille, à force de rencontrer des gens, on s'est rendu compte qu'il y avait un besoin dans ce secteur. Le processus est très long. Entre le moment où j'ai rencontré les intervenants et réalisé l'étude de faisabilité, deux années se sont écoulées. »

Ce nouveau contrat d'importance en Colombie fait suite à une étude de faisabilité pour l'implantation d'un système national de formation en sécurité incendie que Pluralité a réalisée en 1993-1994 grâce au support de l'**Agence canadienne de développement international** (ACDI) et du ministère des **Affaires internationales** du Québec (MAIQ).

Le projet est financé par l'entremise d'un prêt consenti par la **Société pour l'expansion des exportations** (SEE) du Canada à la municipalité d'Arménia. Ce contrat sera exécuté par **BG Checo**, entreprise conjointe. BG Checo est une entreprise montréalaise spécialisée dans le transport d'énergie.

« Pluralité développe le contrat. BG Checo participe à l'étape de la réalisation et du financement des contrats », a précisé Mme L'Anglais, qui détient une maîtrise en urbanisme et en développement régional de l'**Université d'Ottawa**.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Odette L'Anglais : « Il faut établir les bons contacts pour réussir à percer l'étranger. »**

Pluralité a développé un savoir-faire en sécurité incendie. Quelques années auparavant, l'entreprise, qui a un pied-à-terre depuis 1990 à Mexico, avait obtenu un contrat de 5,3 M$ pour réaliser une commande clés en main d'un centre de formation en sécurité incendie de 8 M$ destiné à desservir l'État de Mexico. Ce projet avait également été réalisé en collaboration avec BG Checo.

Cap vers le Sud

Odette L'Anglais a fondé Pluralité en 1981. Quelques années plus tard, elle s'associe avec **Jean Barussaud**, qui détient l'autre 50 % des actions et occupe le poste de vice-président.

À ses débuts, l'entreprise de consultation agissait surtout comme sous-traitant pour d'autres sociétés en environnement et en formation industrielle, particulièrement dans l'industrie papetière. Quand le marché canadien a ressenti les premiers effets de la récession à la fin des années 1980, Pluralité a commencé à axer ses activités vers les marchés internationaux et a mis le cap vers le Sud. La firme se spécialise en formation industrielle et en études environnementales.

« La mission, c'est de vendre des biens et services canadiens et québécois à l'étranger, a expliqué Mme L'Anglais. On commence un projet, règle générale, par une étude de faisabilité, suivie d'une étude d'implantation. Le problème à l'international, c'est d'arriver à *fermer* un projet. C'est un processus très long.

« Une fois que l'étude est en route, l'idée est d'arriver à faire de bons contacts. J'envoie des gens là-bas sur place parce que ça permet à la fois de commencer le côté commercial, et pas seulement le côté technique.

Par exemple, dans le cas des services incendie, je pourrais envoyer seulement des pompiers qui travaillent en sous-traitance pour moi. Cependant, ils vont souvent être accompagnés par quelqu'un qui est capable de voir la problématique dans son ensemble, quelqu'un qui est plus axé vers le côté commercial.

« Le problème de la réalisation, c'est toujours le financement. C'est pour ça qu'on demande l'appui de l'ACDI ou d'autres organismes. Pour faire une étude exhaustive, il faut compter de 8 à 10 mois. Cela entraîne des déplacements et des coûts énormes. Le but, c'est de rendre l'étude de faisabilité commerciale. Lorsque la vente de biens et services est conclue, c'est là que ça devient intéressant pour nous et pour le Canada.

« Dans le cas du projet incendie, on a fait faire les véhicules d'incendie par les fournisseurs canadiens. La réalisation des projets permet à d'autres compagnies canadiennes ou québécoises de profiter des retombées économiques. »

Slovaquie et République tchèque

Pluralité emploie une douzaine de personnes à Québec. Elle a aussi un employé à Mexico et un autre en Colombie. « J'ai eu jusqu'à 25 employés, a souligné Mme L'Anglais. C'est très exigeant la gestion de personnel. Comme j'aime beaucoup suivre de près les projets, c'était devenu difficile.

« Maintenant, on fonctionne avec des alliances stratégiques. On travaille de près avec quelques sociétés qui ont du personnel qui comble nos besoins. Cela finit par faire un réseau d'une cinquantaine de personnes. »

Pluralité a aussi tenté l'expérience du côté de la Slovaquie et de la République tchèque. Ses efforts ont été récompensés. Pluralité a obtenu, en décembre 1995, un contrat de 670 000 $ pour l'implantation de sociétés d'économie mixte (publique-privée) pour la gestion des besoins énergétiques et la solution des problèmes environnementaux dans la région de Spisska Nova Ves, en Slovaquie.

Le contrat consiste à implanter divers instruments d'actions financière et technologique visant une gestion écosystémique de l'énergie et de l'environnement dans cette région. « Pour faciliter les travaux qu'on est en train de faire en Slovaquie, on a fondé **Pluralité MEGA**. **MEGA** est une entreprise tchèque orientée vers l'environnement. Nous détenons 49 % de la nouvelle entité. »

Pluralité brasse donc des affaires en Amérique latine et en Europe centrale. « C'est notre partenaire MEGA qui nous a ouvert les portes de la Slovaquie. Faire des affaires à l'étranger, c'est difficile et c'est long. J'apprécie les missions gouvernementales parce qu'on y rencontre un paquet de gens. À partir de là, j'essaie toujours d'établir un lien privilégié afin d'accélérer le processus. »

Pluralité doit se battre contre des concurrents internationaux. « Le problème quand on fait une vente de biens et services, c'est qu'il faut être concurrentiel au niveau des prix. Les concurrents ne me font pas vraiment peur. Il faut avoir les meilleurs prix. Évidemment, il faut prouver notre expertise et établir un lien de confiance. »

Jusqu'à maintenant, Pluralité a obtenu cinq contrats à l'étranger. L'entreprise essaie de percer dans certains autres pays, comme le Salvador.

Les facteurs de succès de l'entreprise sont le savoir-faire, « la persévérance et l'imagination », a lancé l'entrepreneure.

Parallèlement à la réalisation des projets en Colombie et en Slovaquie, Pluralité travaille sur d'autres études de faisabilité, dont l'implantation d'un centre papetier en Colombie.

Mme L'Anglais a préféré garder secret le chiffre d'affaires de son entreprise de consultation. ■

Groupe Pluralité International en un coup d'oeil

Activité	entreprise de consultation
Siège social	Sainte-Foy
Marchés	Canada, Amérique latine et Europe centrale
Effectif	14
Actionnaires	Odette L'Anglais et Jean Barussaud
Année de fondation	1981



Projet de Bombardier en banlieue de Londres

Un consortium d'entreprises comprenant **Bombardier Eurorail SA**, filiale de transport ferroviaire du groupe montréalais, a été choisi pour les négociations finales entourant la réalisation d'un train léger de surface en banlieue de Londres.

Le projet évalué à 160 M de livres (330 M$ CA) comprend l'aménagement, le financèment et l'exploitation pendant 99 ans d'une ligne de 28 kilomètres devant relier Londres à Winbledon.

Bombardier Eurorail serait le principal fournisseur des 22 rames de tramways, à partir de ses installations de *Wakefield Prorail* en Angleterre.

Les quatre autres membres du consortium, baptisé *Tramtrak Croydon*, sont la **Royal Bank of Scotland**, un constructeur britannique et une firme d'ingénierie britannique. Si les négociations finales du contrat aboutissent comme prévu, la construction devrait débuter avant la fin de 1996. Le début de l'exploitation est prévu dans trois ans, en 1999.

Il s'agirait d'un deuxième projet important dans la région de Londres pour Bombardier Eurorail. Elle a déjà fourni des véhicules pour le réseau de trains légers *Docklands Light Railway* qui relie la *City* financière de Londres au quartier réhabilité des Docklands et au complexe *Canary Whalf*. (MV) ■

Moulage sous pression AMT investit 1,7 M$

Moulage sous pression AMT, sous-traitant dans le moulage et l'usinage de pièces d'aluminium de Saint-Cyprien, municipalité du comté de Rivière-du-Loup, investit de nouveau pour agrandir sa capacité de production.

Le nouveau projet de 1,7 M$ sera réalisé au cours de l'été. Il comprend l'implantation d'une nouvelle usine d'environ 16 000 pi² et l'installation d'une nouvelle presse de 600 tonnes, a révélé **Robert Tremblay**, président d'AMT.

Il y a trois ans, AMT avait investi 2,6 M$ pour agrandir ses installations. Son volume d'affaires a doublé depuis. Elle a aussi doublé son effectif, qui est passé de 50 à 100 personnes en deux ans.

Selon M. Tremblay, la nouvelle expansion représente la première étape d'un plan de développement qui pourrait totaliser de 7 à 10 M$ d'investissements en cinq ans. Ce plan prévoit l'agrandissement de la nouvelle usine, l'addition de plusieurs presses et la mise en place d'une division de fabrication de moules. Une centaine d'autres employés pourraient alors s'ajouter à l'effectif actuel. AMT est en train d'implanter la norme *ISO 9002* et un système d'échanges de données informatisées (EDI). Elle compte parmi ses clients **Bombardier** (Division Sea Doo/Ski Doo), **Honeywell**, **Thomas & Betts** et **IBC Canada**. (MV) ■

À vendre - Place Drummond
Centre commercial, Drummondville (Québec)

Superficie 85 317 pi². Les locataires principaux sont Zellers, Provigo (Maxi), la Banque Nationale du Canada, Uniprix & Dollarama.

Prix demandé: 2 700 000 $

COLLIERS PIERREMONT

Pour plus d'informations:
Michal Kuzmicki
Colliers Pierremont Inc.
Courtier immobilier agréé
Tél.: (514) 849-1661 • Fax: (514) 849-9742

CAMPAGNE PATRONS D'HONNEUR 1995-96
Mission accomplie pour Jean-Denis Talon, Président de AXA Canada !

mira mira



M. Denis A. Rochette, Président du conseil d'administration de la Fondation MIRA, Capsule le chien-guide et **M. Yves Gougoux** de BCP et Président d'honneur félicitent **M. Jean-Denis Talon** qui s'était engagé, en tant que patron d'honneur, à amasser l'équivalent du coût d'un chien-guide. C'est grâce à des gens comme **M. Talon** que MIRA peut y arriver.

FÉLICITATIONS ET MERCI !



*André Nadon, vice-président et chef de la direction financière d'**OPTIMUM GÉNÉRAL** signe le registre de la Bourse de Montréal lors de l'inscription en Bourse de la Société le 7 mai 1996 (symbole boursier : OGI.A).*
*Dans l'ordre habituel : Gérald Lacoste de la Bourse de Montréal; d'**OPTIMUM GÉNÉRAL** : Gilles Blondeau, président du conseil et chef de la direction; Yvon Trépanier, président et chef de l'exploitation; Jean-Claude Pagé, trésorier; et à l'extrême droite, Louis-François Hogue de la Bourse de Montréal.*

OPTIMUM GÉNÉRAL INC.

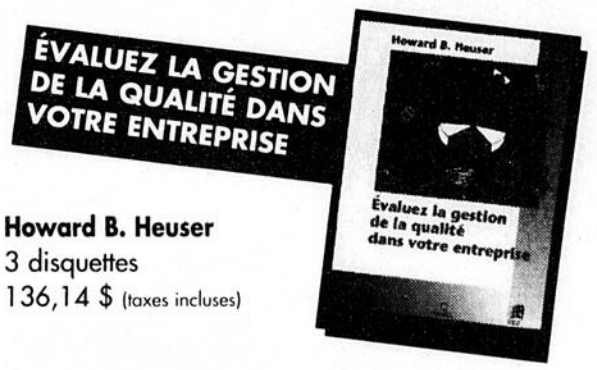
Troquez le livre pour l'ordinateur !



Paul Dell'Aniello et Gilles St-Amant
1 disquette
45,34 $ (taxes incluses)

Grâce à une foule de conseils judicieux et à la magie de l'informatique, produisez rapidement un plan d'affaires gagnant avec la version informatisée du best-seller du même nom ! Le fichier informatisé est accompagné d'un guide de l'utilisateur.

Configuration requise :
Ordinateur personnel compatible IBM doté d'un lecteur 3,5 po (1,44 Mo) et les logiciels suivants : WordPerfect (version 5.1 ou ultérieure) et Lotus 1-2-3 (version 2.3 ou ultérieure), sous les systèmes d'exploitation DOS ou Windows.



Howard B. Heuser
3 disquettes
136,14 $ (taxes incluses)

Déterminez les forces et les faiblesses de votre entreprise et amorcez la préparation d'un plan de transformation qui vous conduira vers la qualité tant voulue. Pour ce faire, **Howard B. Heuser** vous suggère un questionnaire informatisé auquel vos employés peuvent répondre.

Configuration requise :
• Ordinateur personnel doté d'un processeur 80386 de 25 MHz ou supérieur • 4 Mo de mémoire vive (RAM) • Disque dur doté de 7 Mo d'espace libre • Lecteur de disquette haute densité 3,5 pouces (1,44 Mo) • Moniteur et carte graphique VGA ou VGA Plus • Un des programmes suivants (non inclus) : • DOS, version 3.1 ou ultérieure • Windows, version 3.1 ou ultérieure.

❑ **Un plan d'affaires gagnant 45,34 $**
❑ **Évaluez la gestion de la qualité dans votre entreprise 136,14 $**

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

ENTREPRISE :
NOM :
FONCTION :
ADRESSE :
CODE POSTAL :
TÉLÉPHONE : ( ) TÉLÉCOPIEUR : ( )
CHÈQUE ❑ CARTE DE CRÉDIT : VISA ❑ MASTERCARD ❑ AMEX ❑
NUMÉRO : ÉCHÉANCE :

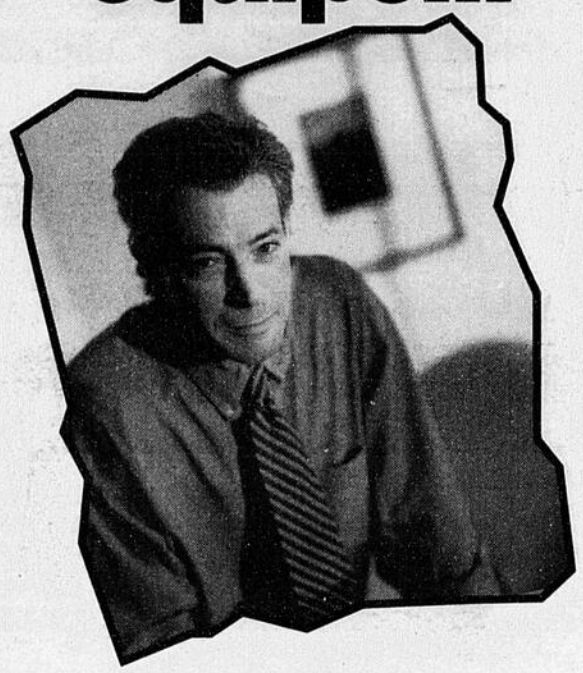
Pour commander :
composez le (514) 392-9000
ou le 1 800 361-5479

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À : **LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.**
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST, 24e ÉTAGE, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9
LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR :
(514) 392-2026

Nous payons les frais de poste

SmartSuite soutient

votre équipe...



Lotus SmartSuite 96 est le progiciel de bureau spécialement conçu pour vous aider, vous et votre équipe, à mieux travailler... individuellement ou en équipe. SmartSuite est constitué de six applications parmi les plus puissantes et aussi les plus faciles à utiliser actuellement dans le monde des affaires. Une stricte intégration de ces logiciels permet à une personne d'exécuter vite et bien des tâches inter-applications. Grâce à des éléments tels TeamReview, TeamShow, TeamConsolidate et Team Data Management, SmartSuite 96 manifeste un solide esprit d'équipe. Il offre même un ensemble complet d'outils d'édition de page pour le réseau World Wide Web.

Par conséquent, en maximisant les talents de chacun des membres de votre équipe, vous maximiserez leur puissance globale.

ENTREPRENDRE

Le cyberespace, univers sans foi ni loi ?

Un tribunal d'arbitrage électronique a récemment été mis sur pied aux États-Unis

Johanne de Luca

Éliminer les intermédiaires en faisant venir son thé directement de Darjeeling, ses chaussures de Milan, ses disques de Buenos Aires... est maintenant possible. Cependant, pour que le commerce électronique se généralise, il faudra rassurer le commerçant et le consommateur.

Comment sécuriser les transactions nouées entre un commerçant et des consommateurs situés aux quatre coins du monde ?

C'est à cette question que tentait de répondre **Karim Benyekhlef**, avocat et professeur à la faculté de droit de l'**Université de Montréal**, lors d'une récente conférence au **Centre de recherche informatique de Montréal** (CRIM).

Pour l'instant, le commerce électronique concerne des biens et services de faible valeur : vêtements, disques, livres, etc. Le consommateur veut tout de même être certain de recevoir le produit commandé et de pouvoir le retourner s'il est insatisfait.

Au Québec, les relations entre un commerçant et un consommateur sont régies par la *Loi sur la protection du consommateur*. Ses dispositions étant d'ordre public, les parties ne peuvent y déroger : toute clause visant à soustraire le contrat à la loi québécoise est nulle.

Ainsi, l'article 22 de cette loi interdit au commerçant de demander un paiement total ou partiel au consommateur tant qu'il n'a pas exécuté son obligation principale, à savoir la livraison du bien. L'article 21 prévoit que tout contrat conclu à distance est régi par la loi québécoise.

Pour attirer la confiance des consommateurs, le commerçant doit leur proposer un contrat préparé avec soin. Ce contrat tiendra compte du droit national et du droit des pays qu'il cible. « Il sera sans doute complété par les usages, lesquels constituent des normativités reconnues en droit », a expliqué M. Benyekhlef.

Pourtant, même un contrat rédigé selon les règles de l'art ne saurait régler les problèmes du cyberespace. Le consommateur québécois va-t-il, en cas de litige, poursuivre un commerçant français pour un livre ?

Cet élément fait partie des craintes du consommateur, qui hésitera à faire affaire à distance s'il n'a aucun moyen pratique de faire respecter ses droits. L'arbitrage est un moyen abordable et rapide de résoudre les conflits. Le 4 mars dernier, le **National Center for Automated Information Research**, en association avec l'**American Arbitration Association** et le **Cyberspace Law Institute**, mettait sur pied un tribunal d'arbitrage électronique.

Ce projet pilote a pour but de traiter les litiges du cyberespace. Un arbitre impartial est assigné à chaque affaire. L'objectif est de rendre une décision en 72 heures, toutes les procédures se déroulant par courrier électronique. Cependant, la Loi sur la protection du consommateur pose problème : une clause stipulant que le consommateur renonce au bénéfice des tribunaux judiciaires serait illégale, à moins qu'elle ne prévoit qu'il puisse se prévaloir des recours judiciaires. Toutefois, quel droit appliquera l'arbitre ? Selon l'article 21 de la Loi sur la protection du consommateur, un contrat conclu à distance par un consommateur québécois est considéré comme conclu à l'adresse du consommateur.

Par conséquent, en droit international privé, la loi applicable est la Loi sur la protection du consommateur. En principe, pour trancher le litige, l'arbitre devrait appliquer le droit québécois.

Des instruments législatifs ?

Par contre, ce n'est pas si simple, selon M. Benyekhlef : « Le législateur ne peut, pour l'instant, apporter de réponse à ces questions. Personne ne sait ce que seront les inforoutes de demain. Il est trop tôt pour élaborer des instruments législatifs.

« Ensuite, une étude historique des phénomènes technologiques (télévision, radio), démontre que le législateur ne crée pas les règles de droit. Il cristallise les règles, les normes, les pratiques et les standards qui se développent sans lui. Peu à peu, les acteurs du cyberespace se dotent de normes, de standards de comportement. Cette normativité est encore embryonnaire.

« Enfin, si, malgré tout, le législateur décidait d'intervenir, quel poids, quelle portée, quelle autorité auraient ses règles dans des espaces électroniques essentiellement transnationaux ? L'action législative est, par essence, nationale. Que vaudraient des règles relatives au commerce électronique développées au Québec pour un serveur établi à Washington ? Que vaudraient ces règles pour le consommateur ou le commerçant québécois faisant affaire avec un serveur établi à Shanghai ? »

Les internautes n'apprécieront sûrement pas que des règles leur soient imposées par des autorités souvent ignorantes du média.

« Il importe de tenter de structurer l'espace normatif par le recours aux contrats, à l'autoréglementation, aux usages et aux pratiques. Les utilisateurs doivent prendre conscience des aspects juridiques. S'ils développent eux-mêmes des modes normatifs, il est probable que ceux-ci conviendront au nouveau média », a dit M. Benyekhlef. ■

Voici une PME qui a connu le TRIOMPHE !

TRIOMPHES PME

Le *Magazine PME* est fier de présenter le lauréat du Triomphe Recherche et développement des procédés : Micro Distribution BLS, de Laval.



Madame Rita Dionne-Marselais, ministre déléguée à l'Industrie et au Commerce, commanditaire, remet le Triomphe à M. Richard Sirois, président de Micro-Distribution BLS.

Les *Triomphes de la PME* visent à honorer le dynamisme et la réussite des PME les plus méritoires du Québec.

ENTREPRENDRE

ADM instituera un commissariat au développement du tout-cargo à Mirabel

Alain Duhamel

Les **Aéroports de Montréal** (ADM) institueront un commissariat au développement du tout-cargo à l'aéroport Mirabel.

En collaboration avec le groupe de promotion des services de fret aérien, dont ADM souhaite la création, le commissariat a pour objectif d'accroître le volume des marchandises traitées de 5 % par année d'ici à la fin du siècle. L'an dernier, 163 928 tonnes métriques de marchandises ont transité par Mirabel, contre 147 573 tonnes métriques en 1994, une hausse de 11 % attribuable en bonne part aux transporteurs spécialisés que sont **United Parcel Service** (UPS), **Federal Express** et **Purolator**.

Le commissariat et le groupe de promotion du tout-cargo constituent les principales articulations de la stratégie de développement de l'aéroport Mirabel en une plaque tournante du transport de marchandises pour tout le nord-est de l'Amérique du Nord, tel que décrit dans un document d'orientation d'ADM.

Selon les données de l'**Association internationale du trafic aérien** (IATA), le fret aérien mondial, mesuré en tonnes/kilomètres, était, en février dernier, de 6 % supérieur à celui du même mois en 1995 ; la hausse était de 8 % pour l'Amérique du Nord.

En annonçant en février dernier son intention d'ouvrir, à partir d'avril 1997, l'aéroport Dorval aux transporteurs internationaux installés à Mirabel, ADM en a confirmé les deux vocations principales : le transport tout-cargo et le transport nolisé de vacanciers.

Prévision de croissance : 4,5 %

ADM s'attend à une croissance annuelle d'environ 4,5 % du trafic nolisé d'ici à l'an 2000. L'an dernier, 2,5 M de voyageurs, nolisés et internationaux, ont transité par Mirabel.

Selon **Statistique Canada**, le nombre des voyageurs à bord des avions nolisés était de 925 517 en 1994 à Mirabel, en hausse de 0,4 % sur les résultats de l'année 1993. Mirabel a glissé au troisième rang des aéroports canadiens, cédant la deuxième place à l'aéroport de Vancouver.

ADM réservera un fonds de 6 M$ à la promotion de Mirabel comme aéroport de vacanciers et poursuivra la transformation de l'aéroquai de manière à y accueillir directement les gros porteurs. Parmi les projets envisagés, outre la réduction des frais de stationnement, ADM aimerait installer dans l'aérogare un casino. Elle a fait une demande en ce sens au gouvernement du Québec.

À l'égard du tout-cargo, ADM investira au cours de l'été 4 M$ dans l'agrandissement de la zone de fret afin d'accommoder simultanément quatre *Boeing 727* et deux *Boeing 747*.

ADM maintiendra les barèmes incitatifs de taxes d'atterrissage qui lui permettent de réduire jusqu'à 80 % les frais des transporteurs.

Ainsi, pour un transporteur atterrissant cinq fois par semaine, les frais s'élèvent à 416 $, contre 2 297 $ à Toronto, 3 195 $ à New York et 2 206 $ à Boston.

Les principaux marchés accessibles à Mirabel se trouvent à Ottawa, à New York et dans les Provinces maritimes, où l'offre de transport aérien de marchandises souffre d'insuffisance ou de congestion.

En tirant parti de sa situation géographique, Mirabel devrait être en mesure d'accroître sa part du service tout-cargo de **Cargolux**, de **Martinair** et de **El Al** et de réactiver la liaison Asie-Alaska-Montréal.

ADM tentera aussi d'intercepter une part du trafic international de la **Société canadienne des postes** et d'autres entreprises montréalaises acheminé par camion vers l'aéroport Jonh-F.-Kennedy de New York.

Enfin, ADM entend bien installer à Mirabel une zone franche en tirant le meilleur parti de la législation canadienne sur les zones de libre-échange. Aux États-Unis, il y avait, en janvier dernier, 210 zones franches réparties dans 48 États.

L'une d'entre elles, située à Plattsburgh, dans l'État de New York, s'annonce comme la zone franche des aéroports et du port de Montréal. ■

LES AFFAIRES

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• AGENCES DE PUBLICITÉ •

COSSETTE COMMUNICATIONS-MARKETING
(514) 845-2727
http://www.cossette.com

• AUTOMOBILE •

GENERAL MOTORS
Téléphone: 1-800-463-7483
http://www.gm.com/index.htm

• AVOCATS •

Montréal (514) 871-1522
Québec (418) 688-5000
Ottawa (613) 594-4936
LAVERY, DE BILLY AVOCATS
UNE VISION MODERNE
http://www.transc.com/lavery/home.htm

• COMMUNICATIONS •

ESPACE COURBE
Conception d'intranets et formation
(514)933-9861 http://www.espacec.com

• CONSTRUCTION •

ASSOCIATION DES CONSTRUCTEURS DE ROUTES ET GRANDS TRAVAUX DU QUÉBEC
http://www.transc.com/acrgtq/home.htm

• FONDS MUTUELS •

ALTAMIRA
2000, rue Peel, suite 600, Mtl (Québec) H3A 2W5
Tél.: 1-800-361-2354 http://www.altamira.com

AVANTAGES SERVICES FINANCIERS
Tél.: (514) 529-7775
http://www.avantages.com

TEMPLETON
Téléphone: 1-800-387-0830
http://www.templeton.ca

• FORMATION •

ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES
5 255, av. Decelles
Montréal (Québec) H3T 1V6
(514) 340-6151
HEC
http://www.hec.ca

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

ERGONET
Gamme complète de services Internet exclusivement pour les entreprises.
Tél.: (514) 493-3746 http://www.ergonet.com

TRANSCOM
(514) 392-9000 • Isabelle Sanchez
http://www.transc.com/transcom

• HAUTE TECHNOLOGIE •

ATM SERVICES
Tél: (514) 332-0494 Fax: (514) 332-0857
http://www.top.ca/atm

TECHNOPARC CAMPUS SAINT-LAURENT
Tél: (514) 855-5723 Fax (514) 855-5729
CITEC MONTRÉAL
http://www.cum.qc.ca./citec

• IMMOBILIER •

La Page Immobilière De Montréal
Tél:(514) 487-4847 Fax:(514) 487-2899
http://www.magnet.ca/global

• INFORMATIQUE •

ERGOSOFT
9711, rue Colbert, Anjou, Qc., H1J 1Z9
(514) 493-3746 http://www.ergosoft.qc.ca

IBM CANADA
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (Québec)
H3B 4W2
Téléphone: 1-800-426-4968
http://www.can.ibm.com

LA GRIFFE DE L'INFORMATIQUE
Tél: (514) 255-5470 • Consultant en informatique
http://www.accent.net/griffe/griffe.htm

MULTIPRO SERVICES CONSEILS INC.
Tél: (514) 946-7447 Fax: (514) 947-7448
http://www.multipro-mtl.com

POLY-BRO
Tél: (514) 621-6000 • Service de support technique
http://www.accent.net/commtek

• PRODUCTION MULTIMÉDIA •

GROUPE INTELLIA
Conception CD-ROM et sites internet.
Tél: (514) 392 1292 Fax: (514) 392-0911
intellia
http://www.intellia.com

• RESSOURCES HUMAINES •

ORDRE PROFESSIONNEL DES CONSEILLERS EN RELATIONS INDUSTRIELLES DU QUÉBEC
(514) 344-1609
http://www.opcriq.qc.ca

SERVICE DE PLACEMENT DE L'UNIVERTISÉ LAVAL À QUÉBEC
Tél.: (418) 656-3575 http://www.spla.ulaval.ca

• TÉLÉCOMMUNICATIONS •

BELL
(613) 781-3783
Bell
http://www.bell.ca

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse : Luc Prévost (514) 392-9000 poste 250
E-mail: prevostl@mail.transc.com

... un joueur à la fois.



Pour seulement 209 $* (prix de détail approximatif), SmartSuite accroît la productivité de toute votre équipe et de chacun de ses membres. SmartSuite est offert en versions Windows 95, Windows 3.1 et OS/2. Communiquez avec nous au 1 800 GO-LOTUS ou, dans le réseau World Wide Web, à l'indicatif www.lotus.com.



Lotus SmartSuite 96 comprend ces six applications commerciales réputées : le traitement de texte Word Pro, le tableur 1-2-3, le graphiciel de présentations Freelance Graphics, la base de données Approach, le gestionnaire d'information personnelle Lotus Organizer et l'outil multimédia de création et de distribution vidéographiques ScreenCam. SmartSuite a récemment obtenu la mention « Analyst's Choice » du magazine PC Week à titre de meilleur progiciel d'applications Windows 95, devançant ainsi Microsoft Office.

Lotus
Working Together®

*Mise à jour seulement. ©1996 Lotus Development Corporation. Tous droits réservés. Les marques déposées Lotus, Working Together, Lotus SmartSuite, Approach, Freelance Graphics, Lotus 1-2-3, Screencam et Lotus Organizer ainsi que la marque de commerce Word Pro sont la propriété de Lotus Development Corporation; Microsoft Office et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corp; OS/2 est une marque déposée de International Business Machines Corp.

Publicité : les créatifs se disent freinés par les administrateurs

Francis Vailles

Les créatifs se plaignent de voir leurs créations publicitaires perdre de leur génie après être passées par le tamis des gestionnaires d'agence et des annonceurs.

C'est ce qui ressort du dernier débat du **Publicité Club de Montréal**, qui rassemblait, sur la tribune, trois créatifs, trois gestionnaires d'agence et trois annonceurs. Entre autres questions à la base du débat, le Publicité Club s'est demandé si l'audace des créatifs était vendable aux annonceurs et comment l'administrateur publicitaire défendait le message auprès du client-annonceur.

Depuis plusieurs années, les créatifs soumettent d'abord leurs produits aux responsables de compte de leur agence. Après avoir jugé du concept, ces administrateurs, que l'industrie appelle des *cutifs*, le soumettent aux annonceurs. Compte tenu des commentaires des annonceurs, les *cutifs* voient aux modifications à apporter, au besoin, avec les créatifs.

« On ne voit pas les meilleures campagnes à l'écran. Il faut éviter la médiation entre le créatif, l'administrateur et l'annonceur, où chacun tire sur la *couverte*, ce qui dénature les pubs. On voit plusieurs annonces qui sentent le *briefing*, où il n'y a plus de génie créatif », a lancé **Richard Boudreault**, vice-président, création, de **Groupaction marketing**.

Selon M. Boudreault, les administrateurs d'agence et les annonceurs manquent d'audace. « De trois campagnes présentées par le créatif, l'administrateur vend toujours à l'annonceur celle que tu n'aurais pas voulue. Il y a un manque de passion des clients et des *cutifs* », dit-il.

Nicole Dubé ne voit pas nécessairement les choses du même oeil. Mme Dubé est directrice du service de la promotion et de la publicité à la **Fédération des producteurs de lait du Québec**, un gros annonceur. « Si une campagne n'est pas créative, mais qu'elle fait vendre, j'ai fait mon job. Ce ne sont pas des *Coqs* que je veux, mais des ventes », a soutenu Mme Dubé. Rappelons que les Coqs sont des prix décernés aux meilleures publicités du Québec.

À ce propos, **Patrick Beauduin**, vice-président exécutif et directeur de la création chez **BCP**, rétorque que l'annonceur ne devrait pas miser que sur des objectifs à court terme. Des publicités originales contribuent à l'image de marque de l'entreprise et rapportent à plus long terme.

« Les annonceurs font plus de chantage aujourd'hui, menaçant de retirer le contrat à une agence dont les publicités n'obtiennent pas de résultats. Cette pression est probablement attribuable à la concurrence que subissent les annonceurs. Le problème, c'est donc la trouille qui s'est installée au sein des agences. Il faut travailler en équipe. Une bonne campagne est le résultat collectif d'un bon créatif, d'un bon *cutif* et d'un bon annonceur », a dit en substance M. Beauduin.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Patrick Beauduin : « Le problème, c'est que la trouille s'est installée au sein des agences. Il faut travailler en équipe. Une bonne campagne est le résultat collectif d'un bon créatif, d'un bon *cutif* et d'un bon annonceur ».

Hubert Sacy, vice-président, planification et développement de **Communications Bleu Blanc Rouge**, se dit également en faveur d'un changement dans les relations entre les trois parties, ce qui pourrait n'être que bénéfique à tous. « Si on n'enfante pas dans la douleur, disait-on, le bébé ne sera pas beau. C'est malheureusement ce qu'on croit encore dans notre industrie. Je crois qu'on peut changer cette façon de penser », a affirmé M. Sacy.

À cet égard, **François Forget** rappelle que la confrontation n'est pas la seule façon de progresser. « En portant le chapeau des autres, en collaborant et en poussant tous dans la même direction, on peut faire davantage qu'avec la confrontation », a-t-il dit. M. Forget est directeur de groupe création et concepteur chez **Cossette communication-marketing**. De plus en plus, conviennent les intervenants, les annonceurs sont en relation directe avec les créatifs. Les représentants des annonceurs semblent d'ailleurs avoir une meilleure complicité avec les créatifs qu'il y a quelques années, étant formés en marketing plutôt qu'en comptabilité.

Le Québec n'est pas le seul à vivre des chambardements à cet égard. Au dire de M. Beauduin, qui a quitté la Belgique pour le Québec en 1994, plusieurs agences dans le monde sont à repenser leur structure de création-décision.

Cette année, a annoncé **Alain Richard**, président du Publicité Club, les Coqs seront remis non plus aux seuls créatifs, mais aux trois membres de l'équipe qui auront permis la réalisation de la publicité primée : créatif, *cutif* et annonceur. ■

SÉMINAIRES DISNAT
EN COLLABORATION AVEC
DECISION PLUS

Découvrez sur écran géant des titres pleins de potentiel !

Mardi, 21 mai	***Ste-Foy,*** Auberge des Gouverneurs 3030, boul. Laurier
Mercredi, 22 mai	***Chicoutimi,*** Hôtel Days, La Saguenéenne 250, boul. des Saguenéens
Mardi, le 28 mai	***Laval,*** Sheraton Inn 2440, Autoroute des Laurentides
Mercredi, le 29 mai	***Longueuil,*** Holiday Inn 900, rue St-Charles Est

****

Conférencier invité, M. Michel Carignan, président de DECISION PLUS et chroniqueur au journal Le Devoir, vous présentera le deuxième volet qui s'intitule «***Découvrez sur écran géant des titres pleins de potentiel***» à l'aide du logiciel d'analyse graphique Vision.

Une soirée où vous apprendrez une méthode profitable d'investissement. De plus, vous pourrez assister à une démonstration du logiciel VISION qui vous permet d'obtenir les COTES, les GRAPHIQUES et les NOUVELLES sur les compagnies.

M. Yves Néron, vice-président de Disnat vous présentera le premier volet qui s'intitule : «***La diversification de portefeuille***».

Réservez votre place pour l'un de ces séminaires, lesquels débutent à 19 heures, en communiquant avec un de nos représentants au :

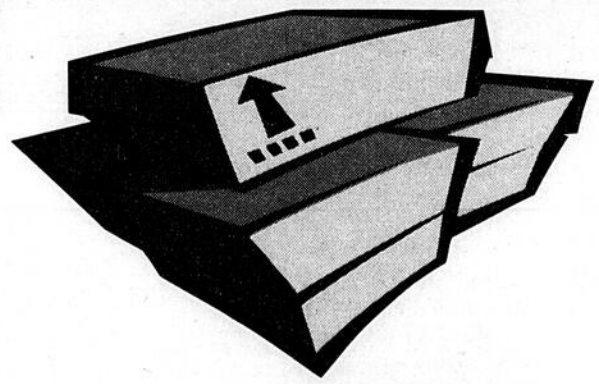
Service à la clientèle
(514) 842-2685
ou le 1 800 268-8471

ENTRÉE GRATUITE

Disnat
Une division de Valeurs mobilières Desjardins inc.

Membre du FCPE

Avant que le bureau ne se transforme en entrepôt...



- LIBRE-ENTREPOSAGE
- SÉCURITAIRE
- FACILE D'ACCÈS, 7 JOURS SUR 7
- PRIX COMPÉTITIFS
- CHOIX MULTIPLES DE GRANDEURS

ENTREPOSAGE DOMESTIK
UNE SOLUTION *PRATIK!*

Montréal (centre-ville), 255, rue Shannon tél.: 954-1833
Saint-Hubert, 3900, Sir Wilfrid Laurier tél.: 676-6236

La STCUM cherche des commanditaires pour ses stations de métro

Francis Vailles

Le *Centre Molson* est-il situé à la station de métro de **Molson** ou à la station de **Bell** ? Quelle est la station de la Petite Italie ?

C'est le genre de questions que pourraient se poser les usagers du transport en commun pas plus tard qu'en septembre prochain, échéance que s'est fixée la **Société de transport de la communauté urbaine de Montréal** (STCUM) pour l'entrée en vigueur des premières ententes avec le secteur privé.

Essentiellement, la STCUM cherche à louer ses stations de métro achalandées à des entreprises privées pour des besoins de commandite, de promotion, de commerce ou de publicité.

« Nous n'avons pas encore signé de contrats avec des sociétés, mais nous espérons conclure des ententes d'ici à la fin de juin pour des manifestations en septembre prochain », a déclaré **Trefflé Lacombe**, directeur général de la STCUM, aux AFFAIRES.

Par exemple, une des stations pourrait être identifiée aux télécommunications ou au secteur pharmaceutique. Diverses entreprises privées pourraient être intéressées à participer à des événements thématiques.

Une autre station pourrait être associée à une communauté, a expliqué M. Lacombe, qui donne l'exemple de *Jean-Talon* pour la communauté italienne. La station pourrait être louée par plusieurs marchands du secteur, qui trouveraient leur compte à inciter les usagers du métro à visiter leurs commerces. Des entrepreneurs italo-montréalais seront bientôt approchés.

La station *Place des arts* pourrait être réservée au milieu culturel et la station *Square Victoria*, à Bell, dont le siège social est tout près. « Pour la station sur les télécommunications, nous avons entrepris des démarches auprès de Bell et de **Téléglobe**, par exemple », a affirmé M. Lacombe.

Ces locations commanditaires pourraient faire l'objet de baux d'un ou de deux ans. La location pourrait également être de plus courte durée, a souligné M. Lacombe, par exemple pour appuyer une vente de trottoir de deux semaines des commerçants du secteur de la station *McGill*. En retour d'une location à moyen ou à long terme, les locataires pourraient avoir droit aux revenus des concessions de la station, tels les loyers des dépanneurs. « Nous devons respecter les baux déjà signés, mais les loyers des concessions pourraient éventuellement être attribués aux sociétés concernées. C'est à explorer », a indiqué M. Lacombe.

En outre, tous les espaces publicitaires actuels seraient réservés aux locataires d'une station. Il ne saurait toutefois être question, pour les entreprises, de sous-louer les espaces publicitaires à d'autres, puisque la STCUM a un contrat d'exclusivité avec **Métro média**. « Tous les éléments ne sont pas encore arrêtés », a dit M. Lacombe.

Au dire du gestionnaire, les stations garderaient le nom qui les désigne actuellement. À moyen terme, toutefois, la location d'une station pourrait inciter les usagers à identifier cette station au locataire.

La STCUM cherche également à louer la façade de certaines rames de métro (ensemble des wagons), à l'exemple des autobus. « Nous louerons l'espace publicitaire des rames de façon très sélective, pour ne pas enlever de l'attrait au produit », a dit M. Lacombe. Par cette offensive, la STCUM espère récolter 2 M$ de plus par année en revenus publicitaires et en commandites. En 1995, les revenus de publicité et de location (concessions, etc.) de la STCUM ont été de 11,9 M$, dont plus de la moitié exclusivement en publicité. Les revenus totaux de la STCUM ont été de 710,6 M$ en 1995, dont 267,7 M$ de source autonome (titres de transport, billets, publicités, etc.). Le reste des revenus est constitué de contributions des villes de la **Communauté urbaine de Montréal** et du gouvernement du Québec.

« Il faut trouver de nouvelles sources de financement pour la STCUM, compte tenu de l'état des finances publiques, des contributions des municipalités au transport en commun et du fait que nous ne voulons pas augmenter les tarifs », a expliqué M. Lacombe. ■



ENTREPRENDRE

En bref

L'Institut des communications graphiques du Québec ouvre ses portes

Jean-Paul Gagné

Après trois ans de planification et de sollicitation de fonds et d'équipements, l'**Institut des communications graphiques du Québec** vient d'ouvrir ses portes. Cet événement a eu lieu le 13 mai en présence de nombreuses personnalités du monde politique, du domaine de l'enseignement et de l'industrie des arts graphiques.

L'Institut loge dans un immeuble de 4 000 m² répartis sur trois étages. Il comprend 14 laboratoires spécialisés et de nombreux services destinés à l'industrie des arts graphiques du Québec et même du Canada.

Le coût de construction fut de 6 M$ et la valeur de ses équipements dépassera les 10 M$.

L'Institut a été financé grâce à des subventions de 6,5 M$ des gouvernements du Québec et du Canada, de la Ville de Montréal, à des dons en argent d'entreprises et d'individus, ainsi qu'à des dons d'équipements ultramodernes de fabricants nationaux et internationaux totalisant environ 8,5 M$.

Placée sous la présidence d'honneur de **Claude Blanchet**, président du **Fonds de solidarité**, la campagne de financement fut coprésidée par **Rémi Marcoux**, président du conseil et chef de la direction du **Groupe Transcontinental G.T.C.**, et **Jean Neveu**, président du conseil et chef de la direction des **Imprimeries Quebecor**.

Propriété d'une corporation indépendante présidée par **Jean-Pierre Gagné**, propriétaire de l'**Imprimerie Gagné**, de Louiseville, l'Institut est situé sur un terrain prêté par le **Collège Ahuntsic**, principal cégep à offrir une formation en arts graphiques ; il est situé à l'angle de Saint-Hubert et Émile-Journault, à Montréal.

La mission de l'Institut est de donner de la formation générale et sur mesure de niveau postcollégial aux employés des entreprises du secteur des arts graphiques et de fournir différents services (conseils, tests de laboratoire, études génériques) à l'industrie.

L'Institut comprend aussi un centre de veille technologique, dont la mission sera d'informer l'industrie des dernières innovations technologiques à l'échelle mondiale et de faire des recherches d'appoint sur une base confidentielle pour des clients.

À moyen terme, **Gilles Pilon**, directeur général de l'Institut, voit son institution se transformer en « un centre universitaire, basé sur les besoins de l'industrie ». M. Pilon, qui a une formation de physicien, a notamment mis sur pied l'**Institut d'ordinique**, rattaché au **Cégep Lionel-Groulx**, de Sainte-Thérèse.

L'Institut envisage aussi la création d'un centre canadien d'études sur les télécommunications numériques dans les arts graphiques. On invitera des entreprises d'autres provinces à faire partie de ce centre.

« Le but de ce centre sera s'assurer l'implantation, l'intégration et le respect de standards dans la distribution de matériel imprimable sous forme numérique », a dit M. Pilon au cours d'une rencontre avec quelques journalistes.

L'Institut commence ses activités avec une douzaine de spécialistes (pré- impression, infographie, multimédia, impression, réseaux de télécommunications, papier, encre, qualité, etc.). Leur nombre s'accroîtra progressivement jusqu'à 30 ou 40 personnes lorsque la vitesse de croisière de l'Institut sera atteinte. ■

Pauline Marois : « Ça n'a pas de sens ce que l'on fait subir à l'Institut Armand-Frappier »

Selon la ministre de l'**Éducation**, **Pauline Marois**, « ça n'a pas de sens ce que l'on fait subir, actuellement, à l'**Institut Armand-Frappier** ».

Aussi, s'engage-t-elle à « regarder la façon dont on pourrait assumer la dette que traîne l'Institut et qui alourdit sa gestion de façon inadmissible ».

Mme Marois a fait ces commentaires en réponse à des questions du député libéral de Verdun, **François Gautrin**, au cours d'une récente commission parlementaire.

M. Gautrin avait demandé à Mme Marois ce qu'elle entendait faire pour régler l'endettement prohibitif avec lequel s'est retrouvé l'Institut Armand-Frappier à la suite de la vente forcée par le gouvernement et à prix d'aubaine de sa filiale **IAF BioChem**, devenue par la suite **BioChem Pharma** (LES AFFAIRES, 9 mars 1996).

Cette vente, faite au prix de 5,75 $ alors que le marché donne une valeur de 11,35 $ aux actions de BioChem, a laissé l'Institut dans une situation précaire puisque ce dernier a dû continuer à assumer les coûts des ex-employés de BioChem qui ont préféré demeurer à l'emploi de l'Institut au lieu de suivre l'ex-filiale.

Certains de ces employés sont toujours sur la liste de paie de l'Institut même si ce dernier n'en a plus besoin (convention collective oblige !). IAF Biochem avait alors été vendue au **Fonds de solidarité**, à la **Caisse de dépôt** et à **Cascades**. Cette dernière a toutefois vendu ses actions de Biochem il y a quelques années.

Reconnaissant que le Fonds de solidarité et la Caisse de dépôt ont bénéficié grandement de cette transaction imposée par le gouvernement, Mme Marois a aussi affirmé qu'elle comptait « avoir des échanges avec ces institutions » pour voir comment elles « pourraient être amenées à aider d'une façon quelconque l'Institut Armand-Frappier, à soutenir son action ». (JPG) ■

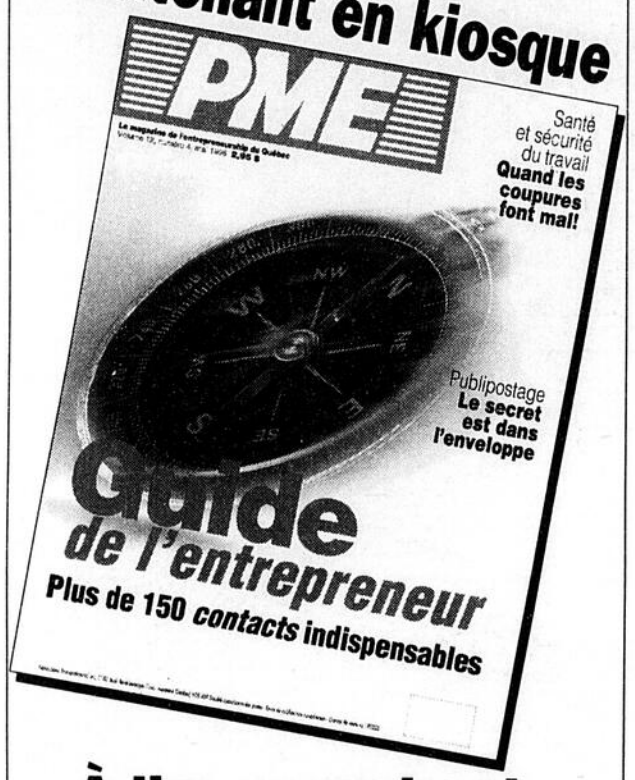
La palme d'or à la CSST

La **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) a reçu récemment le premier *Prix de l'Institut d'administration publique du Canada* pour la gestion innovatrice. Ce prix vient récompenser les efforts des trois dernières années de la CSST pour améliorer ses services à ses clients, les travailleurs et les entreprises. En recevant ce prix, **Pierre Shedleur**, président du conseil et chef de la direction, a dit qu'il s'agissait là d'une récompense bien méritée par tous les employés de l'organisme québécois. (JPG) ■

PME

Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

Maintenant en kiosque



À lire ce mois-ci :

À conserver **Guide de l'entrepreneur**
Cinquième édition de ce guide où l'on retrouve plus de 150 organismes, associations, regroupements ou ministères offrant des services à la PME. Des références indispensables que vous aurez plaisir à consulter tout au long de l'année.

Santé et sécurité du travail
Quand les coupures font mal!
Vous rationalisez? Voici comment limiter les impacts des coupures sur la santé de vos travailleurs et la productivité de votre entreprise.

Publipostage
Le secret est dans l'enveloppe
Avec le publipostage, fini le gaspillage! Vous ne rejoignez que ceux qui souhaitent vraiment acheter votre produit.

PRIX COOPERS & LYBRAND DU LIVRE D'AFFAIRES

FINANCES INTERNATIONALES
Théorie, politique et pratique
Emmanuel Nyahoho
572 pages 52 $

Rédigé avec clarté comme peu dans ce domaine le sont, ce livre facilite la compréhension de l'environnement monétaire international et des modalités de participation aux marchés financiers. On y explique, entre autres, les conséquences du déséquilibre de la balance des paiements et de l'endettement extérieur.

LA POLITIQUE FISCALE
À la recherche du compromis
Pierre P. Tremblay
102 pages 14 $

Êtes-vous intéressés à comprendre quels sont les mécanismes sous-jacents à la prise de décisions fiscales ou les modalités de prélèvement des fonds publics ? Vous demandez-vous pourquoi certains groupes de citoyens sont plus taxés que d'autres ou certains secteurs plus touchés par les perspectives fiscales ?

Presses de l'Université du Québec

Téléphone : (418) 831-7474 / 1-800-859-7474 • Télécopieur : (418) 831-4021
Consultez notre catalogue sur Internet : www.uquebec.ca/puq/puq.html

Chez Bell Mobilité, ce sont nos employés qui établissent la liste de prix.

PRIX MERCURE "ENTREPRISE DE L'ANNÉE",

PRIX MERCURE "MARKETING",

PRIX MERCURE "DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE",

voilà ce que la Chambre de commerce du Québec a récemment attribué à Bell Mobilité dans la catégorie Grandes entreprises. Et s'il en est ainsi, c'est d'abord grâce à nos employés. Des gens qui cherchent continuellement de nouvelles solutions pour répondre à vos exigences. Ce qui nous permet de demeurer chef de file en matière de télécommunication sans fil et de vous en offrir toujours plus. Parce que c'est aussi grâce à vous qu'on présente aujourd'hui une si belle liste de prix.

Bell *Mobilité* MD

Surveillance des employés : oui, mais avec des réserves

Les nouvelles lois protègent la vie privée et limitent le contrôle des employeurs

Réjean Bourdeau

Les révisions de la *Charte québécoise des droits et libertés de la personne* et du *Code civil*, de même que la nouvelle *Loi sur la protection des renseignements personnels* rendent la vie plus difficile aux entreprises qui veulent surveiller leurs employés. Les vidéos, les fouilles et les tests de dépistage de drogue et d'alcool sont encore utilisés. Cependant, il faut y aller prudemment.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **Claude Bérard**, spécialiste du domaine et avocat au sein du cabinet **Pouliot Mercure**. Selon lui, les législations des années 1990 se distingueront par un plus grand souci de protection de la vie privée des individus. Cette nouvelle approche élargit toutefois les « zones grises » entre le droit de regard des patrons et les droits fondamentaux des employés.

« Il devient de plus en plus difficile d'établir où se situe la ligne de démarcation, a-t-il affirmé. On ne voit que la pointe de l'iceberg, et le plus gros reste à venir. » Cette tâche de trancher entre le « droit de gérance et la vie privée » incombera aux tribunaux.

« Pour le moment, on ne peut pas établir de règles générales », a précisé Me Bérard. Chacun des cas est un cas d'espèce et il est impossible d'établir des codes de conduite.

À son avis, la surveillance des employés est possible « pour autant que l'on respecte un délicat équilibre ». D'un côté, il y a le droit de l'employeur de vérifier la capacité qualitative (aptitude à faire le travail) et quantitative (performance régulière) des individus à exécuter leurs tâches. De l'autre, il y a le droit de l'employé à la vie privée et à la sauvegarde de son intégrité physique.

Surveillance vidéo

L'article 36 du Code civil prévoit que le fait de capter ou d'utiliser une image prise dans un lieu public peut être considéré comme une atteinte à la vie privée.

Me Bérard ajoute toutefois que, selon une certaine jurisprudence, l'employeur pourrait être justifié de le faire dans trois situations :

1. si cela est déjà prévu dans un contrat de travail individuel ou collectif ;
2. si la pratique est largement répandue, connue et appliquée depuis plusieurs années. L'avocat ajoute toutefois des bémols sur ce point car la question des droits fondamentaux peut quand même être soulevée ;
3. si l'employeur a des motifs raisonnables de le faire. Par exemple, une série de vols, sabotage, etc.

L'avocat rappelle que l'article 46 de la Charte des droits assure à tous les employés le droit à des conditions de travail justes et raisonnables. De façon générale, l'employeur ne peut pas utiliser des caméras pour surveiller la productivité des employés. « On peut le faire seulement dans des cas extrêmes, comme les cas de vandalisme », a expliqué Me Bérard. Selon lui, le principe de la surveillance vidéo s'applique de la même façon que celui des fouilles. Il rappelle toutefois que seuls les agents de la paix ont le droit de faire une fouille intégrale, puisqu'elle conduit à une arrestation. Les agents de sécurité non autorisés par la loi ne sont pas en mesure de faire des fouilles corporelles.

Me Bérard souligne, par ailleurs, que le Code civil prévoit qu'une preuve obtenue en contravention des droits fondamentaux doit être écartée par la cour.

Tests de dépistage

La consommation de drogue n'est pas un crime en soi selon le droit criminel canadien, même si la possession et la vente de stupéfiants le sont. Un patron n'aurait donc pas le droit de sévir auprès d'un employé consommateur en prétendant qu'il s'agit d'un acte criminel. Dans ce cas, et en vertu du droit à son inviolabilité, un employé pourrait refuser de passer les examens et les tests de dépistage. Pour le moment, aucune loi canadienne n'autorise l'employeur à demander ce genre de test.

Pour l'employé qui consomme de la drogue ou de l'alcool en dehors des heures de travail, l'employeur ne peut intervenir que si un lien est établi entre la consommation et le travail de l'employé.

Il faut démontrer que son comportement ou son attitude peut être dangereux autant pour l'individu que pour ses collègues ou l'entreprise.

Par contre, un patron peut faire évaluer l'état de santé d'un employé qui présente, sur les lieux de travail, des symptômes évidents de consommation de drogue ou d'alcool. Dans ce cas, l'employeur dispose de différents recours, dont ceux de suspendre la prestation de travail de l'employé, d'imposer des mesures disciplinaires et d'exiger de l'employé un examen médical ou des tests pour vérifier son état d'intoxication.

Le spécialiste soulève quatre critères qui seraient nécessaires pour justifier une telle évaluation :

1. elle doit avoir une finalité précise ;
2. elle doit être reliée à un emploi ;
3. elle doit être fondée sur un doute raisonnable ;
4. s'il s'agit d'une dépendance, il faut démontrer que l'exigence est fondée sur les aptitudes ou sur les qualités requises pour l'exécution de l'emploi. ■

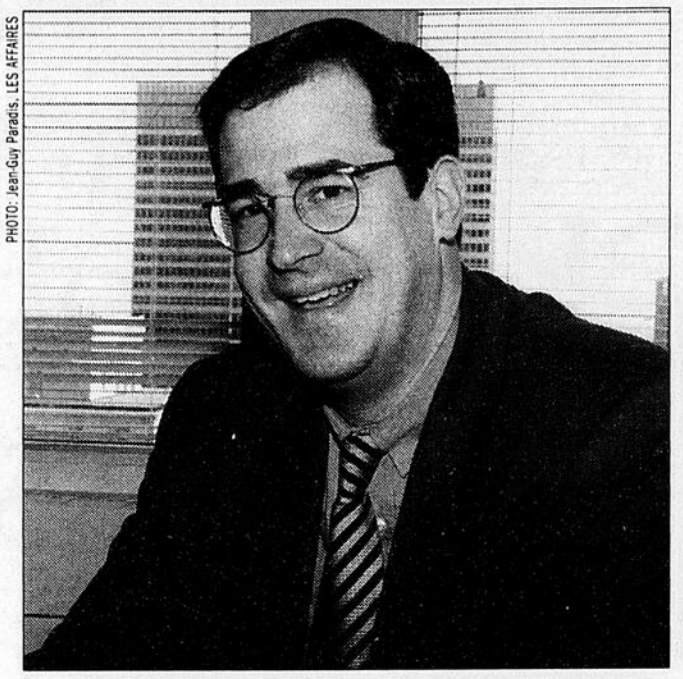
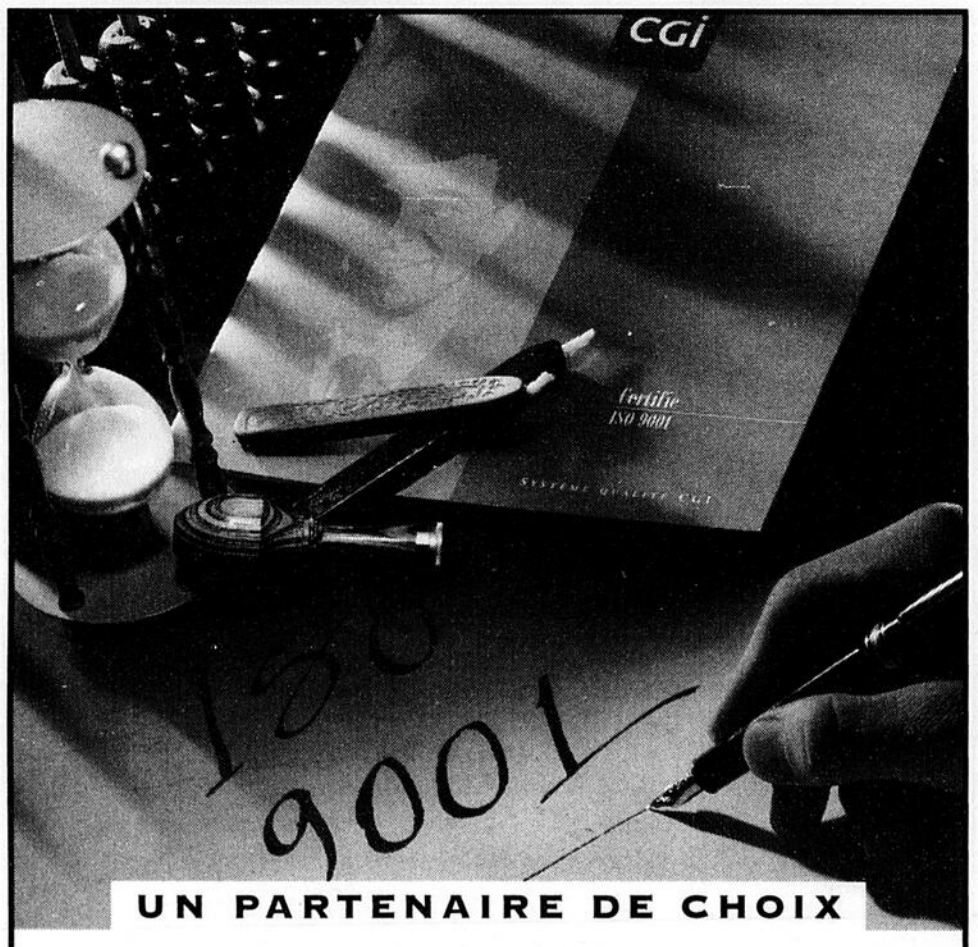


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Claude Bérard : « La légalité d'une surveillance s'établit en respectant le délicat équilibre entre les droits de l'employeur et ceux de l'employé. »



UN PARTENAIRE DE CHOIX

LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION APPLIQUÉES AUX SOLUTIONS D'AFFAIRES^MD

CGI tient à souligner le succès d'**Hydro-Québec** dont le travail exceptionnel accompli par ses équipes a permis de remporter les honneurs au Gala des OCTAS de la Fédération de l'informatique du Québec. CGI est heureuse d'être un partenaire privilégié de cette réussite.

CGi

Montréal : (514) 841-3210

LA FORCE DE L'ENGAGEMENT

◆ Carrières

CONSEILLERS EN PLACEMENT

Vous êtes actifs au sein de l'industrie des valeurs mobilières et considérez que l'accumulation des actifs que vous gérez est le fruit de votre travail et de vos efforts soutenus.
Votre entrepreneurship vous amène à désirer une **indépendance totale** envers la maison de courtage avec laquelle vous oeuvrez.

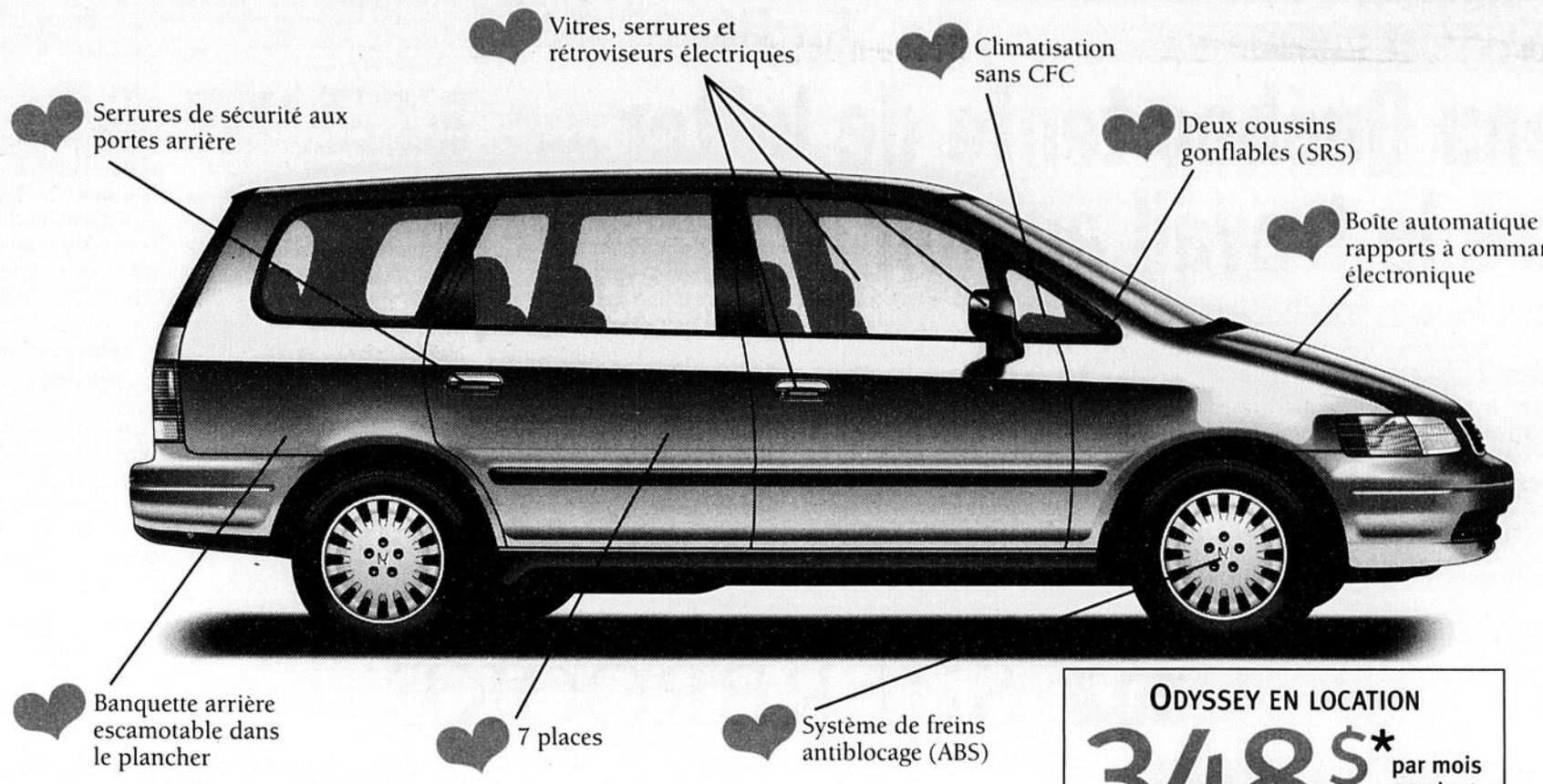
Nous recherchons des conseillers en placement d'expérience qui veulent mener leurs propres affaires tout en bénéficiant des services et du support d'une maison de courtage établie.

Nous offrons :
Le taux de commission le plus élevé de l'industrie.
Un support informatique innovateur.
Un accès à toutes les bourses et à une gamme complète de produits financiers.
Aucune mise de fonds requise.

Vous cherchez à réorienter votre carrière?
Contactez Richard Roy (514) 499-0678
Votre demande sera traitée avec la plus grande confidentialité.

CMA LEDUC Valeurs mobilières inc.

CMA LEDUC est membre du Fonds canadien de protection des épargnants.

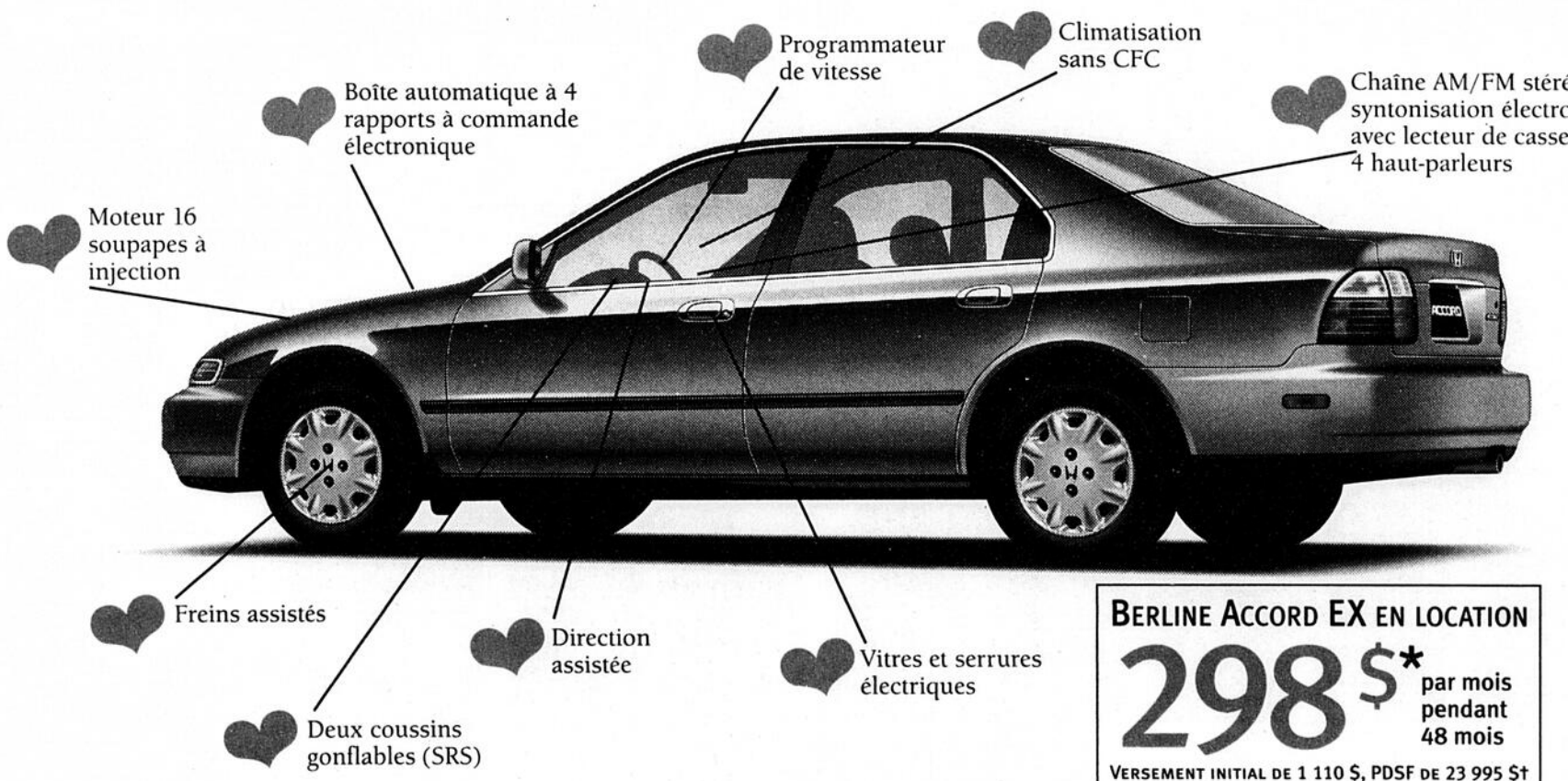


ODYSSEY EN LOCATION

348 $* par mois pendant 48 mois

VERSEMENT INITIAL DE 1 330 $, PDSF DE 28 795 $†

Le grand amour, la belle aubaine.



BERLINE ACCORD EX EN LOCATION

298 $* par mois pendant 48 mois

VERSEMENT INITIAL DE 1 110 $, PDSF DE 23 995 $†

OFFRES D'UNE DURÉE LIMITÉE

Des programmes de financement sans versement initial sont également offerts.

HONDA

CONÇUES ET CONSTRUITES SANS CONCESSION

*Location-bail offerte exclusivement par Honda Canada Finance Inc. Offres portant sur les berlines Accord EX 1996 neuves (modèle CD563T) et les Odyssey 1996 6 et 7 places neuves (modèles RA184T et RA186T). Versement mensuel de 298 $/348 $ pendant 48 mois pour un total de : 14 304 $/16 704 $. Un versement initial de 1 110 $/1 330 $ ou échange équivalent, la première mensualité ainsi qu'un dépôt de garantie de 375 $/425 $ sont exigibles. Transport et préparation (750 $) en sus. **Des programmes de financement sans versement initial sont également offerts.** Franchise de kilométrage de 96 000 km ; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Sujet à l'acceptation du crédit. Taxes, assurance et immatriculation en sus. Option d'achat au terme de la location (consulter un concessionnaire à ce sujet). Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. †Transport et préparation (750 $) ainsi que taxes, assurance et immatriculation en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Veuillez vous renseigner chez un concessionnaire Honda.

Revenu Québec tente de lutter contre le travail au noir

Des mesures fiscales touchent les propriétaires et locataires d'immeubles

Lors du budget du Québec du 12 mai 1994, le ministère des **Finances** avait proposé une mesure fiscale d'application très large, visant à lutter contre le marché au noir en ce qui concerne les contribuables qui oeuvrent comme entrepreneurs.

La mesure fiscale a obligé tout contribuable qui est propriétaire d'un immeuble locatif situé au Québec à fournir à **Revenu Québec** certains renseignements permettant d'identifier les personnes qui effectuent des travaux sur l'immeuble.

La mesure fiscale s'applique aux travaux effectués à partir du 1er juillet 1994. Cette obligation de fournir des renseignements vise aussi tout contribuable qui est locataire (incluant le sous-locataire) d'un local commercial situé au Québec.

Dans le budget du Québec du 9 mai 1995, le ministère des Finances a proposé d'élargir la mesure fiscale du budget précédent.

L'obligation de fournir des renseignements s'applique dorénavant non seulement au propriétaire d'un immeuble locatif ou au locataire d'un local commercial, mais également à tout contribuable qui est propriétaire d'un immeuble utilisé dans le cadre de l'exploitation de son entreprise ou pour gagner un revenu.

La nouvelle mesure s'applique à l'égard des travaux effectués à partir du 1er juillet 1995.

L'obligation de fournir des renseignements vise donc maintenant tout contribuable qui utilise un immeuble dans l'exploitation d'une entreprise ou pour gagner un revenu, qu'il soit propriétaire ou locataire de l'immeuble.

Renseignements à fournir

Les renseignements qui doivent être fournis sont le nom, l'adresse, le numéro d'assurance sociale, s'il y a lieu, et

➜

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

MBA POUR CADRES EN EXERCICE


Yvan Albert
Étiquettes Corsair


Pierre Archambault
Cheminées Sécurité Ltée


Guy Bédard
Collège Édouard-Montpetit


Ginette Bergeron
Ginette Bergeron, cga, Gestion-Conseil


Christophe Bichet
SNC-Lavalin


Pierre Blouin
ABB


Louise Boisvert
Télé 7 Sherbrooke (TVA)


Jean-Louis Bouchard
Colgate-Palmolive Canada inc.


Raouf Boulos
CMP Ltd/Ltée


Éric Brassard
Procure de Québec inc.


Dany Bujold
Aluminerie Lauralco inc.


Martine Caplette
QIT-Fer et Titane inc.


Pierre Carey
Imprimerie Québécor


Brigitte Carrière
ICN Canada Limitée


Charles Coté
AIDA Marketing


Denys Cyr
Ville de Montréal


Guy Dalphond
Maison Radisson inc.


Francine Décary
Services transfusionnels Croix-Rouge


Daniel Desmarteaux
Amersham


Daniel Duclos
Alcan Aluminium Limitée


Rosaire Gagné
Provigo inc.


Diane Gaudette
Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal


Guylaine Gemme
Nova PB inc.


Harold Gervais
Kimberly Clark inc.


Jean-François Guévin
Pharmacie J.F. Guévin

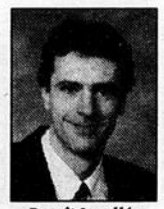

Lyaun Hay
Bombardier inc.


Guy Lafrenière
GEC Alsthom


Jean Lalonde
Société Radio-Canada


Gabriel Lancry
Valeurs Mobilières Desjardins


Yves Lanctôt
Philips Électronique Ltée


Benoit Lavallée
Groupe HBA experts-conseils


Michel Lavoie
Équipement de Manutention Deval inc.


Daniel Lemay
Récupération Centre du Québec inc.


Céline Levac
Hôpital Douglas


Mario Levesque
Banque CIBC


Jean Marchand
Télé-Métropole inc.


Micheline Montbriand
Coopers & Lybrand Conseil


PJM Morin
Gutta-Percha Ltée


Pierre Poirier
Caisse Populaire Mistral


Marc Quimper
Service de police de Longueuil


Sylvain Racette
Les Aliments Ultima inc. (Yoplait)


André Roy
Ville de Drummondville


Daniel Tardif
Régie Régionale de la Santé et des Services Sociaux de l'Outaouais

La Faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke, ABB ainsi que nos partenaires du monde des affaires félicitent la promotion 1996 MBA pour cadres en exercice.


Raynald Thibaudeau
Bell Canada


Marc-André Tousignant
Avon Canada

ABB

http://www.CJL.qc.ca./emba96/

Coopers & Lybrand · CORSAIR · IMPRIMERIES QUEBECOR INC. · nova Pb · La Procure de Québec inc. · GEC ALSTHOM PRODUCTION D'ÉNERGIE · Jean-François Guévin PHARMAPRIX - Mont-Royal · sopa · MC MONTY COULOMBE Avocates et avocats

le numéro d'identification de la taxe de vente du Québec (TVQ), s'il y a lieu, de la personne qui a effectué les travaux.

Le montant qui a été facturé pour les travaux doit également être fourni. Les renseignements doivent être indiqués sur le formulaire *TP-1086.R.23.12*.

Ce formulaire doit être produit avec la déclaration de revenus du Québec de l'année au cours de laquelle les dépenses ont été engagées.

Pour le moment, cette obligation de fournir des renseignements à l'égard d'un immeuble situé au Québec n'est exigée que par le gouvernement du Québec.

Les renseignements ne doivent donc pas être fournis au gouvernement fédéral.

Contribuables visés

L'obligation de fournir les renseignements vise toute personne qui est tenue de produire une déclaration de revenus au Québec, qu'elle soit résidente du Québec ou non.

Les contribuables qui sont tenus de produire le formulaire TP-1086.R.23.12 sont, de façon générale, les particuliers, les corporations, les sociétés de personnes et les fiducies.

Dans le cas d'un immeuble détenu par plusieurs personnes ou par une société de personnes, le formulaire peut être produit par une seule personne qui a été mandatée à cette fin.

À titre d'exemples, les personnes qui peuvent être assujetties aux nouvelles règles sont le dentiste qui loue son local, le dépanneur du coin de la rue, le propriétaire d'un terrain de stationnement, l'entreprise qui possède un entrepôt, le restaurant ou la boutique qui est locataire dans un centre commercial, l'exploitant d'une chaîne hôtelière, le propriétaire d'un immeuble loué à des fins résidentielles et le propriétaire d'un chalet loué à des fins de villégiature.

Exclusions

N'est toutefois pas assujettie aux nouvelles règles la personne qui est propriétaire ou locataire d'une maison d'habitation ou d'un chalet qui sont utilisés uniquement pour les fins personnelles de ladite personne.

Par contre, le salarié qui déduit de son revenu d'emploi des dépenses relatives à sa maison d'habitation pourrait être assujetti aux nouvelles règles.

Immeubles et travaux visés

L'obligation de fournir des renseignements s'applique à l'égard de tout immeuble situé au Québec, qu'il s'agisse d'un bâtiment, d'un édifice, d'un terrain ou de toute autre structure qui peut être qualifiée de bien immeuble.

Il peut s'agir, entre autres, d'une piscine, d'un espace de stationnement, d'un chemin, d'un jardin, d'une clôture ou d'un abri.

Les travaux qui sont visés par la nouvelle règle doivent obligatoirement consister en des travaux de rénovation, d'amélioration, d'entretien ou de réparation effectués à l'égard d'un immeuble.

Il peut donc s'agir de travaux de construction, de plomberie, d'électricité, de peinture, de déneigement, d'entretien paysager ou de tout autre type d'entretien, d'installation d'une clôture, de démolition, etc.

Il est à noter qu'est également assujettie aux nouvelles règles la dépense qui est relative à l'achat de matériaux dont l'installation est incluse dans le prix d'achat.

Quant aux personnes qui effectuent les travaux, il peut s'agir d'un particulier, d'une corporation, d'une société de personnes ou d'une fiducie.

Exemptions

L'obligation de fournir des renseignements ne s'applique pas lorsque le paiement est fait à un employé du contribuable, à un exploitant d'un réseau de distribution de gaz, de télécommunications ou d'électricité, ou à un organisme gouvernemental.

Selon des informations que nous avons récemment obtenues auprès du ministère du Revenu du Québec, l'obligation de produire la TP-1086.R.23.12 ne s'appliquera pas lorsque le propriétaire ou le locataire de l'immeuble est une personne exonérée d'impôt, comme un organisme de charité, une organisation sans lucratif, une municipalité, un organisme gouvernemental, une corporation de la Couronne, un syndicat, une association de salariés ou un régime de pension agréé.

Selon nos informations, cette exemption de produire le formulaire s'appliquera rétroactivement à partir du 1er juillet 1995. La législation à cet égard devrait être adoptée prochainement par le gouvernement du Québec.

Omission de fournir les renseignements

La personne qui est tenue de produire le formulaire TP-1086.R.23.12 est passible d'une pénalité de 200 $ pour chaque entrepreneur à l'égard duquel un renseignement n'est pas fourni, à moins qu'elle puisse démontrer qu'elle s'est appliquée raisonnablement à obtenir le renseignement demandé.

Bien que la nouvelle législation soit muette à cet égard, l'omission de fournir un renseignement obligatoire pourra empêcher le contribuable de bénéficier d'un quelconque avantage fiscal relativement à la dépense engagée pour les travaux.

Quant à l'entrepreneur qui a effectué les travaux, il est passible d'une pénalité de 500 $ pour chaque renseignement qu'il omet de fournir.

Toute personne qui est assujettie à l'obligation de produire le formulaire TP-1086.R.23.12 à l'égard d'un immeuble situé au Québec devrait toujours s'assurer d'obtenir les renseignements requis avant même de signer tout contrat avec un entrepreneur.

En procédant ainsi, le contribuable évitera l'imposition d'une pénalité et la possibilité que Revenu Québec conteste la déductibilité des dépenses en raison de l'omission de fournir les renseignements. ■



Gilles Veillette
C.a., associé au bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cet article a été écrit en collaboration avec Ronald Miglierina, notaire, M. Fisc.

Cadeaux de Prestige Monique Chaput Inc.
VOUS PRÉPAREZ UN ÉVÉNEMENT ? NOUS AVONS LE CADEAU !
Déjà quatre ans au service de notre clientèle.
Un service complet et personnalisé pour vos **cadeaux d'entreprise**.
Nous attirons votre attention sur les événements suivants:
- L'Anniversaire de votre entreprise
- La réunion annuelle des Cadres
- Le **tournoi de golf** du personnel de votre entreprise
- Votre contribution à un **tournoi de golf** pour assurer une visibilité maximale de votre entreprise
- La reconnaissance des années de loyaux services de vos employés

Vos achats sont **emballés-cadeaux**, prêts à offrir... avec fierté !
Salle de montre sur rendez-vous:
4243, Beaubien est, suite 3, Montréal
Tél.: **(514) 729-9537** Fax: (514) 729-0366

Le mercredi 8 mai 1996 la Chambre de commerce et d'industrie de Laval honorait les lauréats du concours Dunamis 1996.

La Chambre de commerce et d'industrie de Laval

PÉLICAN INTERNATIONAL INC.
était ainsi honorée à titre de L'ENTREPRISE DE L'ANNÉE



On reconnaît ici M. Gérard Proulx, vice-président région Laval/Rive-Nord à la Banque Nationale, le maire de Laval, M. Gilles Vaillancourt, le président de la Chambre, M. Bruno St-Pierre, le président de Pélican, M. Christian Élie et le vice-président, M. Antoine Élie.

BANQUE CIBC
BANQUE NATIONALE
BANQUE ROYALE
Bell
Bell Solutions globales
LE CENTRE-VILLE DE LAVAL UN PROJET IMMOBILIER DE CADEV
Le Groupe Mallette Maheu
Hoechst Marion Roussel Canada
Hydro Québec
LAVAL TECHNOPOLE
METRO-RICHELIEU
RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ
Samson Bélair Deloitte & Touche
Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre de Laval, des Laurentides et de Lanaudière

les Entreprises branchées sur le monde



BGM TEMPS RÉEL

- Systèmes de gestion en temps réel (Entrepôts et usines)
- Sélection des systèmes de gestion logistique
- Commerce électronique
- Localisation par satellites (GPS)
- « Efficient Customer Service » (ECS)
- « Quick Response » (QR)
- Collecte de données (usine)
- EDI (Approvisionnements, expéditions et suivi des commandes...)

Filiales
BGW Multimédia (Formation)
IT Group BGM (Europe)

Contactez
Gilles Bélanger
(514) 937-5650

Le Groupe BGM — Logistique, Production, Information, Formation

MONTRÉAL PARIS TORONTO OTTAWA WILMINGTON



Pour croître financièrement, il y a plusieurs types de véhicules : les comptes d'épargne, les fonds mutuels, les placements à revenu fixe, tels les certificats de dépôt garanti, etc. Lesquels choisir ? Comment répartir vos placements afin de maximiser la sécurité et la croissance de votre capital ? Les spécialistes du Trust Général sont là pour vous aider et vous conseiller la stratégie individuelle de placement qui vous enrichit selon vos objectifs, les risques que vous êtes prêts à assumer et l'évolution de vos besoins. **Pour une saine croissance financière, venez nous voir et prenez tout notre temps. Maintenant.**

TRUST GÉNÉRAL

L'argent se planifie au présent

ENTREPRENDRE

Des fabricants de vêtements critiquent Source-Québec

Martin Vallières

Source-Québec, un projet du **Fonds de solidarité** pour promouvoir l'exportation des vêtements d'ici, s'attire des critiques sévères de l'industrie, moins d'un an après sa création.

Le Fonds de solidarité avait lancé Source-Québec en juillet 1995 avec une mise de fonds de 600 000 $. Ce premier pas devait servir de projet-pilote d'une durée de 12 à 18 mois dans le but d'évaluer la pertinence de créer une maison de commerce pour l'industrie québécoise du vêtement. Si ce projet allait de l'avant, le Fonds prévoyait y investir une somme additionnelle de 1 M$.

Or, neuf mois seulement après le lancement de Source-Québec, son principal partenaire vient de rompre les liens, jugeant la stratégie commerciale de l'organisme mal ciblée par rapport aux capacités des entreprises d'ici.

Ce partenaire dissident est la **Corporation de développement économique et communautaire (CDEC) Centre-Nord**, qui regroupe quelque 275 entreprises et 6 000 emplois en confection vestimentaire.

Pourtant, il y a sept mois à peine, en septembre 1995, les dirigeants de la CDEC Centre-Nord et de Source-Québec s'étaient déclarés très satisfaits de leur première activité conjointe d'envergure au *Bobbin Show*, d'Atlanta, en Georgie. Il s'agit là de l'une des plus importantes foires mondiales de sous-traitance en confection vestimentaire.

« Nous avons démissionné de Source-Québec parce que sa stratégie commerciale ne correspond plus du tout aux priorités de l'industrie. Elle fait circuler de nombreuses offres d'acheteurs américains pour des produits pour lesquels nous ne sommes absolument pas concurrentiels, comme des grosses commandes de T-shirts à 0,50 $, déplore **Salah Meddeb**, président du comité aviseur du *Centre industriel de sous-traitance de mode* de la CEDEC Centre-Nord.

« C'est plutôt dans le moyen et le haut de gamme, avec des lots plus spécialisés, que l'industrie de la confection d'ici est la plus concurrentielle avec sa main-d'oeuvre de qualité. Source-Québec ne filtre pas du tout les demandes en ce sens. »

M. Meddeb a 20 ans d'expérience comme entrepreneur en confection. Il a aussi déjà été président de l'**Association des entrepreneurs en couture du Québec**. Il est cosignataire, avec **Bernard Normand**, directeur général de la CDEC Centre-Nord, de la lettre de désaffiliation remise à la direction de Source-Québec et du Fonds de solidarité, le 29 avril dernier.

On se montre aussi très critique envers Source-Québec à l'Association des entrepreneurs en couture, qui regroupe 175 entreprises et 7 500 salariés en confection un peu partout au Québec.

« Source-Québec représente un concept viable, mais sa façon de faire, jusqu'à maintenant, ne correspond pas aux besoins de l'industrie. Solliciter des dizaines de contrats aux États-Unis, c'est une chose, mais sans une meilleure sélection selon nos capacités, ça ne sert pas à grand-chose, a indiqué **Linda Gravel**, directrice de l'Association. Source-Québec n'a encore conclu aucun contrat pour une entreprise de confection d'ici, malgré la quantité d'offres qu'elle a fait circuler. C'est signe qu'il y a un problème. »

Chez Source-Québec, on indique qu'au moins 240 offres de contrats de confection en sous-traitance ont circulé depuis l'automne dernier, pour une valeur estimée d'un peu plus de 200 M$. Quant aux résultats de ces démarches, le directeur de Source-Québec, **Robert Reuben Koffler**, a indiqué qu'un seul contrat d'une valeur de 4 000 $ a été conclu jusqu'à maintenant entre un acheteur américain et un sous-traitant en confection au Québec.

S'il se déclare déçu de ce résultat, M. Koffler l'attribue cependant à la tiédeur des entreprises d'ici vis-à-vis de ce type d'occasion d'affaires, plutôt qu'au ciblage déficient des efforts de Source-Québec.

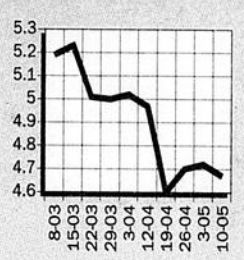
« Les entreprises ont toujours des excuses et des objections pour ne pas soumissionner rapidement à ces offres, alors que les acheteurs s'attendent à des réponses rapides, a dit M. Koffler. L'industrie doit se réveiller et réagir plus vite. Les gens de l'industrie doivent apprendre à s'associer selon leurs compétences pour répondre ensemble à de gros contrats. »

Au Fonds de solidarité, on indique vouloir poursuivre le projet, malgré cette « divergence de stratégie ». Une porte-parole, **Sylvie Brosseau**, a souligné que Source-Québec est « un projet-pilote qui évolue selon la formule d'essais et erreurs, et qui demeure encore à l'intérieur des délais prévus ». ■

Accédez rapidement aux normes
ISO 9000
Grâce aux outils simples et abordables des Consultants Corporatifs Réponse Rapide Inc.
Information : www.FastResponse.com 1 (800) 239 6443
Version 6.0

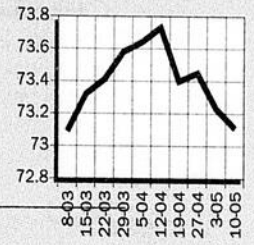
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 4,67 %
Précédent: 4,72 %
Variation - 0,05 %
52 semaines H/7,90 % B/4,60 %



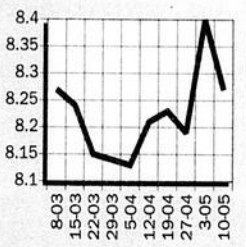
Le dollar ($ canadien en ¢ US)

Fermeture: 73,11 ¢ US
Précédent: 73,23 ¢ US
Variation - 0,12 ¢ US
52 semaines H/75,27 ¢ US B/72,18 ¢ US



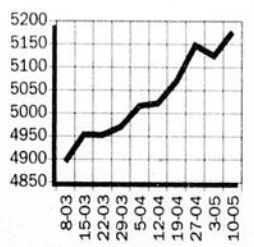
Les obligations
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 8,27%
Précédent: 8,40 %
Variation - 0,13 %
52 semaines H/8,80 % B/7,53 %



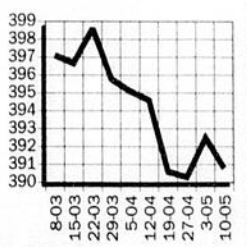
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 5176,81
Précédent: 5024,52
Variation + 52,29
52 semaines H/5176,81 B/4245,76

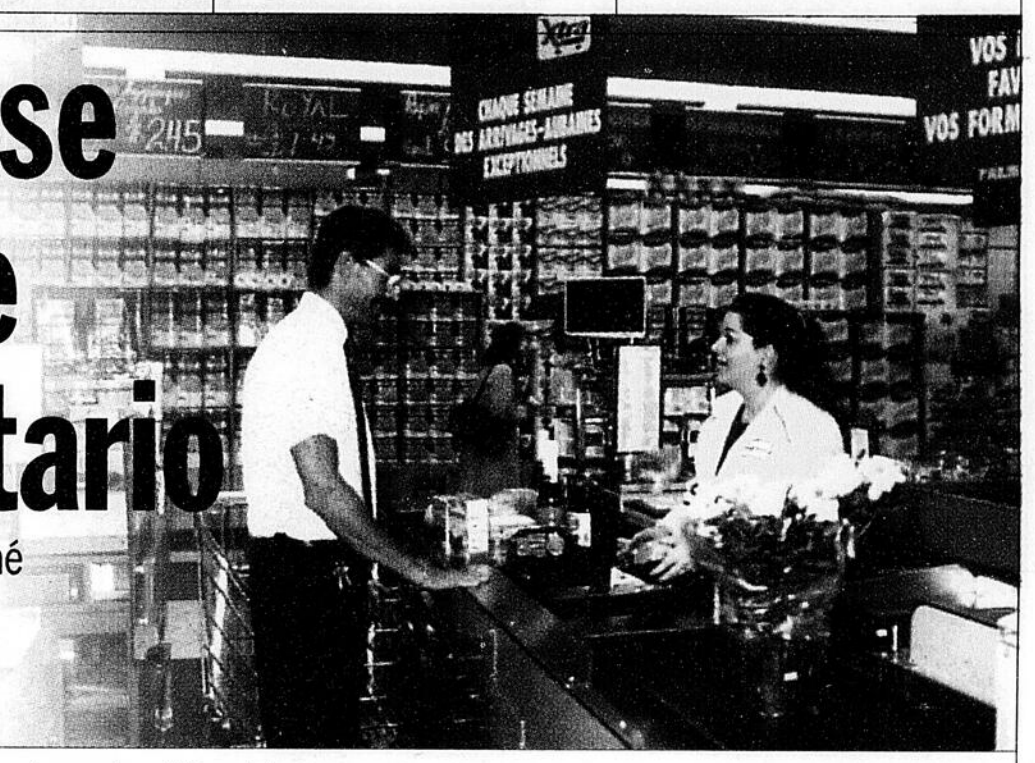


L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 390,80 $ US
Précédent: 392,50 $ US
Variation - 1,70 $ US
52 semaines H/414,70 $ US B/380,30 $ US



Provigo passe à l'offensive et vise l'Ontario



La dominance de Provigo dans le marché québécois fait sa force, mais pourrait devenir sa faiblesse, estime son président Pierre Mignault

Claude Chiasson

Provigo (Mtl, *PGV*, 8,40 $) entend s'attaquer résolument à l'Ontario en 1997.

« La dominance de Provigo dans le marché québécois fait sa force, mais pourrait devenir sa faiblesse », a lancé **Pierre Mignault**, le président de Provigo, lorsqu'il a rencontré le journal LES AFFAIRES à son siège social, boulevard Crémazie Est, à Montréal.

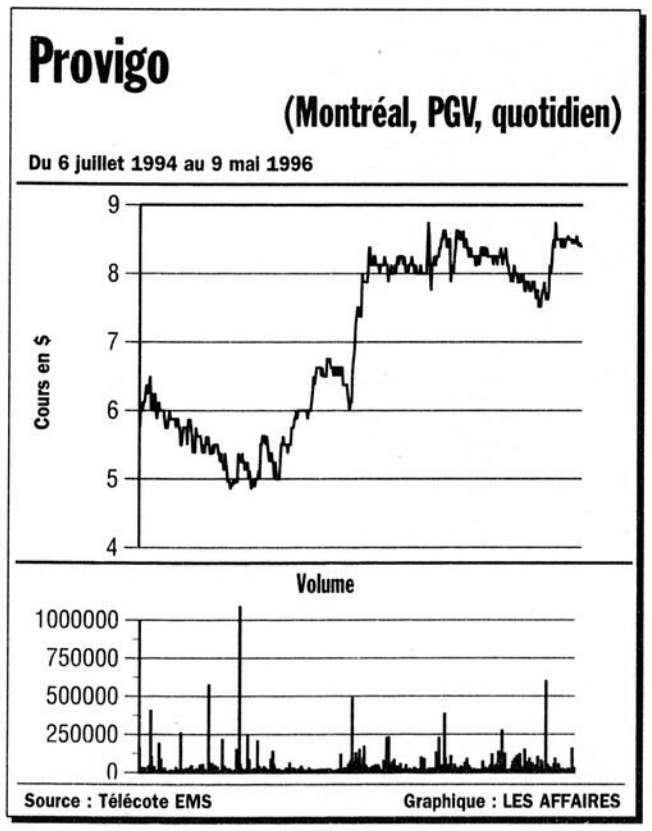
N'allez pas croire que ce dernier n'a aucune visée expansionniste pour le Québec. Surtout pas. En 1996, Provigo entend rénover une trentaine de magasins et ouvrir près de 10 supermarchés et/ou *Maxi* au Québec. **Métro-Richelieu** (Mtl, *MRU.A*, 18,10 $) et **Sobey's** n'ont qu'à bien se tenir.

Plusieurs supermarchés Métro-Richelieu verront pousser dans leur quartier des nouveaux Provigo d'une superficie de 25 000 pi² et plus.

« Regardez la carte de Montréal et constatez par vous-même. Dans plusieurs quartiers, les magasins du principal concurrent supplantent le nombre de nos supermarchés par une marge incroyable », a précisé M. Mignault. C'est là une situation qu'il entend corriger prestement au cours des prochains trimestres.

Quant à Sobey's, le roi de l'alimentation dans les Maritimes, l'ancien président de **Club Price Canada** entend lui mener la vie dure, très dure. Sobey's a ouvert deux magasins à Québec. Provigo a répliqué en ouvrant deux Maxi. Cette réplique a donné des résultats inattendus.

« Nos ventes sont en pleine croissance dans cette région que nous jugions saturée avant de prendre cette initiative. Mieux encore, cette progression des ventes survient dans un contexte économique particulièrement difficile pour la Vieille capitale », a déclaré Pierre Mignault d'un air amusé.



Fin prêt à croiser le fer avec Loblaw's

Cela dit, Provigo doit absolument intensifier son offensive en Ontario. Elle exploite déjà 125 supermarchés *Loeb*. « **Loblaw's** est un concurrent de taille qui fait trembler. Nous avons croisé le fer à maintes occasions avec le numéro un de l'alimentation au Canada. Et, en dépit de la solide réputation de Loblaw's, nos supermarchés Loeb se tirent bien d'affaires », a affirmé le patron de Provigo.

Or, l'Ontario présente bien des avantages pour Provigo. La dominance de Provigo au Québec fait qu'elle est soumise aux aléas économiques du seul marché québécois. En intensifiant sa présence en Ontario, Provigo profitera des avantages de la diversification géographique. Pendant que l'économie d'une région tourne au ralenti, Provigo pourra poursuivre son essor dans l'autre où le contexte économique pourrait être plus favorable.

À ce titre, le patron de Provigo, qui a déjà goûté aux avantages d'une telle diversification géographique lorsqu'il a construit de toutes pièces Club Price au Canada, ne veut pas perdre de temps. En 1996, près du tiers des 16 nouveaux magasins qui seront construits le seront en Ontario.

« En 1997, les deux tiers des nouveaux magasins que construira Provigo, le seront dans la province voisine », a-t-il déclaré.

Élargissement de la gamme des produits

Dans son plan de match, Pierre Mignault compte aussi sur l'innovation et la créativité. L'alimentation est un marché à maturité, mais il n'est pas immunisé contre le changement. « Il y a 20 ans, près de 80 % des aliments étaient vendus par les supermarchés de l'alimentation. Aujourd'hui, ce pourcentage est bien inférieur. **Pharmaprix**, **Jean Coutu**, **Zellers**, Club Price, **Wal-Mart**, etc., vendent tous des produits alimentaires », a fait remarquer M. Mignault.

Provigo réplique en élargissant sa gamme de produits alimentaires et autres offerts dans ses supermarchés. Le comptoir des plantes dans les supermarchés Provigo va très bien. Bientôt apparaîtront les **Maxi & Cie**, qui auront 25 000 à 30 000 pi² de surface de plus que les Maxi conventionnels. Cette surface sera dévolue aux produits d'utilisation régulière, tels les menus accessoires de bureau.

« Entre 15 000 et 20 000 personnes arpentent chaque semaine les couloirs de chacun de nos Maxi. Nous voulons mettre davantage à profit cet achalandage en offrant plus de produits aux clients », a affirmé le président.

Bâtir, rénover, gagner des parts de marché au détriment des concurrents et faire reculer les assaillants sont autant de défis que doit relever Provigo.

Cependant, il est aussi important que ce géant québécois de la distribution alimentaire marque des points au chapitre des coûts d'exploitation. Depuis son arrivée, Pierre Mignault a modifié de fond en comble la structure organisationnelle du groupe. Ce coup de barre a permis une réduction de 1 % des coûts d'exploitation de l'entreprise. Ils correspondent maintenant à 96 % des ventes. Ce pourcentage se compare à celui de Métro-Richelieu.

Libérer 50 M$ des fonds investis dans les stocks

Reste-il encore place à d'autres gains sur ce plan ? « Oui et ces gains peuvent être substantiels, mais pas immédiats », a répondu M. Mignault. Comment compte-il s'y prendre ? En éliminant certaines étapes coûteuses que doivent franchir actuellement les produits alimentaires avant d'atteindre le client. Le but : faire des entrepôts de distribution des lieux de transit plutôt que d'entreposage.

Pour ce faire, sur des dépenses d'investissement de 150 M$ prévues en 1996, Provigo consacrera près de 40 M$ à la logistique du système d'exploitation et à l'élaboration du système informatique liant directement les fabricants aux supermarchés et aux Maxi.

Ce système permettra de mener une gestion des stocks juste-à-temps. Provigo espère ainsi libérer en permanence quelques 50 M$ des sommes investies dans les stocks. Ces liquidités serviront à réduire le coût global de la dette de l'entreprise.

Et ces économies, Provigo entend en faire bénéficier pleinement ses clients. Provigo a réduit en 1995 sa marge brute retenue sur les produits vendus et elle entend la réduire davantage au cours des prochaines années.

À moyen terme, Pierre Mignault vise deux objectifs : accroître bon an mal an ses ventes annuelles de 10 % et obtenir un rendement de 15 % sur les immobilisations utilisées. ■

Shirmax défie la tendance du commerce de détail

L'action s'échange à un multiple de 3,5 fois les profits de 1995

Dominique Beauchamp

En 1995, les **Modes Shirmax** (Mtl, *SHX*, 2,10 $) ont défié la tendance baissière des ventes de vêtements au Canada en exploitant efficacement deux divisions dans des créneaux très ciblés : les vêtements de maternité et les vêtements pour les femmes de taille forte.

Les ventes de magasins comparables ont crû de 7,1 % (95,8 M$) au cours de l'exercice terminé le 27 janvier 1996. C'est une excellente performance par rapport à la hausse de 3 % des ventes de vêtements pour femmes, selon **Statistique Canada**.

La compression de 8,5 % de ses coûts administratifs a engendré un bénéfice de 6 M$ (0,53 $ par action), soit 2,4 fois plus que l'année précédente. L'année s'est soldée par une encaisse de 8,9 M$ (0,87 $ l'action). Les bénéfices non répartis sont de nouveau positifs.

C'est tout un renversement par rapport à l'automne 1993. Shirmax a frôlé la faillite en raison d'une expansion débridée et a déposé une proposition concordataire de 0,60 $ au dollar à ses créanciers.

En juin, Shirmax versera le dernier paiement de 2 M$ dû à ses créanciers. Le détaillant n'aura plus de dette et disposera d'une encaisse d'environ 6 M$ ou 0,55 $ l'action. À son sommet récent de 2,40 $, l'action de Shirmax commande un multiple de 3,5 fois le bénéfice de l'exercice passé, après l'encaisse. Sa valeur comptable est de 1,63 $ l'action.

Les investisseurs ont le secteur du commerce de détail en aversion et ne sont pas convaincus de la permanence du redressement de Shirmax. L'exercice 1996 marque le deuxième exercice de rentabilité après quatre ans de déficits totalisant 10,2 M$.

Le chiffre d'affaires de 1995-96 est 3 % inférieur à son sommet de 101,5 M$ en 1994. Shirmax a aussi épuisé ses pertes fiscales accumulées et devra payer de l'impôt sur ses profits futurs.

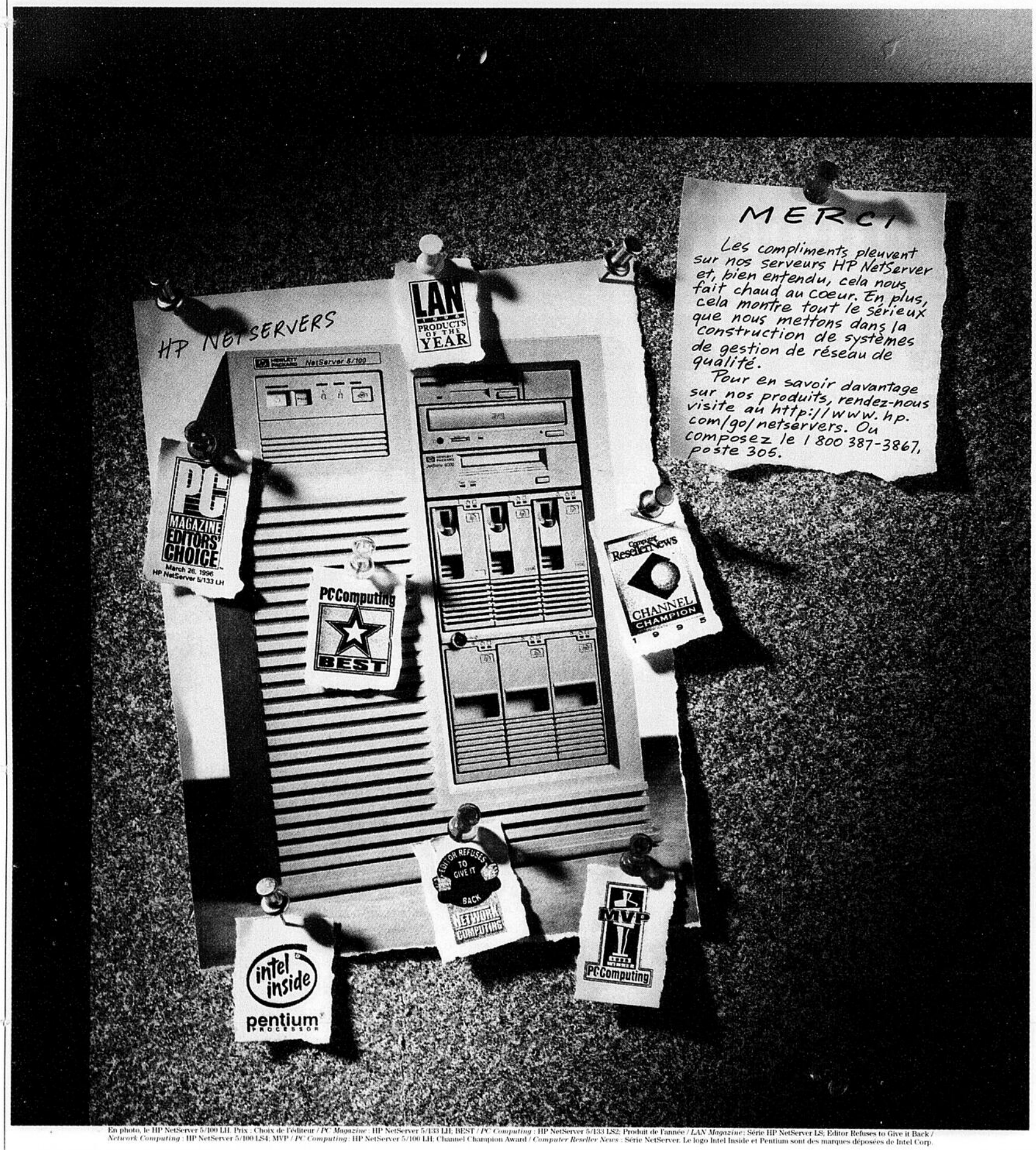
Mince profit au premier trimestre

« Au premier trimestre, le commerce de détail est très faible. Nous avons souffert avec les autres. Nous serons près du seuil de la rentabilité, abstraction faite du gain de 0,05 $ par action à la vente des magasins *Gigi* », a déclaré **Jacques Landry**, vice-président, finances, des Modes Shirmax.

Shirmax prévoit terminer l'exercice 1996-97 avec une encaisse respectable après le paiement de dette et les dépenses en immobilisations.

Au total, Shirmax a fermé 40 boutiques non rentables. En revanche, les boutiques qui restent ont été agrandies.

→



En photo, le HP NetServer 5/100 LH. Prix : Choix de l'éditeur / *PC Magazine* : HP NetServer 5/133 LH; BEST / *PC Computing* : HP NetServer 5/133 LS2; Produit de l'année / *LAN Magazine*: Série HP NetServer LS; Editor Refuses to Give it Back / *Network Computing* : HP NetServer 5/100 LS4; MVP / *PC Computing*: HP NetServer 5/100 LH; Channel Champion Award / *Computer Reseller News* : Série NetServer. Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées de Intel Corp.

HEWLETT® PACKARD

SNC·LAVALIN

Avis de dividende

Le conseil d'administration de la société Groupe SNC◆Lavalin inc. a déclaré un dividende trimestriel de onze cents (0,11 $) l'action quant aux actions à droit de vote subalterne de catégorie A en cours et aux actions de catégorie B en cours de la société, payable le 5 juin 1996 aux actionnaires inscrits aux registres de la société à la fermeture des bureaux le 22 mai 1996.

Par ordre du conseil d'administration
Y. Laverdière
Secrétaire

Montréal (Québec)
Le 8 mai 1996

Groupe SNC·LAVALIN inc.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Jacques Landry : « Aucun analyste ne nous suit. Il fallait faire nos preuves avant de créer de l'intérêt. Nous y verrons cette année. »

Le jumelage d'enseignes a permis à la fois une meilleure variété de vêtements, une baisse des stocks et une amélioration de la productivité.

La rentabilité retrouvée et le paiement des dettes bientôt achevé, Shirmax peut maintenant profiter des occasions créées par le marasme du commerce de détail. La société prévoit investir 6 M$ cette année dans l'agrandissement, la rénovation et le déménagement d'une trentaine de boutiques. L'an dernier, Shirmax a investi 2 M$ dans l'agrandissement et la conversion de 16 boutiques.

« Nous avons pu mettre la main sur un nombre substantiel d'excellents locaux dans les centres commerciaux les mieux cotés. Cela nous permettra de progresser plus rapidement que nous l'avions espéré et de devancer l'agrandissement et la construction de nos boutiques nouveau concept », a écrit **Max Konigsberg**, président de Shirmax, dans le rapport annuel.

En 1995, Shirmax a combiné les marchandises de ses boutiques *Shirley K* de vêtements de maternité pour le travail et de ses boutiques de vêtements décontractés de maternité *Thyme en compagnie*. C'est en 1996 que Shirmax connaîtra l'effet de ce réalignement.

Cette année, Shirmax agrandira et déménagera plusieurs magasins *Addition-Elle* pour abriter la bannière de vêtements sport de taille forte *A/E Sport*. Le principal investissement sera réalisé à la boutique amiral Addition-Elle, rue Sainte-Catherine.

Mis à l'essai l'automne dernier, le concept *Lingerie by/par Addition-Elle* s'avère prometteur. Shirmax n'a pas encore décidé si elle l'ajoutera à tous ses magasins.

Kormos, Harris & Associates (Ohio) calcule que les magasins de vêtements de taille forte Addition-Elle bénéficient d'une part de marché de 8,4 % au Canada, derrière les grands magasins **Sears Canada** (Tor., *SCC*, 7,25 $) (13,6 %) et **Zellers** (9,6 %), mais devant ses concurrents *Pennington's* (8,3 %) et *Antels* (5,3 %), tous deux propriété de **Reitmans Canada** (Mtl, *RET.A*, 13,75 $).

Addition-Elle a justement bénéficié de la faillite de Pennington's et des difficultés financières du propriétaire d'*Antels*, **Dalmys Canada**. La chaîne Pennington's comptait 130 magasins, surtout des boutiques dans les centres commerciaux. Aujourd'hui, Reitmans exploite 43 *Pennington's L'Entrepôt* et cinq *Pennington's Studio*. Les magasins entrepôts ont pignon sur rue. « Les Addition-Elle offrent une marchandise plus chère que nos magasins Pennington's. Ils ont bien fait », a déclaré **Jeremy Reitman**, président de Reitmans.

Le sursis sera de courte durée. Reitmans convertit déjà certaines boutiques Antels en Pennington's Studio dans les centres commerciaux.

Les dirigeants de Shirmax disposent de 672 000 options pour acheter un nombre égal d'actions ordinaires à des prix de 0,61 $-1,85 $ l'action. Ces options viennent à échéance entre août 1996 et mars 2001.

Le paiement du dernier versement libérera aussi le bloc de contrôle de la société que le président, Max Konigsberg, avait donné en garantie au moment de l'entente avec les créanciers. ■

+ de 30 ans et retraités
Gérer son argent soi-même
Pour... • accroître vos revenus de retraite • bâtir votre portefeuille • • suivre vos placements • trouver réponse à vos questions •
Avec Claude Chiasson, analyste et chroniqueur financier "Prenez vos finances en main"

Début: (classe de placement) Mardi 28 mai 1996
COÛT ABONNEMENT ANNUEL 195$ - déductible d'impôt
(514) 332-5484 ■ 9h à 17h - semaine

Allaire Ménard Mageau Valiquette s.e.n.c.
AVOCATS

Les associés de ALLAIRE MÉNARD MAGEAU VALIQUETTE s.e.n.c. ont le plaisir d'annoncer que Me PAUL FORTUGNO, C.R. se joint à leur cabinet.
Après avoir dirigé un contentieux pendant plusieurs années au sein du ministère fédéral de la Justice et avoir exercé en matière de droit fiscal, Me Fortugno a présidé la Commission des valeurs mobilières du Québec au cours des cinq dernières années.
Me Fortugno est arbitre agréé et exercera particulièrement en matière de droit commercial et corporatif, de droit fiscal, de relations de travail et de droit disciplinaire et professionnel. Il agit également comme consultant intyernational en matière de structures boursières et réglementaires auprès de pays ayant des marchés de capitaux en émergence.
ALLAIRE MÉNARD MAGEAU VALIQUETTE s.e.n.c a ses bureaux à Montréal et exerce ses activités principalement dans le domaine des affaires.

Voici le Plan jusqu'au 1er juin :
L'OBJECTIF : ÉPARGNER ! SIMPLEMENT ET GRADUELLEMENT.
1. Vos contributions – au montant de votre choix – sont prélevées directement de votre compte bancaire.
2. Vous attendez un peu – votre argent fructifie.
3. À vous le magot ! Vous en faites ce que vous voulez, quand vous voulez !
Grâce au nouveau **PEP, le Plan Épargne Placement**, vous économisez en toute sûreté. Géré par Placements Québec, votre argent fructifie **à un taux d'intérêt garanti pour la première année**, taux ajusté ensuite annuellement au marché jusqu'à l'échéance. Vous pouvez retirer des fonds de votre PEP en tout temps, **sur un simple coup de téléphone**. Les montants encaissés sont versés directement dans votre compte, généralement en 24 heures. Vous pouvez aussi placer votre PEP dans le nouveau Régime d'épargne-retraite du gouvernement du Québec **(REER)**.
En plus de vous être profitable, le Plan Épargne Placement profite à l'ensemble des Québécois !
Bref, le plan, c'est d'épargner. À quelle fin ? À vous de décider.
Pour adhérer au PEP, consultez votre employeur ou rendez-vous dans une institution financière, chez un courtier en valeurs mobilières, un intermédiaire en assurance ou appelez Placements Québec au **1 800 463-5229** avant le 1er juin ! Sinon, vos plans pourraient tomber à l'eau...
Québec
LE PLAN ÉPARGNE PLACEMENT
PLACEMENTS QUÉBEC
Notre intérêt à tous

INVESTIR

Canagex lance deux fonds internationaux

Bernard Mooney

Les conseillers en placement **Canagex** ont lancé deux fonds internationaux pour la clientèle des caisses de retraite. Ces fonds sont gérés par **Guinness Flight**, spécialiste londonien de la gestion de placements.

« Avec ces fonds, nous offrons la possibilité de profiter du fort potentiel de croissance des pays en émergence et en pleine industrialisation », a affirmé **Pierre F. Jetté**, vice-président, contrôle du risque et produits, pour Canagex. Le premier fonds investira exclusivement dans les pays d'Europe, d'Australie (incluant la Nouvelle-Zélande) et l'Extrême-Orient (EAEO). Ce sont des pays que M. Jetté appelle « émergés » en opposition aux pays « émergents ».

Le deuxième fonds sera consacré exclusivement aux pays émergents, en Amérique latine, en Europe de l'Est et en Asie.

« Les gestionnaires de Guinness divisent les pays en émergence en trois segments différents », a précisé M. Jetté. Dans la classe des pays approchant la maturité, on retrouve Hong Kong, Malaysia, la Corée du Sud, Taïwan, le Chili, Israël et l'Afrique du Sud. Ce sont ces marchés boursiers qui sont les moins risqués, toute proportion gardée.

Les pays en voie d'industrialisation incluent des pays comme la Chine, l'Indonésie, l'Inde, l'Argentine et la Turquie. Enfin, parmi les pays dits « embryonnaires », on retrouve la Colombie, la Hongrie, la Russie et le Pakistan. Ces marchés sont les plus risqués et les plus volatils.

« Le placement international offre tout un monde de possibilités, autant du côté rendement que de la diversification », a avancé Pierre Jetté. Depuis 25 ans, les bourses internationales ont généré des rendements supérieurs tout en offrant une diversification intéressante.

Malgré les risques supérieurs du placement international (surtout dans les pays émergents), M. Jetté estime que les caisses de retraite ont intérêt à augmenter son importance.

Les caisses de retraite canadiennes peuvent investir 20 % de leur actif à l'extérieur du Canada. Pour des raisons de proximité et de ressemblance, la plus grande partie de l'investissement international est dirigée spontanément vers le marché américain.

Dans leur répartition de l'actif d'une caisse, les spécialistes de Canagex recommanderont par exemple que la moitié de la portion étrangère soit investie à l'extérieur des États-Unis, dont environ 2 % dans les pays en voie d'industrialisation.

Les données historiques appuient fortement cette pondération. Lors des 25 ans terminés le 31 décembre, les actions internationales (EAEO) ont généré un rendement annuel de 15,6 % en dollars canadiens. Cela se compare à 13,5 % pour les actions américaines (*S&P 500*) et 10,7 % pour l'indice *TSE 300*.

Ce rendement a été obtenu au prix d'un risque plus élevé (voir tableau). Par contre, ces marchés évoluent à un rythme différent, apportant une certaine diversification. Par exemple, l'indice EAEO en dollars canadiens a un coefficient de corrélation de 47 % par rapport au TSE 300. Cela se compare à une corrélation de 72 % pour l'indice américain S&P 500.

Ainsi, il est fort possible que lorsque le marché canadien « zigue », les marchés internationaux « zaguent ».

Les marchés émergents, semblent également offrir des promesses de performance élevée. Lors des huit années terminées le 31 décembre, l'indice des marchés émergents de **Morgan Stanley** en dollars canadiens a réalisé un rendement annualisé de 21,7 %, près de trois fois le rendement de 8,5 % du TSE 300. Le risque a été plus élevé avec un écart type de 34,1 % pour les marchés émergents par rapport à 14,7 % pour le TSE 300.

Deux moyens existent pour participer à ce potentiel tout en atténuant le risque : investir une proportion relativement petite et choisir un gestionnaire compétent. C'est le but visé par les nouveaux fonds de Canagex.

Guinness, qui gère trois milliards de dollars US, a une expertise à la fois dans les pays développés et émergents. Du côté du fonds EAEO, le gestionnaire s'occupe d'abord de répartir l'actif selon les pays. Ensuite, il choisit les meilleurs titres et exécute une gestion active du risque de devises qu'il considère comme une classe d'actif séparée », a souligné M. Jetté. Lors des sept années terminées le 30 juin, Guinness a réalisé un rendement annuel de 12,07 % avec son portefeuille d'actions mondiales, contre 8,47 % pour l'indice mondial de Morgan Stanley et 11,09 % pour la médiane. ■

Le rendement des actions en 25 ans

	Rendement annuel[1]	Risque[2]
Actions canadiennes (TSE 300)	10,7 %	16,7 %
Actions américaines (S&P 500)	13,5 %	16,8 %
Actions internationales (EAFO)	15,6 %	23,5 %

[1] Rendement en dollars canadiens
[2] Le risque est mesuré avec l'écart type

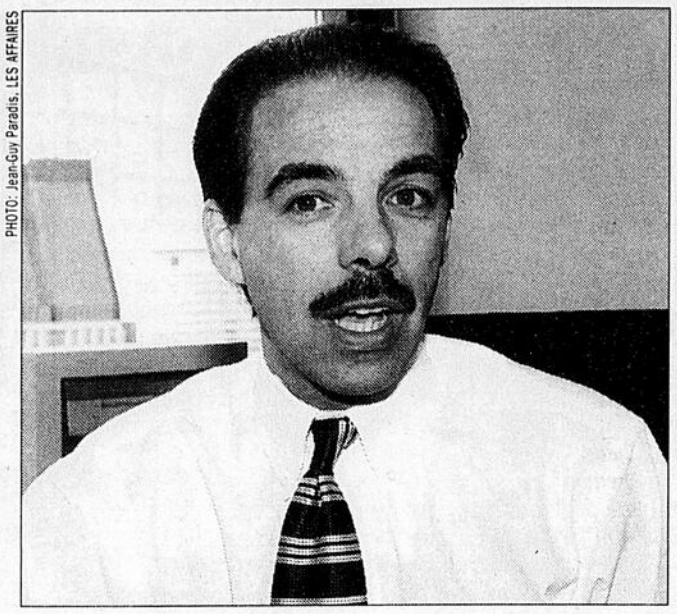


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Pierre F. Jetté : « Maintenant, on observe une tendance favorisant vraiment le placement international à l'extérieur des États-Unis. »**

L'ÉMISSION

LA PLUS ATTENDUE DE L'ANNÉE COMMENCE LE 16 MAI.

Les Québécois l'attendent avec impatience! L'émission des nouvelles Obligations d'épargne du Québec débute bientôt et elle ne durera que deux semaines. Le scénario est simple: vous achetez, vous attendez, vous récoltez. Les Obligations d'épargne du Québec. C'est dans votre intérêt. Et dans l'intérêt de tous les Québécois!

- Placement solide;
- Taux d'intérêt garanti pour un an, ajusté annuellement au marché jusqu'à l'échéance;
- Encaissables en tout temps.

Et maintenant...

- Gérées par Placements Québec;
- États de compte trimestriels qui remplacent les certificats;
- Remboursées et versées directement dans votre compte, généralement en 24 heures, sur un simple coup de téléphone;
- Transférables dans le nouveau Régime d'épargne-retraite du gouvernement du Québec (REER).

En vente **DU 16 MAI AU 1er JUIN** dans toutes les institutions financières, chez les courtiers en valeurs mobilières, les intermédiaires en assurance et directement chez Placements Québec au **1 800 463-5229**.

Québec

LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU QUÉBEC

PLACEMENTS QUÉBEC
Notre intérêt à tous

N'achetez jamais à prime des obligations comportant une clause de rachat

Lorsqu'une maison de courtage vend des obligations qui sont rachetables par l'émetteur avant l'échéance, comment se fait-il qu'elle ne soit pas tenue de l'indiquer clairement ? Par exemple, les obligations d'Hydro-Québec à 11 % échéant le 15 octobre 2004 sont rachetables en 1999. Celles de la Communauté urbaine de Montréal à 11 % échéant le 3 mars 2008 sont rachetables en 2001.

Or, cette particularité n'est indiquée ni sur la facture de vente, ni sur mon état de compte. De plus, sur l'état de compte, la valeur marchande est calculée comme si elle n'était pas rachetable avant l'échéance. Aussi, lorsque je viens pour les vendre, le courtier me propose un prix toujours inférieur à celui apparaissant dans l'état de compte, à cause de cette clause de rachat.

R.L.
Longueuil

Soyez prudent lorsque vous achetez des obligations comportant une clause de rachat avant l'échéance au gré de l'émetteur. Le prix et le rendement à l'échéance offerts par le courtier doivent être calculés en fonction de la date où le rachat peut être exercé par l'émetteur et non en fonction de l'échéance véritable de l'obligation.

Souvent, dans les journaux financiers, l'erreur est flagrante. Dans la liste des obligations présentées, on trouvera, par exemple, une obligation avec un coupon de 11 % de 20 ans donnant un rendement à l'échéance de 10 %, contre une autre obligation d'un coupon d'intérêt de 8 % de 20 ans affichant un rendement à l'échéance de 8,1 %.

Rien ne peut justifier un tel écart de rendement entre ces deux obligations d'un même émetteur et d'une échéance similaire. Où se trouve alors le problème ? Le journal calcule le rendement à l'échéance à partir de la valeur marchande de l'obligation, qui, elle, est exacte. Sauf qu'au lieu d'utiliser la date à partir de laquelle l'émetteur peut se prévaloir de la clause de rachat, il utilise la date d'échéance de l'obligation, ce qui explique le rendement à l'échéance élevé présenté dans les pages financières.

Or, s'il avait utilisé la date d'exercice de la clause de rachat plutôt que la date d'échéance des obligations, le rendement à l'échéance obtenu aurait été bien inférieur à celui indiqué et souvent bien inférieur aux autres obligations sans clause de rachat.

Le rendement le plus probable

C'est ce dernier rendement que vous devez retenir pour décider d'acheter ou non l'obligation ayant une clause de rachat. La raison : c'est le rendement le plus probable de votre capital investi. Ce qui est facile à comprendre. L'obligation avec un coupon d'intérêt annuel de 11 % se vend à une forte prime par rapport à sa valeur nominale.

Par exemple, une telle obligation peut se vendre 120 $, alors que sa valeur nominale est de 100 $. Cette prime s'explique par le fait que cette obligation verse des intérêts annuels bien supérieurs à ceux versés par les autres obligations dont le coupon d'intérêt correspond aux taux d'intérêt actuellement disponibles sur le marché.

L'investisseur qui achète l'obligation à 120 $ est assuré de perdre 20 $ de son capital investi puisque, à l'échéance de l'obligation, il ne récupérera de son investissement que 100 $, soit la valeur nominale de l'obligation.

Évidemment, plus l'échéance de l'obligation est longue, plus la perte assurée de 20 $ est amortie sur une longue période, ce qui tend à accroître le rendement à l'échéance du placement. Cependant, si l'émetteur devait se prévaloir de sa clause de rachat dont la date est généralement beaucoup plus proche que celle de l'échéance de l'obligation, la perte de capital essuyée par l'investisseur sera alors amortie sur une période beaucoup plus courte, diminuant considérablement le rendement du capital investi.

Or, cette éventualité est la plus probable dans le contexte actuel. L'émetteur de l'obligation ayant un coupon de 11 % paie un taux d'intérêt annuel de 11 %, alors qu'actuellement, il pourrait emprunter au taux annuel de 8 %. Si le taux au marché demeure à 8 % jusqu'à la date d'exercice de la clause de rachat, soyez assuré que l'émetteur rachètera à 100 $ pièce toutes ses obligations ayant un coupon de 11 %. Il pourra par la suite les remplacer par des nouvelles obligations portant un coupon d'intérêt annuel de 8 %, soit 3 % de moins que le coupon des anciennes obligations.

Pour éviter d'être lésé en achetant une obligation à forte prime par rapport à sa valeur nominale de 100 $ et qui comporte une clause de rachat, l'investisseur doit toujours acheter celle-ci sur la base du rendement à l'échéance calculé en fonction de la date d'exercice de la clause de rachat et non celui calculé en fonction de la date d'échéance.

Tout courtier compétent le sait et doit vous dire qu'une obligation convoitée comprend ou non une clause de rachat. Si votre courtier ne l'a pas fait, trouvez-en un autre au plus vite.

Notez que la description complète de l'obligation est généralement inscrite sur la facture du courtier envoyée au client. Cette description indique toujours à notre connaissance si l'obligation achetée est rachetable (*callable*) ou non. Sur votre état de compte mensuel, il est vrai que cette caractéristique est souvent omise. Toutefois, la valeur marchande indiquée sur l'état de compte mensuel est la bonne. Les firmes qui fixent cette valeur marchande le font toujours en fonction de l'échéance probable la plus courte lorsque les obligations comportant une clause de rachat s'échangent à prime par rapport à leur valeur nominale.

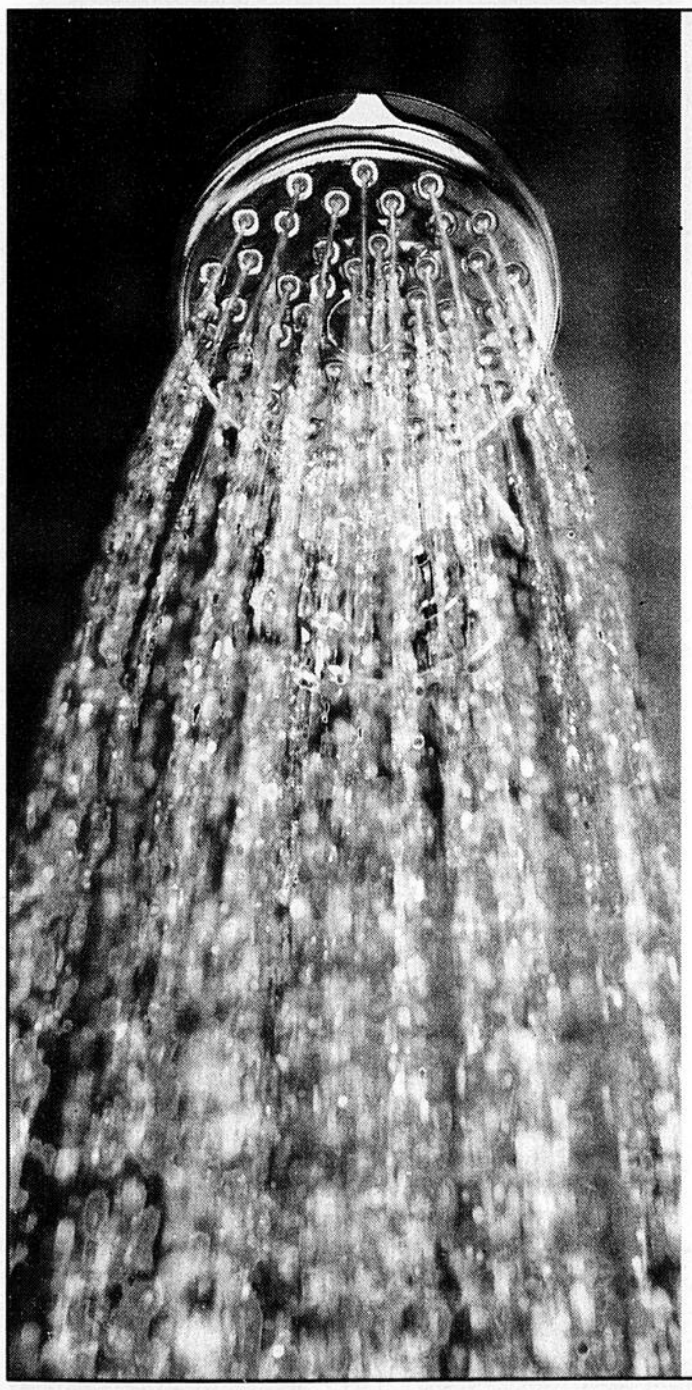
Le problème de ces obligations vient plutôt de leur faible liquidité. Peu d'investisseurs sont intéressés à acheter à forte prime une obligation comportant une clause de rachat. La faible demande pour ces obligations vous rend très vulnérable dans le cas où vous devriez vendre vos obligations avant la date d'exercice du rachat.

C'est ce qui explique que le prix de vente obtenu pour ces obligations sera généralement inférieur à celui indiqué dans l'état de compte. Et votre courtier n'y peut rien, car il est lui-même soumis à la loi de l'offre et de la demande.

Les petits investisseurs devraient, à notre avis, éviter d'acheter toute obligation à prime comportant une clause de rachat. ■



Claude Chiasson



Il y a vingt-cinq ans,
jamais je n'aurais pensé
réussir aussi bien dans la vie.
Les enfants, la maison, la carrière,
et une autre promotion en vue.
Je ne manque de rien,
sauf de temps.
Et dans quelques minutes,
je reprendrai ma course contre la montre.



C'est sûr qu'un jour
je trouverai le temps

de penser à notre avenir financier.
Dès que j'aurai une minute pour y penser.

Le temps que vous passez auprès d'un spécialiste en placements est du temps bien investi. Vous découvrirez de nouvelles façons d'atteindre vos objectifs financiers. De plus, vous comprendrez pourquoi neuf millions d'investisseurs au pays et aux quatre coins du globe ont fait de Fidelity la plus grande société de fonds communs de placement à l'échelle mondiale, gérant plus de 475 milliards de dollars*. Pour plus d'information, communiquez avec votre conseiller en placements ou appelez Fidelity au 1 800 579-3331.

Fidelity. Parlez-en à votre spécialiste en placements. C'est le temps.

Fidelity Investments MD

*Gestion des actifs au 31 mars 1996. La gamme complète de fonds communs de placement Fidelity admissibles au REER est vendue exclusivement par des conseillers en placements ou dans le cadre de programmes d'épargne collective parrainés par un employeur. Lisez attentivement le prospectus du fonds avant d'investir.

INVESTIR

Moins de la moitié des gestionnaires ont surpassé le *TSE 300* au cours des 12 derniers mois

Dominique Beauchamp

Pour les 12 mois terminés le 31 mars, moins de la moitié (47 %) des gestionnaires de caisses de retraite ont obtenu un rendement supérieur au *TSE 300*. Le gestionnaire médian d'actions canadiennes a procuré un rendement de 0,2 % inférieur à celui du marché torontois qui a été de 17,9 %. C'est ce que révèle la plus récente enquête d'évaluation réalisée par la firme **SEI Services financiers**.

Au 31 mars, le gestionnaire médian avait une pondération de 9,2 % dans le secteur aurifère, par rapport à une pondération de marché de 12,6 %. Pour l'année terminée le 31 mars, l'indice or et argent a gagné 22,5 %. Le gestionnaire médian a réalisé un rendement de 20,2 % dans ce secteur. En revanche, l'indice des pâtes et papier a reculé de 10,7 % et le gestionnaire médian n'a perdu que 9,9 % dans ce secteur.

Renversement par rapport à l'an dernier

C'est un renversement par rapport à l'année terminée le 31 mars 1995, où 53 % des gestionnaires avaient surpassé le rendement de 2 % du *TSE 300*. En raison de leur approche conservatrice et de leur penchant pour les titres de premier ordre, les gestionnaires ont de la difficulté à surclasser les marchés haussiers.

Rendements[1] comparatifs des caisses de retraite canadiennes (au 31 mars 1996)

	Trimestre	1 an	2 ans[2]	3 ans[2]	5 ans[2]
Caisses équilibrées					
25e percentile	3,8	17,4	11,6	12,6	12,3
Médiane	3,0	16,5	10,6	12,0	11,8
75e percentile	2,3	15,7	10,1	11,5	11,4
Actions canadiennes					
25e percentile	7,1	21,1	12,2	14,8	11,5
Médiane	5,6	17,7	10,8	13,7	10,4
75e percentile	4,8	15,9	9,0	12,9	9,4
TSE 300/rang	6,0/46e	17,9/47e	9,7/64e	14,1/42e	10,4/50e
Actions étrangères					
25e percentile	6,8	26,4	20,7	18,6	17,8
Médiane	5,3	23,0	15,3	16,8	16,1
75e percentile	3,3	18,0	10,0	15,3	14,8
S&P 500[3]/rang	5,0/54e	28,3/16e	22,4/16e	18,7/24e	18,4/22e
Indice EAEO[3]/rang	2,5/85e	9,1/96e	8,2/86e	16,4/56e	12,0/96e
Indice mondial Morgan Stanley[3]/rang	4,0/65e	16,6/79e	13,7/59e	17,3/35e	14,2/82e
Obligations					
25e percentile	- 0,4	14,4	10,5	9,7	12,1
Médiane	- 0,8	13,9	10,0	9,3	11,7
75e percentile	- 1,2	13,0	9,4	8,9	11,4
Indice oblig. ScotiaMcLeod/rang	- 0,5/27e	14,1/41e	10,3/36e	9,3/50e	11,4/76e

1 : rendements bruts annuels avant les frais
2 : taux de rendements annualisés
3 : rendements convertis en dollars canadiens
Indice EAEO : Europe, Australie, Extrême-Orient

Source : SEI Services financiers — **Tableau : Les Affaires**

Par exemple, au 31 mars, le gestionnaire médian avait 16,3 % de son portefeuille d'actions dans les titres financiers, contre une pondération de marché de 13,8 %. Le rendement de 23,8 % de l'indice des titres à faible capitalisation **Wood Gundy** a surclassé le rendement de 17,9 % du *TSE 300*, au cours des 12 mois terminés le 31 mars.

Dans le marché obligataire, la performance des gestionnaires est encore plus décevante. Seulement 41 % des gestionnaires ont surpassé l'*indice obligataire universel ScotiaMcLeod*, pour l'année terminée le 31 mars et 27 % au premier trimestre. Le gestionnaire médian a procuré un rendement de 20 points de base (ou 0,20 %) inférieur à l'indice de référence (14,1 %).

« Les gestionnaires ont de la difficulté à prévoir la direction des taux d'intérêt. Ils pensent pouvoir ajouter davantage de valeur par les actions canadiennes », a déclaré **Bill Tsotsos**, analyste financier de SEI.

Marché américain difficile à surpasser

Les caisses de premier quartile ont accru de 5 % leur allocation en actions canadiennes et ont diminué de 2 % leur pondération en obligations entre le 31 mars 1995 et le 31 mars 1996. Les caisses de retraite font peu de répartition majeure d'actif puisque leur mandat leur impose un portefeuille cible.

En revanche, les gestionnaires ont fait mieux que l'indice *EAEO Morgan Stanley* (9,1 %) et que l'*indice mondial Morgan Stanley* (16,6 %), au cours des 12 derniers mois. « Les gestionnaires ont investi dans les marchés en émergence qui n'apparaissent pas dans l'indice EAEO ou mondial », a dit M. Tsotsos.

Par contre, seulement 16 % des gestionnaires ont surpassé le rendement de 23,8 % du *Standard & Poor's 500*. « Sur cinq ans, le S & P 500 a toujours un rendement de premier quartile. Il est très difficile à surpasser parce que le marché américain réagit rapidement aux nouvelles et que l'indice est très diversifié. »

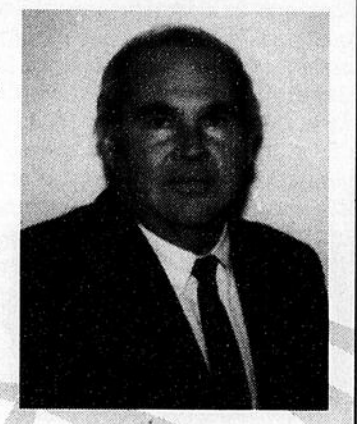
Le rendement médian de la caisse de retraite équilibrée a atteint 16,5 % pour les 12 mois terminés le 31 mars. Ce rendement est nettement supérieur aux rendements de 5,1 % en 1995 et de 14,2 % en 1994, à la même date.

SEI est une firme de consultation en investissement institutionnel. Sa banque de données comprend 2 500 portefeuilles au Canada, totalisant 170 milliards de dollars. Les rendements présentés par SEI sont bruts, avant les honoraires de gestion.

LES AFFAIRES publient trimestriellement l'évaluation de la performance des caisses de retraite canadiennes afin de fournir un outil de référence et de comparaison aux comités de gestion de caisses de retraite privées, de régimes d'épargne retraite collectif et de caisses communes d'organismes professionnels. ■

LES LEADERS DE LA QUALITÉ

« Ce que notre entreprise offre à ses clients, c'est d'abord et avant tout la qualité. Celle de notre gestion, de nos produits et de nos services.



Pour mieux répondre aux attentes de nos clients actuels.
Pour nous distinguer par une valeur ajoutée auprès de nos futurs clients.
Pour orienter le développement de nos marchés nationaux et internationaux. »

Pierre Vaillancourt
Gouverneur du Mouvement québécois de la qualité
Président
Nutech Inc.

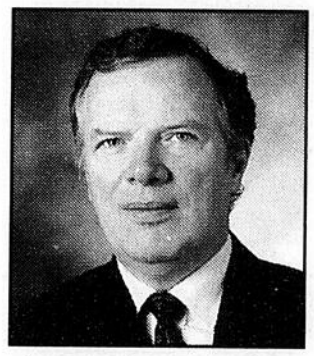
NUTECH INC.
Division de/of NUTECH CANADA Inc.

LE MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ FÉLICITE SES GOUVERNEURS POUR
leur soutien au Mouvement
leur démarche qualité
leur rôle de chef de file de la qualité au Québec

MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 404
Montréal (Québec) H2Z 1J1
Téléphone : (514) 874-9933
Télécopieur : (514) 866-4600

SNC·LAVALIN



Jacques Lamarre, ing.

Le conseil d'administration du Groupe SNC-Lavalin inc. est heureux d'annoncer la nomination de Jacques Lamarre au poste de président et chef de la direction ainsi que son élection au conseil d'administration de la société.

Monsieur Lamarre était vice-président directeur et membre du Bureau du président depuis le 1er janvier 1995. À ce titre, il était notamment responsable des systèmes de transport, des grands projets, du développement des affaires en Eurasie et au Moyen-Orient, de SNC-Lavalin Capital ainsi que des services des Affaires juridiques et des Ressources humaines.

En 1991, au moment de la fusion avec Lavalin, M. Lamarre se joignait à l'entreprise et présidait à la création du groupe Transport. Sous sa direction, ce secteur a connu une croissance rapide et a étendu ses activités dans le domaine de l'implantation de systèmes tels que la défense, les satellites, les télécommunications et la gestion d'infrastructures et d'équipements.

Ingénieur chevronné, il a occupé de nombreux postes de direction au sein de Lavalin inc., de 1968 à 1991, dans les secteurs du transport, de la construction, du pétrole et du gaz, des pâtes et papiers ainsi que des grands projets industriels, tant au Canada qu'à l'étranger.

Il succède à Guy Saint-Pierre, qui est nommé président du conseil de l'entreprise.

Le Groupe SNC-Lavalin est une société canadienne, inscrite aux Bourses de Montréal et de Toronto, dont les activités sont principalement en ingénierie-construction, mais qui œuvre également dans le secteur manufacturier. La société compte plus de 6 000 employés dans ses bureaux au Canada et dans près de 30 pays. Elle réalise actuellement des projets dans une centaine de pays.

Groupe SNC·LAVALIN inc.

Semafo : financement de 35 M$

François Riverin

La **Société d'exploration minière de l'Afrique de l'Ouest** (Mtl, *SMF*, 9,70 $) (Semafo) a conclu une entente avec les firmes de courtage **Goepel Shields & Partners** et **Nesbitt Burns** pour la vente de 3 M de droits d'achats spéciaux à 10 $. Les preneurs fermes de l'émission peuvent obtenir 500 000 droits d'achats additionnels, pour un financement total de 35 M$.

Chaque droit est échangeable sans frais additionnels contre une action de Semafo et un demi-bon de souscription, chaque bon permettant d'acheter une action de Semafo à 11,50 $ jusqu'en octobre 1997. Avant le financement, Semafo comptait 24,2 M d'actions émises.

Selon **Benoit La Salle**, président de Semafo, la compagnie aura en main près de 50 M$ après le financement. En effet, Semafo a effectué un financement de 10,5 M$ l'automne dernier, dont seulement 3 M$ ont été dépensés. L'exercice des bons de souscriptions, qui viennent à échéance en octobre 1996, rapportera un autre 7,5 M$.

« Nous venons d'acquérir huit nouvelles propriétés au Burkina Faso, ce qui nous donne 7 000 km² de terrains. Nous avons obtenu des résultats extraordinaires sur notre propriété *Teleku-Bokaso*, au Ghana, et sur *Jean-Gobele*, en Guinée. Semafo est maintenant le troisième propriétaire minier en Afrique derrière **Ashanti Gold Mines** et **Anglo-American**. C'est pour cela que le titre monte », a déclaré M. La Salle aux AFFAIRES.

Sur la propriété *Jean-Gobele*, qu'elle partage avec les **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGE*, 1,75 $), Semafo vient d'annoncer les résultats d'échantillonnage de trois tranchées. La première a donné 5,83 grammes d'or la tonne sur six mètres, la deuxième, 2,45 grammes d'or la tonne sur 50 mètres, et la troisième, 1,90 gramme d'or la tonne sur 48 mètres.

Sur *Teleku-Bokaso*, au Ghana, 87 forages à circulation inversée ont délimité un indice minéralisé de 1,7 kilomètre de longueur sur 300 à 400 mètres de largeur. Des forages qui ont atteint la roche-mère ont également détecté des teneurs en or. ■

Black Swan réanalyse des forages

Black Swan Gold Mines (Tor., *BSW*, 0,96 $) a fait une deuxième analyse sur les carottes de sondage prélevées sur sa propriété *Cata Preta*, au Brésil.

La méthode d'analyse utilisait cette fois des tamis pour récupérer l'or grossier, en plus de la pyroanalyse. La deuxième analyse d'une section de 35,95 mètres a donné une teneur moyenne de 36,97 grammes d'or la tonne (1,18 once d'or la tonne), comparativement à une teneur de 14,3 grammes d'or la tonne (0,46 once d'or la tonne lors de la première analyse). Toutefois, on n'a pas effectué de traitement statistique hautes teneurs (les hautes teneurs n'ont pas été coupées).

La compagnie utilisera trois foreuses afin de détailler les limites de la zone minéralisée qui s'étend sur 300 mètres de longueur et à 200 mètres de profondeur. La structure pourrait se poursuivre sur trois kilomètres, selon la compagnie. (FR) ■

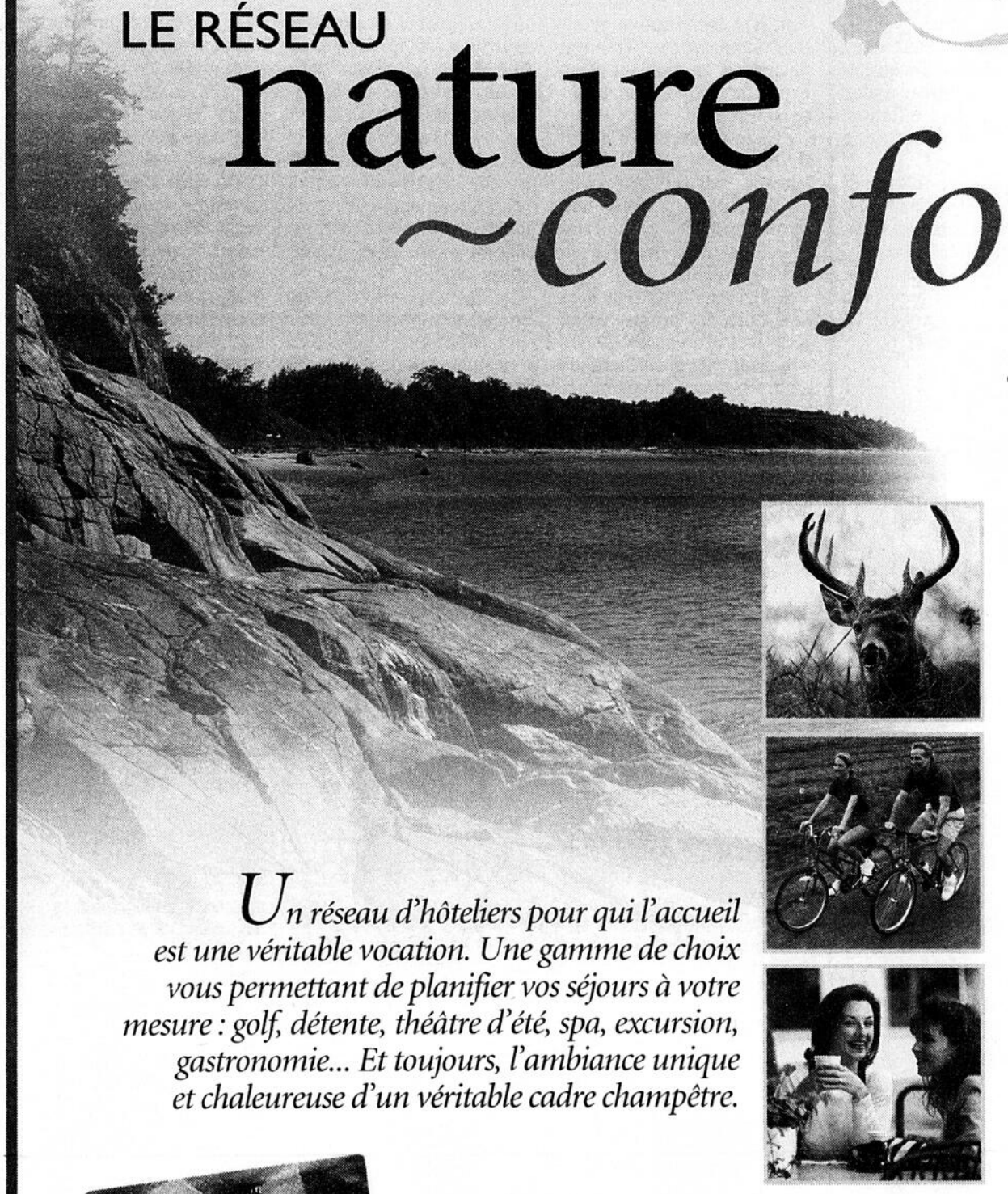
Cambior affichera désormais ses résultats en $ US

Cambior (Mtl, *CBJ*, 19,95 $) a dégagé un bénéfice net de 1 M$ US (0,02 $ US par action) au premier trimestre de 1996, sur des revenus de 60,7 M$ US, comparativement à un profit net de 3,8 M$ US (0,08 $ US par action), sur des revenus de 68 M$ US l'an dernier. Les fonds générés par l'exploitation ont atteint 11,6 M$ US durant le trimestre, comparativement à 15,6 M$ US l'an dernier. La production d'or à la mine *Omai*, en Guyana, s'est élevée à 27 000 onces du début de la production, le 4 février, à la fin du trimestre, le 31 mars. Cambior a investi 36 M$ US à Omai et dans les autres projets internationaux au cours de la période.

Avec l'émission d'actions qui a rapporté 117 M$ US effectuée durant le trimestre, l'encaisse de Cambior atteint maintenant 172 M$ US. De plus, les travaux d'exploration menés à la mine *Doyon*, qui appartient à 50 % à Cambior, ont identifié une zone minéralisée qui semblerait se prolonger sur la propriété *Mouska*, qui appartient à 100 % à Cambior.

Enfin, Cambior a reçu une lettre d'avocats montréalais représentant un organisme réclamant le paiement de montants totalisant 227 M$ CA en prétendus dommages à la suite de l'accident industriel survenu à la mine Omai, en Guyana, en août 1995. (FR) ■

HÔTELLERIE CHAMPÊTRE
LE RÉSEAU
nature ~confort



Un réseau d'hôteliers pour qui l'accueil est une véritable vocation. Une gamme de choix vous permettant de planifier vos séjours à votre mesure : golf, détente, théâtre d'été, spa, excursion, gastronomie... Et toujours, l'ambiance unique et chaleureuse d'un véritable cadre champêtre.

Le réseau des meilleurs auberges et hôtels champêtres du Québec

CHARLEVOIX
Auberge des Falaises
Hôtel-Motel La Roche Pleureuse

CHAUDIÈRE-APPALACHES
Auberge du Faubourg
Manoir des Érables
Manoir Lac Etchemin

ESTRIE
Auberge Estrimont
Auberge Lakeview
Chéribourg
Manoir des Sables, Hôtel & Golf
Manoir Hovey

GASPÉSIE
Hostellerie Baie Bleue

LANAUDIÈRE
Auberge de la Montagne Coupée

LAURENTIDES
Hôtel du Lac Carling
Hôtel La Sapinière
Hôtel Le Chantecler
Hôtel L'Estérel

MAURICIE– BOIS-FRANCS
Auberge du Lac Saint-Pierre
Auberge Godefroy

MONTÉRÉGIE
Auberge des Gallant
Manoir Rouville-Campbell

RÉGION DE QUÉBEC
Auberge La Camarine
Manoir St-Castin

SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN
Auberge des 21



QUI PEUT M'OFFRIR... AUTANT ?
Doublez vos points bonis Or en réglant vos frais de séjour avec votre carte Or MasterCard de la Banque Nationale à l'un des 23 établissements du réseau Hôtellerie Champêtre.

Bonjour! Québec

Demandez notre nouvelle brochure dans une des succursales de la S.A.Q.

Réservez dès maintenant en appelant au :
1.800.714.1214
RÉSERVATIONS

Hôtellerie Champêtre
Auberges et Hôtels du Québec

Toujours Egalit...

Prix du cuivre : le ralliement devrait se poursuivre

Le prix du cuivre au comptant s'est apprécié de 0,01 $ US la livre la semaine dernière, à 1,26 $ US la livre sur le **Marché des métaux de Londres** (LME).

Selon **Raymond Goldie**, analyste du marché des métaux chez **Richardson Greenshields Canada**, le marché du cuivre pourrait continuer de se raffermir au cours des prochaines semaines et ce, principalement à cause de facteurs techniques.

La grève des travailleurs de la mine de cuivre *Chuquicamata*, au Chili, a provoqué la remontée du prix au cours des dernières semaines. La direction de la mine a accordé des concessions aux travailleurs, ce qui a permis de relancer les négociations. Selon M. Goldie, le règlement du conflit n'affectera pas le ralliement du marché.

Selon les dernières statistiques compilées par l'**International Copper Study Group**, le production mondiale de cuivre n'a augmenté que de 3,4 % en 1995, comparativement aux prévisions moyennes de 7 %. (FR) ■

Il ne faut pas s'inquiéter de la hausse du CRB

Selon **Paul Summerville**, économiste en chef chez **Richardson Greenshields Canada**, il ne faut pas s'inquiéter de la hausse récente du **Commodity Research Bureau Index** (CRB), du moins comme indice précurseur de l'inflation. L'indice a terminé la semaine à 259,08, en hausse de 0,76 % sur la semaine précédente.

« D'abord, la vigueur du CRB est typique pour ce stade-ci du cycle, bien qu'il soit à un niveau élevé. Deuxièmement, cette hausse ne nous donne aucun indice sur le comportement de l'inflation. Le taux d'utilisation de la capacité de production est un meilleur baromètre de l'inflation future et a déjà montré des signes de danger en 1994. Nous avons prévu que le taux d'inflation montera de 2,5 % à 3 % au cours des 18 prochains mois », a expliqué M. Summerville. (FR) ■

Le taux de location de l'or a remonté à 4 %

Le contango, c'est-à-dire la prime accordée sur l'or vendu et livré dans un an par rapport au prix au comptant, est remonté à 4 % la semaine dernière, un sommet depuis le début de 1996.

Les analystes s'attendent donc à ce que les ventes d'or à terme des producteurs, qui ont baissé durant les six derniers mois, reprennent durant le reste de l'année. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 10-05-96	Fermeture 03-05-96	Variation %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,74	0,74	0
Argent ($ US l'once)	5,42	5,41	0,18
Cuivre ($ US la lb)	1,26	1,25	0,80
Nickel ($ US la lb)	3,75	3,69	1,63
Or ($ US l'once)	393,20	394,00	- 0,20
Platine ($ US l'once)	406,00	407,60	- 0,39
Zinc ($ US la lb)	0,47	0,48	- 2,08
Indice CRB	259,08	257,12	0,76
Indice Dow Jones (à terme)	157,25	157,37	- 0,08
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	21,03	21,18	- 0,71
Brent (Mer du Nord)	19,15	19,20	- 0,26
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	n.d.	450,00	-
Prix composés			
Toronto $ CA	n.d.	382,08	-
Columbus $ US	n.d.	374,76	-

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mai	5,33	5,42	- 1,66
	juil.	5,37	5,45	- 1,47
Cuivre ($ US la livre)	mai	1,29	1,25	3,20
	juil.	1,24	1,22	1,64
Or ($ US l'once)	juin	392,00	394,10	- 0,53
	août	394,70	396,60	- 0,48
Platine ($ US l'once)	juillet	406,00	407,60	- 0,39
	octobre	408,90	410,50	- 0,39
Café C ($ US la livre)	mai	1,28	1,28	0
	juillet	1,27	1,28	- 0,78
Coton 2 ($ US la livre)	juillet	0,83	0,86	- 3,49
	octobre	0,82	0,85	- 3,53
Sucre 11 (¢ US la livre)	juil.	10,76	10,51	2,38
	oct.	10,68	10,51	1,62

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Trillion : vers une production de 200 000 onces d'or par année avant l'an 2000

Le titre et la compagnie ont progressé, lentement mais sûrement, depuis leur inscription en bourse en 1988

François Riverin

Trillion Resources (Tor., *TLQ*, 6,45 $) sera un producteur de 200 000 onces d'or en Afrique avant l'an 2000. Tel est l'objectif que s'est fixé **Jens Hansen**, président fondateur de Trillion, également un pionnier et un expert de l'exploration minière en Afrique.

« Cette production d'or additionnelle viendra de deux sources : des acquisitions et, on l'espère, de l'exploration de nos nombreuses propriétés », a déclaré M. Hansen aux AFFAIRES.

M. Hansen n'est pas du genre à faire des promesses en l'air. Des actionnaires lui reprochent même son attitude trop prudente, comparativement à d'autres promoteurs qui n'hésitent pas à gonfler le potentiel de leurs projets.

Quoi qu'il en soit, le titre et la compagnie ont progressé, lentement mais sûrement, depuis leur inscription en bourse en 1988. En fait, Hansen a adapté son rythme de croissance à l'Afrique : tout doit y être fait, dit-il, en respectant les habitudes des Africains et les contraintes de la région.

Les premières acquisitions de Trillion ont été réalisées au Zimbabwe et en Côte-d'Ivoire. Au Zimbabwe, la compagnie exploite, en coparticipation (50-50) avec une société d'État du pays, les mines *Jena*, une concession minière qui s'allonge sur six kilomètres et couvre 4 000 hectares, incluant 13 anciennes exploitations aurifères.

En 1996, la production de Jena devrait atteindre 18 000 onces d'or, à un coût direct d'exploitation de 266 $ US l'once. Pour 1997, l'objectif est d'augmenter la production à 24 000 onces d'or, puis à 50 000 onces par année par la suite. Le coût de production pourrait ainsi être abaissé autour de 210 $ US l'once.

Les réserves de la mine s'élèvent à 1,9 M de tonnes métriques à 4,12 grammes d'or la tonne. La capacité de l'usine de traitement a été portée à 350 tonnes par jour en 1995.

La géologie de la propriété s'apparente à celle des mines de la région de Val-d'Or, soutient M. Hansen. Présentement, l'exploitation ne dépasse pas les 200 mètres de profondeur. M. Hansen croit que la minéralisation pourrait se prolonger jusqu'à des profondeurs de 2 000 mètres, comme les mines de Val-d'Or.

« Notre objectif de départ avec les mines Jena, c'était de démontrer que nous pouvions exploiter et rentabiliser une mine d'or en Afrique. Nous avons atteint cet objectif. Nous disposons maintenant d'une équipe de production solide qui nous permettra de passer à une autre étape du développement », a expliqué M. Hansen. En fait, Trillion aurait besoin de 15 à 25 M$ d'investissement pour construire un autre puits et installer les infrastructures nécessaires à l'accroissement de la production. Trillion pourrait financer le projet, mais doit tenir compte de la capacité financière de son partenaire avant d'aller de l'avant.

Trillion a embauché récemment **David Rigg** à titre de directeur de l'exploration en Afrique. Sa tâche sera d'accroître les réserves de la mine et d'explorer les autres propriétés de Trillion dans la région. Le projet de nickel *Biankouma-Touoba*, en Côte-d'Ivoire, était à l'origine la pierre angulaire de Trillion. Les réserves du dépôt atteignent 170 M de tonnes à 1,9 % de nickel et 0,07 % de cobalt. **Falconbridge** peut acquérir une participation de 85 % dans le projet.

Selon M. Hansen, il y a de bonnes chances que ce gisement soit exploité, surtout depuis que Falconbridge a abandonné son projet d'achat du gisement de nickel de Voisey Bay, à Terre-Neuve. Aucune décision n'a été rendue quant à la date de mise en production, mais M. Hansen croit que 2002 demeure une échéance accessible.

CMC : une façon de s'introduire au Mali

Trillion a acquis une participation de 31 % dans **Consoli-** ➜

Chez les Boulanger on voit grand. Avec RoyNat, ils voient loin.



Guy Boulanger, président Roland Boulanger & Cie ltée Warwick (Québec)

En 1964, Roland Boulanger devint l'un des tous premiers clients de RoyNat en obtenant un prêt à long terme pour le renouvellement de son équipement de fabrication de portes et fenêtres, à son usine de Warwick au Québec.

Trente ans plus tard, son fils Guy, aujourd'hui président de cette entreprise qui fabrique pour plus de 30 millions de dollars de moulures et d'accessoires par année, est toujours un client de RoyNat.

« Depuis, RoyNat nous a accordé du financement sept fois, chaque fois pour une expansion ou du nouvel équipement, se rappelle Guy, et nous voilà maintenant les plus importants fabricants dans notre domaine, de tout l'Est du Canada.

« Je commençais à peine à travailler avec mon père lorsque l'usine fut rasée par un incendie en 1973. Je n'étais qu'un gamin à l'époque, mais la catastrophe m'en a appris beaucoup sur la vie, les prêteurs... et RoyNat, qui a continué à épauler mon père.

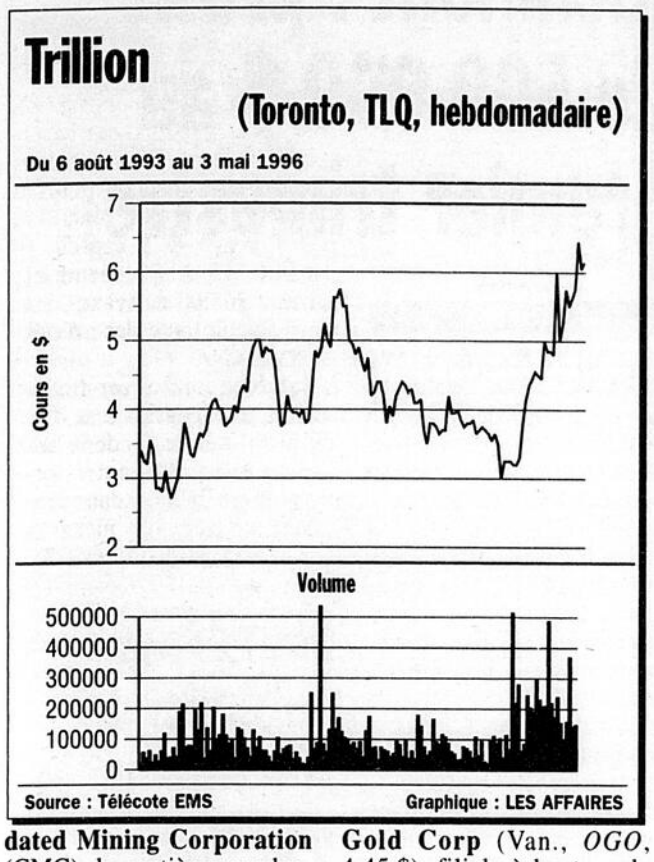
« Mon père est décédé en 1976 et j'ai dû prendre la relève alors que je n'avais que vingt-six ans, trois années d'expé-rience et ma nouvelle maîtrise de gestion en poche. Un investisseur ordinaire aurait été extrêmement nerveux, mais chez RoyNat on savait que j'avais reçu une bonne formation et on a cru en moi. Et on a continué à croire en moi au cours d'une période plus difficile, au cœur de la récession de 1991.

« Chez RoyNat on écoute le client et je suis bien placé pour le savoir. Ils investissent d'abord dans les gens et leurs talents de gestion. Chaque cas est évalué selon son propre mérite et lorsqu'ils disent oui, c'est oui et c'est fini ! Ensuite, on se concentre sur le boulot !

« Une chose est certaine : chez Boulanger & Cie, RoyNat s'est méritée notre respect. »

FINANCEMENT D'ENTREPRISES
RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801,
Longueuil (514) 670-9210, Québec (418) 683-2177, Saint-Laurent (514) 335-5522



dated Mining Corporation (CMC), le septième producteur d'or en importance d'Afrique du Sud. Cette société de portefeuille possède trois filiales productrices d'or, dont la mine *West Wits* (70 % à ciel ouvert, 30 % souterraine), qui a produit 113 800 onces d'or en 1995.

Trillion a acquis une participation directe de 6 % dans la mine West Wits. CMC a agrandi l'usine de traitement pour augmenter la production d'or de 25 %. « Définitivement, Trillion accroîtra sa participation dans CMC. Les projets d'exploration de CMC au Mali sont particulièrement intéressants », a souligné M. Hansen.

CMC a constitué **CMC West Africa** pour accroître ses activités au Mali. **Oliver Gold Corp** (Van., *OGO*, 4,45 $), filiale à hauteur de 12 % de Trillion, a obtenu une option lui permettant d'acquérir une participation de 50 % dans la propriété *Segala* de CMC.

Au Botswana, Trillion explore le diamant. La compagnie a mis au jour sept kimberlites. Un échantillon en vrac sera prélevé pour vérifier la présence de diamants.

En outre, le projet *Kalahari Gold* offre un potentiel de découverte d'or important, d'autant plus que la compagnie **Lyon Mining** et d'autres entreprises d'exploration y investiront 5 M$ US pour avoir droit à 50 % de la propriété. La multinationale **Anglo-American** investit 15 M$ US sur une propriété avoisinante pour forer jusqu'à 4 000 mètres de profondeur.

En tout, les partenaires de Trillion investiront 8 M$ en travaux d'exploration sur ses propriétés d'Afrique, d'ici deux ou trois ans. Trillion investira 2,5 M$ de ses propres fonds dans ses propriétés du Zimbabwe.

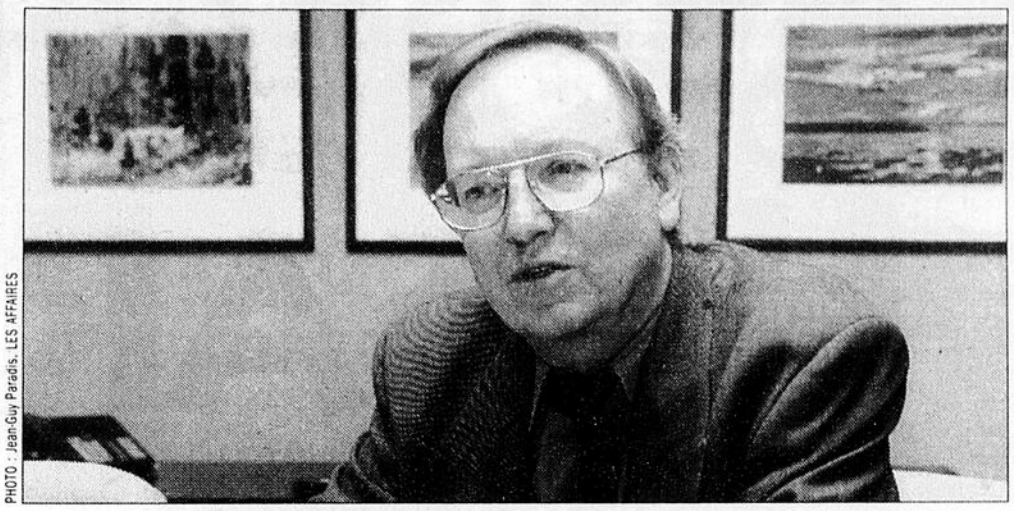
Dans le milieu proche de Trillion, on s'attend à ce que la compagnie aille chercher autour de 30 M$ de financement pour réaliser ses projets d'acquisition et de développement. La compagnie compte présentement quelque 25,6 M d'actions émises, sur une base diluée.

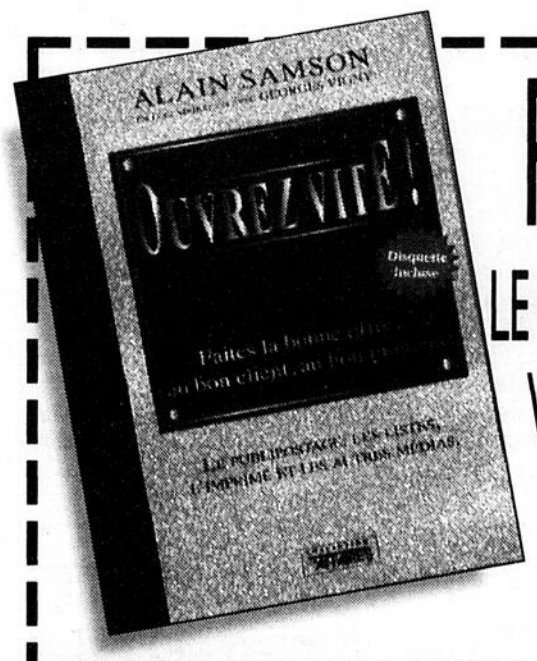
L'analyste **Terry Bell**, de **TD Securities**, a recommandé l'achat du titre de Trillion en avril au moment où il s'échangeait à 5,50 $. Son prix cible de 12 mois était de 7,50 $.

M. Bell calcule que le projet de nickel de la Côte-d'Ivoire, si Falconbridge va de l'avant, pourrait rapporter de 25 à 30 M$ de fonds autogénérés par année à Trillion.

La firme **David Williamson Associates**, de Londres, a également recommandé l'achat du titre au début de mai. Les analystes de la firme soulignent le potentiel de CMC dont les ressources pourraient atteindre 3 M d'onces d'or. ■

■ Jens Hansen : « Pour le projet de nickel en Côte-d'Ivoire, ce n'est pas un problème de métallurgie. Le travail consiste à trouver la façon la plus économique d'extraire le minerai et de réduire la consommation d'énergie. »


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



NOUVEAUTÉ

PSSSSSSSST!

LE MARKETING DIRECT, VOUS CONNAISSEZ?

LE PUBLIPOSTAGE, LES LISTES, L'IMPRIMÉ, LE TÉLÉMARKETING, L'INFOMARKETING, ETC.

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR **OUVREZ VITE!** *À 32,05 $ (TPS INCLUSE) DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.*

ENTREPRISE: FONCTION:
NOM:
ADRESSE:
CODE POSTAL: TÉLÉPHONE: ( ) TÉLÉCOPIEUR: ( )
CHÈQUE ☐ CARTE DE CRÉDIT VISA ☐ MASTERCARD ☐ AMEX ☐
NUMÉRO: EXPIRATION:

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À:
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
24e ÉTAGE
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

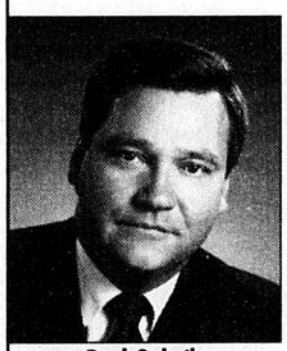
POUR COMMANDER PAR CARTE DE CRÉDIT, APPELEZ AU **(514) 392-9000** OU AU **1-800-361-5479.** LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR: **(514) 392-4726.**

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

une MOSAÏQUE *en développement*

GALA
du rayonnement

des diplômées et diplômés
de l'Université de Sherbrooke


Paul Gobeil
Président d'honneur

Le 7 juin 1996 à compter de 18 heures
Hôtel Delta
2685, rue King Ouest à Sherbrooke

L'ADDUS rendra hommage à des diplômées et diplômés qui contribuent au rayonnement de l'Université de Sherbrooke

Prix du billet : 125$
Table de 8 : 1 000$
Renseignements et réservation : 1-800-DIPLÔMÉ

ADDUS Association des diplômées et diplômés de l'Université de Sherbrooke

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

En collaboration avec :

TÉLÉ 7 · LES AFFAIRES · LA SÉCURITÉ Compagnie d'assurances générales du Canada · Bell · LaTribune

INVESTISSEZ-VOUS VOTRE ARGENT AU HASARD ?

Dénicher les bons investissements pour payer le moins d'impôt possible. Trouver le moyen de faire fructifier au maximum ses économies. Et réussir à incorporer tous ces éléments les uns aux autres. Voilà qui n'est pas le fruit du hasard.

Les conseillères et conseillers du Groupe Investors sont depuis longtemps passés maîtres dans l'art de la stratégie fiscale et financière. Ils vous procurent des services personnalisés et vous assurent un suivi continu de vos investissements.

De plus, ils vous offrent de solides produits financiers comme les renommés fonds mutuels du Groupe Investors. Ils vous proposent aussi, en exclusivité, un choix parmi les nouveaux et prestigieux fonds mutuels Merrill Lynch et Rothschild Sélect. Et ils sont en mesure de vous offrir des placements garantis, des assurances et des hypothèques.

Fondé il y a plus de cinquante ans, le Groupe Investors est maintenant l'une des plus importantes sociétés de services et de produits financiers au pays, qui gère plus de 30 milliards de dollars en capitaux pour plus de 750 000 clients comme vous.

Si demain vous avez envie de vous la couler douce, appelez sans tarder un de nos bureaux et rencontrez un de nos conseillers financiers. Ensemble, vous établirez une solide stratégie financière et choisirez des produits financiers adaptés à vos objectifs afin de viser juste.

Groupe Investors

POUR prendre DEMAIN en mains.



FONDS MUTUELS · PLACEMENTS GARANTIS · HYPOTHÈQUES · ASSURANCES · RAPPORTS D'IMPÔTS
POUR TOUS LES DÉTAILS, TÉLÉPHONEZ À UN CONSEILLER AUJOURD'HUI.

MONTRÉAL JACQUES-CARTIER (514) 528-1380
MONTRÉAL WEST ISLAND (514) 426-0886
MONTRÉAL ÎLE-DES-SŒURS (514) 766-7736
BEAUCE-AMIANTE (418) 227-8631
SAGUENAY (418) 696-1331
MAURICIE (819) 378-2371
MONTRÉAL WESTMOUNT (514) 935-3520
MONTRÉAL DÉCARIE (514) 733-1796
LAVAL (514) 973-2333
QUÉBEC (418) 649-1143
GATINEAU-HULL (819) 243-6497
ABITIBI-TÉMISCAMINGUE (819) 825-8533
ANJOU (514) 493-1669
RIVE-SUD BROSSARD (514) 443-6496
SAINTE-FOY (418) 654-1411
SHERBROOKE (819) 566-0666
SANS FRAIS 1 888 746-6344

INVESTIR

Richmont : profit de 500 000 $ au premier trimestre

François Riverin

Les **Mines Richmont** (Mtl, *RIC*, 4,55 $) ont inscrit un bénéfice net de 550 660 $ (0,04 $ par action), sur des revenus de 4,78 M$, au premier trimestre de 1996, comparativement à un bénéfice de 1,01 M$ (0,07 $ par action) l'an dernier, sur des revenus de 5,79 M$.

La production d'or au premier trimestre, soit 7 666 onces, a été moindre que l'an dernier (8 795 onces) en raison des travaux d'exploration menés à la mine. Toutefois, la teneur a atteint 0,198 once d'or la tonne, en comparaison de 0,182 once d'or la tonne l'an dernier.

Jean-Guy Rivard, président de la compagnie, s'est dit confiant de poursuivre la performance de 18 trimestres positifs consécutifs et de réaliser des profits autour de 0,22 $ par action en 1996.

La **Société minière Louvem** (Mtl, *LOV*, 0,43 $), filiale à 36 %, a obtenu un bénéfice de 16 000 $ au premier trimestre, tiré de l'exploitation de la mine *Beaufort*. La mine a produit 22 504 tonnes de minerai au premier trimestre à une teneur de 0,195 once d'or la tonne. Louvem détient 50 % de la mine. Les **Mines Aurizon** (Mtl, *ARZ*, 1,28 $) sont le propriétaire de l'autre 50 % et s'occupent de l'exploitation. ■

Virginia en Indonésie

Les **Mines d'or Virginia** (Mtl, *VIR*, 2,27 $) ont signé une entente leur permettant d'acquérir une participation de 100 % sur une propriété de 52 km² située sur l'île Sumatra, en Indonésie.

Les terrains appartiennent à la société **Sandridge Holdings**, dont **Belveton International** détient toutes les actions. Virginia versera 10 000 US à Belveton et émettra 30 000 de ses actions pour obtenir toutes les actions de Sandridge.

Belveton aura droit également à une redevance de 5 % du profit net de fonderie advenant une mise en production, dont la moitié pourra être rachetée par Virginia contre 500 000 $ US. (FR) ■

Murgor : potentiel de 100 000 onces d'or dans Barry

Les travaux de forages effectués durant l'hiver 1996 sur leurs propriétés du canton Barry, près de Lebel-sur-Quévillon, ont permis aux **Ressources Murgor** (Mtl, *MUG*, 0,82 $) et aux **Ressources Freewest Canada** (Mtl, *FWR*, 1,10 $) de découvrir quatre nouvelles zones aurifères qui peuvent être prolongées dans toutes les directions. Un total de plus de 100 000 onces d'or a été estimé pour les 60 premiers mètres de profondeur du gisement, soit 509 000 tonnes à une teneur moyenne de 0,20 once d'or la tonne. La profondeur moyenne des zones est de 197 pieds, avec une largeur moyenne de 14 pieds.

En gros, la zone minéralisée donne environ 366 onces d'or par pied vertical. En supposant qu'elle se prolonge jusqu'à 1 640 pieds, le potentiel est de 632 000 onces d'or.

« Les résultats de forage de mars-avril montrent que les zones sont beaucoup plus continues qu'on l'avait prévu. À notre avis, le potentiel d'augmentation du nombre d'onces d'or par mètre vertical et le tonnage sont excellents », a déclaré **Michael Atkins**, président de la société Murgor. (FR) ■

+ de 30 ans et retraités

Gérer son argent soi-même

Pour... · accroitre vos revenus de retraite · bâtir votre portefeuille · · suivre vos placements · trouver reponse à vos questions ·

Avec Claude Chiasson,
analyste et chroniqueur financier
"Prenez vos finances en main"



Début: (classe de placement)
Mardi 28 mai 1996

COÛT ABONNEMENT ANNUEL **195$** *-déductible d'impôt*

☎ **(514) 332-5484** ■ *9h à 17h - semaine*

Vous ne vous attendiez pas à en avoir une un jour. Mais il est vrai qu'on ne s'attend pas à ce qu'une Mercedes coûte 36 000 $.



Nous ne construisons pas nos voitures pour répondre simplement à vos attentes, mais pour les dépasser. La Mercedes-Benz 1996 de Classe C confirme la règle.

Un prix de 36 000 $ n'est que l'une des qualités exceptionnelles de la Classe C.

Comme pour toute Mercedes, elle bénéficie, au chapitre de la sécurité, d'une série d'innovations sans égales. Zones à déformation progressive, freins à disque aux quatre roues avec système ABS, deux coussins gonflables, poutrelles latérales de renfort... vous prenez peut-être tout cela pour acquis. Mais vous attendez-vous à une pédale de frein qui pivote astucieusement pour réduire les risques de blessure au pied en cas de choc frontal asymétrique? Ou encore à des garnitures en bois renforcées d'une feuille d'aluminium pour empêcher la formation d'éclats en cas d'accident?

Vous attendez-vous à un système de verrouillage central à télécommande à infrarouge dont le code change à chaque utilisation par mesure de sécurité? À un filtre électrostatique à poussière et à pollen qui élimine toute particule polluante de plus de 5 microns? Ou à des vitres latérales avant de plus de 4 mm d'épaisseur pour insonoriser davantage l'habitacle?

Vous devriez. Car rien de moins ne vous attend sur la Mercedes-Benz 1996 de Classe C.

Pour un essai routier, ou pour plus de renseignements, voyez un concessionnaire Mercedes-Benz agréé. Pour connaître l'adresse du plus proche, composez 1 800 387 0100.

La Classe C.
À partir de 35 995 $.*

©Mercedes-Benz Canada Inc., 1996. Membre du groupe Daimler-Benz.
*PDSF de la C220 Édition Spéciale, année modèle 1996.

Bernard Mooney

Lutte à finir entre Journey's End et les investisseurs de ses sociétés en commandite

La société torontoise active dans la gestion d'hôtels a financé une grande partie de sa croissance au cours des années 1980 par le biais de sociétés en commandite immobilières

Les investisseurs des sociétés en commandite de **Journey's End** (Tor., *JEM*, 2,15 $) sont engagés dans une lutte à finir dont le but est de sauver une partie de leur placement. Plusieurs de ces personnes désabusées sont québécoises.

« J'ai eu ma leçon. On ne devrait jamais investir dans un placement impossible à vendre », a lancé aux AFFAIRES un homme d'affaires de Montréal qui risque de perdre plusieurs milliers de dollars. Cet investisseur insiste pour conserver l'anonymat.

En fait, plusieurs investisseurs nous ont appelé depuis quelques semaines pour se plaindre et dénoncer la partie de bras de fer que joue Journey's End.

Popularité des sociétés en commandite

La société torontoise active dans la gestion d'hôtels a financé une grande partie de sa croissance au cours des années 1980 par le biais de sociétés en commandite immobilières. Par exemple, en mai 1989, elle a organisé la **Société en commandite Journey's End, Groupement numéro un** (ou *Master 1*). Le prospectus de cette émission révèle que Journey's End (JE) a recueilli 24 M$ dans le but d'acheter des hôtels ou motels situés à Alma, Baie-Comeau, Sept-Îles, Thetford Mines et Québec. La société en commandite incluait également l'hôtel-suite *Carlingsview*, vendu à JE en 1993.

Le concept du placement voulait que JE emprunte 24 M$ et utilise l'argent des investisseurs pour acheter les établissements hôteliers. Le prospectus contient des prévisions financières alléchantes, mais qui se sont avérées très loin de la réalité. Les hôtels n'ont à peu près jamais fait d'argent. Celui de Thetford Mines, par exemple, a perdu de l'argent depuis son ouverture. Pour 1992, le prospectus prévoyait des revenus de 14,8 M$; les revenus réels ont été de 9,8 M$.

Les fonds autogénérés négatifs ont même empêché la société en commandite de payer ses impôts fonciers. De plus, les créanciers se font menaçants. Pendant tout ce temps, JE n'a pas manqué d'empocher ses frais de gestion.

Notre homme d'affaires du début craint de perdre son investissement de 25 000 $ (la souscription minimale). Il craint de plus que la facture soit plus élevée. Une autre société en commandite de JE dans laquelle il avait investi s'est révélée un véritable enfer financier. Selon le concept de cette société en comman- →

Exemple des frais du Master 2

	Revenus	Frais[1]	En %
1992	9,8 M$	1,0 M$	10,6
1993	5,8 M$	809 000 $	14,0
1994	5,9 M$	882 700 $	14,9

1 : À partir de 1993, les frais comprennent des frais pour des services centralisés offerts aux établissements.

Tableau : Les Affaires

À mi-chemin entre Montréal et Québec

Forfait Réunion

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

95 $ par personne, occ. double, service inclus, taxes en sus. Valable jusqu'au 30 juin 1996 sur nouvelle réservation seulement (10 chambres et plus).



Centre de santé complet GOLF

LAURÉAT RÉGIONAL 1995 Les Grands Prix du tourisme québécois Gastronomie

RÉSERVATION 1-800-361-1620

AUBERGE GODEFROY
À 10 minutes du centre-ville de Trois-Rivières



Hôtellerie Champêtre MEMBRE

17575, BOUL. BÉCANCOUR, SECTEUR SAINT-GRÉGOIRE, VILLE DE BÉCANCOUR
TÉLÉPHONE : 819.233.2200 – TÉLÉCOPIEUR : 819.233.2288

LES ENJEUX DE LA BIOTECHNOLOGIE

Les Midis de FINANCES à la Bourse de Montréal

FINANCES

le 23 MAI 1996 à 11 h 30

À l'Auditorium de l'Hôtel Radisson, 777, rue Université

CONFÉRENCIERS

Dr Serge Boucher, chercheur, Hôpital ST-SACREMENT

Dr Éric Dupont, président, LABORATOIRES AETERNA

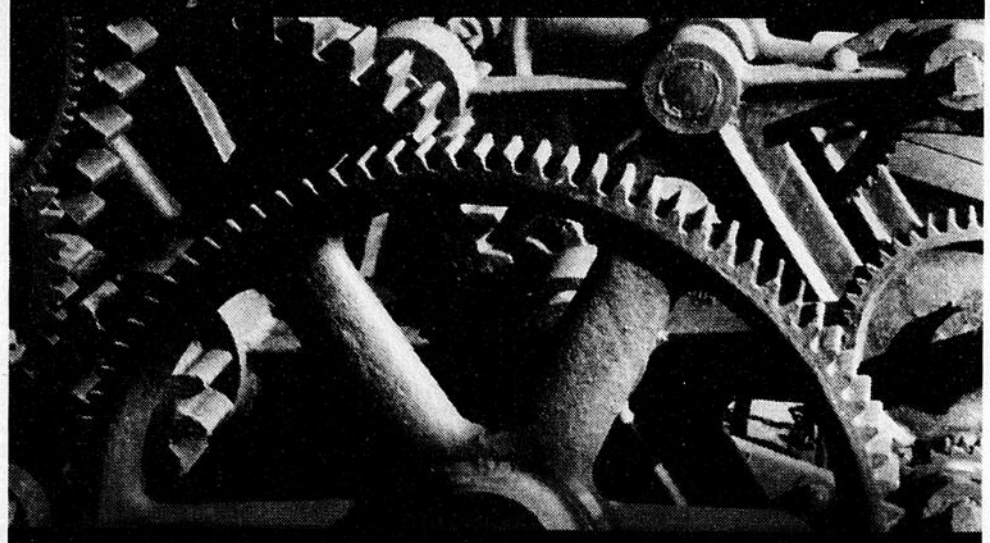
Dr Francesco Bellini, président, BIOCHEM PHARMA

R.S.V.P.: Mme Jeannine Duquette (514) 866-7844
Coût : 15$ * PLACES LIMITÉES *
Un lunch-buffet est prévu de 11 h 30 à 12 h 15

FINANCES est la seule émission télévisée à traiter exclusivement d'activité financière et boursière, diffusée tous les dimanches à 10 h 30

TVA

Hier, la révolution industrielle...



...aujourd'hui, l'âge de l'inforoute.

LES AFFAIRES Le journal des décideurs

Les plus importantes entreprises au Québec

Édition 1996

«La principale référence sur l'économie du Québec»
en kiosque à partir du 15 juin 1996

dite (**JE Toronto Hotel 1991**), l'investisseur déposait 10 000 $ comptant et empruntait 60 000 $.

Quatre ans plus tard, la société a fait faillite, mais pas avant que les créanciers cognent aux portes des investisseurs. Ils n'avaient pas lu dans le prospectus qu'ils garantissaient également la première hypothèque ! Ces investisseurs ont donc reçu une mise en demeure des créanciers qui voulaient 80 000 $ par unité achetée. Au total, ces investisseurs auraient perdu 150 000 $.

« Heureusement que nous nous sommes regroupés, a expliqué notre homme d'affaires. Nous avons pu obtenir un règlement à l'amiable. » Les créanciers ont accepté ainsi d'effacer la dette contre 12 000 $ par unité. Cette aventure aura tout de même coûté 82 000 $ par unité.

« Au cours des cinq dernières années, la performance financière de l'industrie hôtelière a été affectée négativement par plusieurs facteurs, incluant la baisse de la demande, la surcapacité dans certains secteurs, les taux d'intérêt élevés et une pénurie de capital », a expliqué **Rick Dainard**, vice-président senior de JE.

Entre-temps, JE elle-même a dû lutter pour sa survie, subissant une restructuration financière.

Faiblesses

Les difficultés de ces sociétés en commandite mettent en lumière les faiblesses de ce véhicule de placement.

M. Dainard représente les commanditaires des sociétés en commandite (les investisseurs) et leurs intérêts auprès du commandité, JE. Or, le vice-président, malgré sa bonne volonté, est un employé à plein temps de JE. Cette société, directement ou par le biais de filiales, est à la fois commandité, promoteur et gestionnaire.

De plus, la structure de frais donne peu de chances aux sociétés en commandite de réaliser des profits. Chaque société paie des redevances pour l'utilisation du nom *Comfort* ou *Quality*, pour l'utilisation du système de réservations de **Choice Hotels** (JE possède 50 % de **Choice Hotels Canada**), pour la publicité et pour la gestion des établissements.

Rick Dainard a défendu les frais comme étant concurrentiels par rapport à ce qui se fait dans l'industrie.

Or, selon des chiffres obtenus par LES AFFAIRES, peu importe ce qui se fait ailleurs, ces frais sont très élevés. Ainsi, en 1994, Master 1 a payé un total de 14,9 % de ses revenus en frais. *Master 2*, autre société en commandite, a déboursé 14,2 % en 1994 à JE. *Newmarket* a payé 17,8 %.

Si vous tenez compte de ces frais en plus des frais d'exploitation, des impôts et des frais financiers, la marge de manoeuvre est très, très mince pour réaliser des profits.

Pour tenter de sauver les meubles, des investisseurs se sont regroupés et ont consulté **Allied Canadian**, des spécialistes torontois des sociétés en commandite immobilières. JE a répliqué en décembre par des poursuites judiciaires contre Allied et contre une comptable de Toronto qui a aidé les investisseurs.

La société réclame 7 M$ en dommages, notamment pour diffamation. Allied a répliqué avec une poursuite contre JE.

Négociations rompues

Il y a quelques semaines, cependant, des négociations ont eu lieu entre Allied et JE pour tenter de résoudre le problème des commanditaires. **Eric Carmona**, vice-président d'Allied, a confié aux AFFAIRES que les parties avaient convenu d'une entente satisfaisante.

En vertu de l'entente, les investisseurs gagnaient un meilleur contrôle avec un intermédiaire objectif scrutant les décisions de JE.

« Cet intermédiaire aurait comme tâche de proposer une nouvelle structure de frais et de faire des commentaires non censurés sur la gestion de JE », a expliqué M. Carmona.

Allied et les représentants croyaient que l'entente était dans le sac. Coup de théâtre : le lundi 6 mai, la haute direction de JE rejette l'entente. Selon un observateur très proche des négociations, **Terrance Ortt**, le président et chef de la direction de JE « ne pouvait pas accepter l'idée de régler à l'amiable avec les commanditaires désenchantés ».

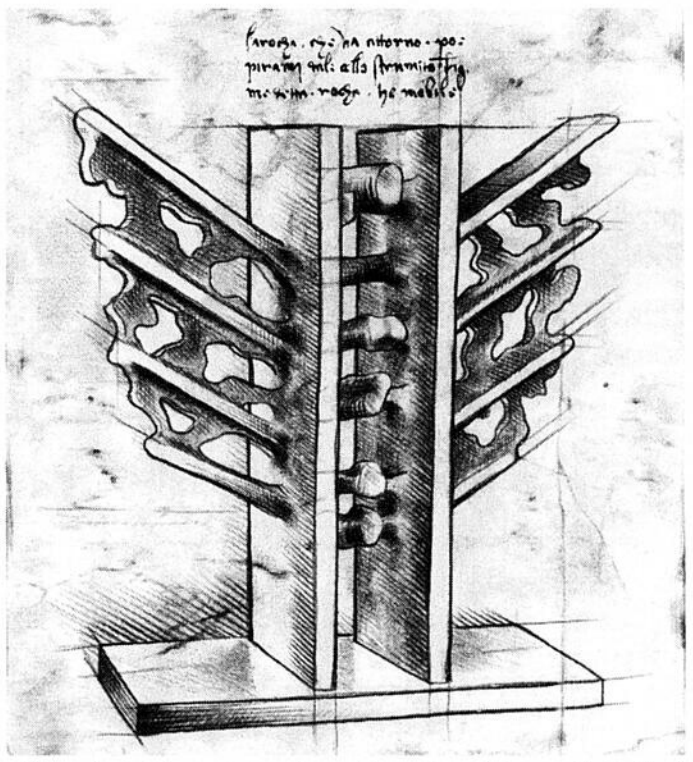
Pour sa part, M. Dainard a seulement avoué qu'il y avait eu des discussions. « Nous allons maintenant dans une nouvelle direction », a-t-il ajouté. Il tente de créer un conseil consultatif composé des commanditaires.

Ce conseil, élu par les commandités, aurait le mandat d'évaluer la situation et d'émettre des suggestions au commandité. Le dirigeant de JE a confié qu'une révision de la structure des frais fait partie des possibilités.

Du côté des commandités, ils poursuivront leur travail de regroupement. « La lutte continuera et nous intensifierons nos efforts pour aider les investisseurs », a lancé M. Carmona.

Ils ont créé l'**Association pour la protection de l'investisseur**. Les personnes intéressées à joindre cette association ou à obtenir de l'information additionnelle peuvent communiquer avec Allied au 416-364-7898. ■

RARES
SONT CEUX
QUI
ONT SU ALLIER
LA SCIENCE
ET L'ART



« L'Envol » de Giuseppe Benedetto à la manière de Leonardo da Vinci

À l'instar des grands maîtres, nous croyons que les grandes réussites tiennent à la fois de l'art et de la science. La science du monde des assurances, de la finance et de la technologie est essentielle à une entreprise de l'ampleur de Meloche Monnex, présente partout au Canada. Mais ce n'est qu'en abordant le service à la clientèle à la manière d'un grand art que nous avons réussi, depuis 1949, à bâtir la réputation d'excellence du service Meloche Monnex. Avec un taux de satisfaction de la clientèle atteignant 98 % au cours des trois dernières années, il n'est pas surprenant que Meloche Monnex soit devenue le leader des programmes d'assurances dédiés aux professionnels ainsi qu'aux étudiants et diplômés universitaires.

Notre science... l'assurance,
notre art... le service

1 9 9 6
MERCURIADES
LAURÉAT
Service à la clientèle • Grande entreprise
CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC

MELOCHE·MONNEX
Calgary • Edmonton • Halifax • Montréal • Toronto

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 10 mai 1996

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS		
Fully-Mgd(r)	8.02	—
Fund-Value(r)	11.34	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(r)	10.00	—
Obligations(r)	10.40	-1.32
Equilibré(r)	10.59	+1.90
ADMAX REGENT GROUP		
A.Can Rend(r)•	7.13	-.16
A.Crois Amr Sél•	5.26	+1.20
A.Crois Can Sél(r)•	5.35	-.29
A.Glo Sant•	11.46	+3.04
A.Rep Actifs(r)•	13.10	+.53
R.Coréen•	12.43	+.66
R.Dragon 888•	7.59	-.44
R.Europa•	10.15	+1.53
R.Intl•	6.33	-.83
R.Mond Rev(r)•	12.17	+.42
R.Nippon•	12.53	-.78
R.Tigre•	12.17	-1.06
AGF C$ SÉRIES A		
Act Mond(l)•	6.48	-.15
Actions Can(r)•	13.93	+1.68
Actions Crois(r)•	24.05	+.71
Allemagne(l)•	20.34	+.35
Cap Ressources(r)•	9.89	+3.67
Crois & Rev(r)•	18.50	+1.31
Crois Amér(l)•	13.94	+2.35
Crois Asia(l)•	16.18	-.25
Crois Euro(l)•	10.48	+1.16
Dir Chine(l)•	7.52	-1.57
Japon(l)•	5.33	-1.48
Mond ObiGouv(l)•	10.33	+.58
Oblig Can(r)•	5.10	+.79
Res Can(r)•	20.07	+2.35
Rev CT Intl(l)•	10.85	+.09
Rev Elevé(r)•	9.87	+.41
Revenu US(l)•	10.44	+.77
Spécial(l)•	12.36	+1.15
Strat Inc(r)•	9.36	+.54
AGF C$ SÉRIES B		
Act Mond(g)•	6.45	-.15
Actions Can(r)•	13.81	+1.69
Actions Crois(r)•	23.88	+.72
Allemagne(g)•	20.19	+.30
Crois & Rev(r)•	18.35	+1.27
Crois Amér(g)•	13.82	+2.37
Crois Asia(g)•	16.06	-.25
Crois Euro(g)•	10.37	+1.17
Dir Chine(g)•	7.44	-1.59
Japon(g)•	5.29	-1.49
Mond ObiGouv(g)•	10.32	+.58
Oblig Can(r)•	5.10	+.79
Res Can(r)•	19.93	+2.31
Rev CT Intl(g)•	10.72	+.19
Rev Elevé(r)•	9.87	+.41
Revenu US(g)•	10.46	+.87
Spéciale(g)•	12.26	+1.07
Strat Inc(r)•	9.36	+.65
AGF C$ SÉRIES C		
Act Crois(r)•	23.83	+.68
Act Mond•	6.45	-.15
Actions Can(r)•	13.81	+1.69
Allemagne•	20.18	+.30
Crois & Rev(r)•	18.33	+1.33
Crois Amér•	13.80	+2.37
Crois Asia•	16.09	-.25
Crois Euro•	10.39	+1.17
Dir Chine•	7.42	-1.59
Japon•	5.28	-1.49
Mond ObiGouv•	10.30	+.59
Oblig Can(r)•	5.09	+.79
Res Can(r)•	19.94	+2.31
Rev CT Intl•	10.78	+.19
Rev Elevé(r)•	9.83	+.31
Revenu US•	10.43	+.87
Spéciale•	12.27	+1.15
Strategiq Inc(r)•	9.36	+.65
AGF U$ SÉRIES A		
Act Mond(l)•	4.74	-.42
Allemagne(l)•	14.88	+.07
Crois Amér(l)•	10.21	+2.20
Crois Asia(l)•	11.84	-.50
Crois Euro(l)•	7.67	+.92
Dir Chine(l)•	5.50	-1.79
Japon(l)•	3.90	-1.76
Mond ObiGouv(l)•	7.56	+.40
Rev CT Intl(l)•	7.94	-.13
Revenu US(l)•	7.64	+.53
Spéciale(l)•	9.05	+.89
AGF U$ SÉRIES B		
Act Mond(g)•	4.72	-.42
Allemagne(g)•	14.78	+.07
Crois Amér(g)•	10.12	+2.22
Crois Asia(g)•	11.75	-.51
Crois Euro(g)•	7.59	+.93
Dir Chine(g)•	5.45	-1.80
Japon(g)•	3.87	-1.78
Mond ObiGouv(g)•	7.56	+.40
Rev CT Intl(g)•	7.84	-.13
Revenu US(g)•	7.65	+.53
Spéciale(g)•	8.98	+.90
AGF U$ SÉRIES C		
Act Mond•	4.72	-.42
Allemagne•	14.77	+.07
Crois Amér•	10.10	+2.12
Crois Asia•	11.78	-.42
Crois Euro•	7.61	+.93
Dir Chine•	5.43	-1.99
Japon•	3.87	-1.53
Mond ObiGouv•	7.54	+.40
Rev CT Intl•	7.89	-.13
Revenu US•	7.63	+.53
Spéciale•	8.98	+.90
AGF GESTION		
Allemagne M C$•	20.66	+.39
Allemagne M U$•	15.12	+.13
AIC GROUP		
Avantageux(r)	34.00	+1.52
Divers Cda(r)	14.97	+1.84
Marché Nouv	9.01	-.66
Valeur	23.86	+2.36
World Equity	11.14	+.63
ALL-CANADIAN		
Compound(r)	16.17	+.06
ALTAMIRA		
Act Euro•	12.60	+.96
Actions(r)•	32.94	+1.20
AltaFund(r)•	21.27	+1.09
Amér Gr Soc•	14.44	+1.33
Amér Sélect•	27.30	+1.26
Asie-Pacif•	13.54	-.51
Capital(r)•	18.67	+.16
Croissance(r)•	15.35	+.72
Divers Mond•	14.08	+.07
Dividendes(r)•	2.71	+.74
Découv Mond•	4.46	+1.36
Equilibré(r)•	14.78	+1.16
Mét Préc&Strat(r)•	9.30	+2.54
Obl Etat CT(r)•	5.45	+.37
Obl Haut Rend•	5.24	+1.75
Oblig Mond(r)•	10.33	+1.37
Obligations(r)•	13.15	+1.08
Occas Japon•	4.56	-.65
Reprise(r)•	12.12	-.74
Ressources(r)•	16.54	+.43
Rev CT Glo(r)•	11.94	+.42
Rev&Crois(r)•	8.19	+1.61
Revenu(r)•	7.57	+1.61
Science & Tech•	6.76	+2.89
AMI CAPITAL PRIVÉ		
Actions(r)	15.04	-.17
Optimix(r)	13.36	-.49
Revenu(r)	9.86	-.71
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(r)	14.44	-.20
ATLAS GESTION: ATLAS		
Actions Mond•	14.88	-.20
Am Advantage C$•	14.56	+1.32
Am Advantage U$•	10.66	+1.14
Am LrgCap Gr C$•	20.84	+1.31
Am LrgCap Gr U$•	15.25	+1.06
Am LrgCapVal C$•	12.18	+2.44
Am LrgCapVal U$•	8.92	+2.29
Can GrndCap Cr(r)•	14.14	+.71
Cdn LrgCap Val(r)•	11.53	+1.23
Crois EmergCan(r)•	16.15	+.19
Divers Can(r)•	11.01	+.73
Equil Can(r)•	11.39	+.89
Géré Terme C$(y)•	12.71	+.55
Géré Terme U$(y)•	9.29	+.11
NAFTA•	11.55	+2.12
Obl Can HtRend(r)•	10.90	+.55
Oblig Can(r)•	10.02	+.80
Occas Amér C$•	12.39	+1.31
Occas Amér U$•	9.07	+1.11
Rend EmergCan(r)•	11.78	-.34
ValEmerg Am C$•	10.86	+1.12
ValEmerg Am U$•	7.95	+.89
ATLAS GESTION: HERCULES		
Amér Latine•	8.18	+2.00
Bassin Pac•	10.11	-1.84
Créance Emerg•	10.41	+1.36
Mond CT•	10.09	-.20
Mond Oblig(r)•	10.47	+.19
Rend Euro•	11.85	+.59
AZURA FONDS REGROUPÉS(n)		
Conservateur(y)	10.25	+.10
Crois RER(y)	11.09	+.09
Croissance(y)	10.97	+.37
Equil RER(r)	10.52	—
Equilibré(y)	10.52	+.10
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA•	10.67	+1.40
CP AmérCrois•	11.41	+1.15
CP Crois can(r)•	12.15	+.65
CP Ext Orient•	11.50	-.42
CP Hypothèque(r)•	12.25	+.12
CP Jap Crois•	9.56	-2.29
CP Mrch Dev•	8.79	+.09
CP Obligti•	10.49	+.06
CP Ressources(r)•	11.92	+1.03
CP Revenu Div(r)•	11.74	+.94
CP Sp Crois(r)•	11.20	-.10
FC Allocation(r)•	12.49	+.40
FC Bond(r)•	11.62	+.55
FC Equ Index(r)•	14.84	+1.06
FC Intl Gth•	15.23	-.83
PC Eur Crois•	11.41	+.50
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibré(r)	11.22	+.04
Obligations(r)	10.26	-.86
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	9.49	+.23
Act Can(r)	13.58	+.47
Act Intls(l)	6.88	-.46
Equilibré(r)	12.64	+.54
Pet Cap(r)	7.23	-.84
Revenu(r)	10.55	+1.00
BISSETT		
Amer Equity(y)	25.11	+.12
Bond(r)	11.45	+.09
Cdn Equity(r)	26.37	+.30
Dividend(y)	14.02	+.43
Multinational(y)	13.22	+.08
Retirement(r)	13.83	+.14
Small Cap(r)	26.34	-.34
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	31.76	-.79
Obligations(r)	10.26	-.15
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
Act Amér	7.39	+.41
Act Cdn(r)	8.53	+.59
Act Intl	7.71	-.39
Act Mondials	18.44	-.11
Can Equil(r)	5.18	+1.77
Can Oblig(r)	4.68	+.86
Marches en Dev	11.19	+.81
Pet Soc Amér	26.29	+.88
Pet Soc Can(r)	13.34	+.53
Pet Soc Mond	17.17	-.69
RER Mond Equil(r)	15.12	+.53
RER Mond Oblig(r)	10.94	+.18
RER N.A. Equil(r)	6.08	+.66
Ressour Can(r)	28.91	+3.10
Revenus(r)	10.12	+.30
BURGEONVEST		
Dolphin Growth(r)	6.16	+.79
Dolphin Income(r)	5.46	+3.37
Marlboro Cdn(r)	5.35	-.94
Marlboro Intl(yl)	4.70	+.04
CAMAF(n)		
Camaf(r)	12.20	-.25
CANADA TRUST		
Ev Act Itl	22.32	+.72
Ev Act Spéc(r)	20.42	+.89
Ev Act US	16.02	+.63
Ev AmeriGth(r)	11.26	+1.81
Ev AsiaGth(r)	10.23	-.97
Ev Balanced(r)	15.42	+.78
Ev Bond(r)	11.24	+.81
Ev EmergMkts	10.99	+.73
Ev EuroGth(r)	10.37	+.39
Ev Hypo(r)	60.03	+.28
Ev Nord Amér	36.09	+.75
Ev Obl Itl(r)	10.75	+.75
Ev Rev Div(r)	11.81	+1.03
Ev Stock(r)	16.24	+1.25
CHOU ASSOCIATES		
Associates(l)	34.09	+1.49
RRSP(r)	12.61	+.64
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	9.87	+2.17
Américain•	10.52	+.38
Crois Can(r)•	7.10	+.42
Equil Can(r)•	6.98	+.43
Equil Intl•	12.13	+.75
Européen•	6.20	-.16
Marchés Nouv•	7.73	-.39
Mondial•	9.71	+.52
Nouv Asiatiques•	10.47	-.66
Oblig Can(r)•	5.18	+.78
Oblig Mondiales•	5.20	+1.17
Pacifique•	17.80	-.73
RER Act Mond(r)•	5.48	+.74
RER Américain(r)•	11.09	+2.59
RER Equil Intl(r)•	11.73	+.86
RER Obl Mond(r)•	4.86	+.83
Rev Nouv Monde•	10.63	+1.63
Revenu Can(r)•	11.21	+.72
sect Am Latine•	8.72	+2.23
sect Américain•	9.79	+.41
sect Can•	6.33	+.32
sect Crt-Terme•	7.16	—
sect Européen•	6.35	-.16
sect Mondial•	10.81	+.46
sect Mrch Nouv•	6.74	-.44
sect Nouv Asia•	10.19	-.68
sect Pacifique•	12.15	-.74
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	7.22	+2.12
Américain U$•	7.69	+.26
Equil Intl U$•	8.87	+.57
Européen U$•	4.53	-.44
MarchésNouv U$•	5.65	-.53
Mondial U$•	7.10	+.42
Nouv Asia U$•	7.66	-.78
Oblig Mond U$•	3.80	+1.06
Pacifique U$•	13.02	-.84
RevNouvMnd U$•	7.77	+1.44
sect AmLat U$•	6.38	+2.08
sect Amér U$•	7.16	+.28
sect Can U$•	4.63	+.22
sect CrtTrm U$•	5.24	—
sect Euro U$•	4.64	-.43
sect Mondial U$•	7.90	+.25
sect MrchNv U$•	4.93	-.60
sect NvAsia U$•	7.45	-.80
sect Pacif U$•	8.88	-.89
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US	15.01	+1.15
Appréc Cap(r)	18.29	+.37
Can Act(r)	12.85	+1.03
Can Oblig(r)	10.90	+.86
Can Rev(r)	9.98	+.55
Econ emerg	10.84	+.28
Européennes	10.91	+.65
Ext Orient	10.97	-.67
Intl Act	15.94	-.22
Intl Oblig(r)	10.67	+.23
Japonaises	10.61	-1.73
Mixte Rev&Cr(r)	13.62	+.70
Mondial Tech	13.02	+1.18
Opport U.S.	11.62	-.13
Plac Hypo(r)	11.94	+.15
Ressources Can(r)	10.98	+.60
Rev Act(r)	12.56	+1.31
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	7.49	+.36
Equity(r)	8.37	+.73
Income(r)	10.02	+.31
Intl Equity	6.03	+.23
CONCORDE		
Croissance(r)	7.37	-.42
Dividende(r)	11.30	-.41
Equilibré(r)	11.00	-.48
Hypothèques(r)	10.59	-.06
International(y)	11.15	-.83
Revenu(r)	10.44	-.61
CORMEL(n)		
Equilibrée(r)	12.34	+.33
CORNERSTONE		
Balanced(r)	6.27	+.77
Bond(r)	5.34	-.35
Cdn Growth(r)	6.72	+.88
Global	13.41	+.03
US Fund	24.99	+1.20
COTE 100(n)		
Amér REER(r)	19.90	-.85
Amérique	17.54	-.68
EXP	14.74	+.27
REA	10.94	—
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(r)	9.98	+1.74
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	8.97	-1.21
Goldtrust(r)	9.19	+4.08
CUNDILL GROUP		
Value(l)	16.96	-.64
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	23.92	+.51
Americain(y)	9.95	+.48
Croissance(r)	11.51	+.81
Divers Aud(r)	11.11	+.43
Divers Mod(r)	10.79	+.34
Divers Sec(r)	10.47	+.10
Dividende(r)	10.40	+.32
Enviro(r)	12.82	+.60
Equilibré(r)	13.67	+.23
Hypothèques(r)	4.63	+.02
Internat'l(y)	31.45	-.79
Mond Equil(y)	9.87	-.04
Obligations(r)	4.99	+.04
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	10.60	-.66
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$•	10.28	+1.58
Dyn Amer U$	7.52	+1.21
Dyn Cdn Gro(r)•	11.99	+.59
Dyn Div Gro(r)•	5.41	—
Dyn Dividend(r)•	5.86	+.34
Dyn Europe•	13.37	+.38
Dyn Far East	10.97	-.54
Dyn Fund Cda(r)•	17.26	+.23
Dyn Glo Bond(r)•	6.01	+.67
Dyn Glo Partner•	11.16	+.09
Dyn Glo Resour•	19.19	+1.64
Dyn Green•	6.97	+1.46
Dyn Income(r)•	5.39	+.56
Dyn Intl•	8.07	+.37
Dyn Mgd Ptfl(r)	9.48	+.74
Dyn Partners(r)•	8.47	+.36
Dyn Prec Met(r)•	3.15	+1.29
Dyn RealEst•	13.60	+.97
Titres d'Etat(r)	9.65	+.52
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)•	13.10	+.92
Crois Amér•	14.26	+.71
Crois asiatique•	10.71	-.65
Equilibré(r)•	12.34	+.73
Marchés Naiss•	9.21	+.99
Mond Actions•	11.93	+.93
Mond Equil•	11.18	+.99
Mond Oblig•	10.46	+1.36
Obligations(r)•	8.03	+.50
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)	12.77	+.31
Global Bond(r)	5.07	+.80
Growth(r)	9.18	+.44
Income(r)	10.11	+.80
N.A.Equity	19.38	+2.00
Pacific Rim	5.93	-.17
Special Equity(r)	6.13	-.33
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	9.24	-.17
Equilibré(r)	12.19	-.55
Hypothèques(r)	10.02	-.44
Obligations(r)	10.12	-1.07
FIDELITY C$		
Amér Latine•	7.30	+2.24
Cap Crois(r)•	20.37	+1.39
Crois Amérique•	22.38	+2.05
Crois Euro•	16.92	+.95
Crois Japon•	10.23	-1.16
Expansion Cda(r)•	14.46	+.28
Ext-Orient•	27.03	-.63
Mixte Mondial•	12.97	+1.09
Ob Mar Emerg•	9.91	+2.91
Oblig Can(r)•	11.01	+.64
Pet Cap Amér•	13.21	+1.54
Portfil Intl•	19.40	+1.09
Ptl Mar Emerg•	14.71	+1.10
RER Obl Mond(r)•	9.11	+.77
Rev Can(r)•	10.54	+.38
Revenus N.A.•	8.88	+.34
Rép Actif Can(r)•	12.62	+.32
FIDELITY U$		
Amér Latine U$•	5.34	+1.91
Crois Amér U$•	16.38	+1.74
Crois Euro U$•	12.38	+.65
Crois Japon U$•	7.48	-1.58
Ext-Orient U$•	19.78	-.90
Mixte Mond U$•	9.49	+.74
ObMarEmerg U$•	7.25	+2.55
PetCapAmér U$•	9.66	+1.15
Port Intl U$•	14.19	+.78
Ptl MarEmerg U$•	10.77	+.84
RER ObiMondU$(r)•	6.66	+.45
Rev N.A. U$•	6.49	-.15
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(r)	6.34	+.98
FONDS DE CROIS SÉLECT(n)		
Crois Select(y)	121.75	—
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Double Gold(r)	3.16	+.64
Prec Metals(yg)	10.94	+.92
GBC FUNDS(n)		
Crois Can(r)	16.50	-.36
Crois N.A.(y)	7.98	-.87
Internat'l(y)	11.00	-.45
Oblig Can(r)	10.78	-.65
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(yl)	5.46	+.55
GFM U$(y)	10.94	-.09
GT GLOBAL C$		
Canada Growth(r)•	7.07	+.70
Cr Amér Lat•	5.49	+1.65
Crois Amér•	6.67	-.25
Crois Pacif•	5.89	-.81
Infrastr Mon•	6.05	+1.19
Mond Oblig•	5.43	+.93
Res Nat Mon•	6.78	+1.24
Rev CT A(l)	5.11	+.29
Rev CT B(g)	5.09	+.28
Rev et Crois•	5.53	+.75
Revenu Canadien(r)	5.00	—
Soins de Santé	5.07	—
Télécom Mond•	8.01	+1.32
GT GLOBAL U$		
Cr Amér Lat U$•	4.02	+1.39
Crois Amér U$•	4.88	-.51
Crois Pacif U$•	4.31	-1.06
Infrastr MonU$•	4.43	+.94
Mond Oblig U$•	3.97	+.68
Res Nat Mon U$•	4.96	+1.00
Rev CT A U$(l)	3.74	+.05
Rev CT B U$(g)	3.73	+.03
Rev et Crois U$•	4.05	+.50
Soins Santé U$	3.71	—
Télécom Md U$•	5.86	+1.07
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(r)	11.44	—
First Amer(r)	11.33	—
Protect Amer(r)	10.22	—
GUARDIAN (GROUPE) SÉR A		
Act Amér(l)	11.60	+.69
Act Crois(r)	9.03	+1.46
Actions Mond(l)	6.61	-.60
Asie-Pacifique(l)	10.84	-1.00
Div Mensuels(r)	8.49	+.24
Entreprise(r)	15.42	+.65
Equil Can(r)	18.56	+.49
Equil Intl(r)	5.88	+.51
Marchés Emerg(l)	11.51	+.79
Rev Can(r)	10.00	+.40
Rev Etranger(r)	10.57	+.76
Rev Intl(r)	9.90	+.51
GUARDIAN (GROUPE) SÉR B		
Act Amer(g)	11.61	+1.04
Act Crois(r)	9.01	+1.46
Actions Mond(g)	6.60	-.60
Asie-Pacifique(g)	10.82	-1.01
Div Mensuels(r)	8.47	+.12
Entreprise(r)	15.40	+.65
Equil Can(r)	18.55	+.49
Equil Intl(r)	5.86	+.34
Marchés Emerg(g)	11.49	+.70
Rev Can(r)	10.00	+.40
Rev Etranger(r)	10.56	+.76
Rev Intl(r)	9.90	+.61
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(r)	9.63	+.73
HRL Equilibré(r)	10.96	+.46
HRL Obligations(r)	9.63	+.84
HRL Outre-mer	15.58	-.13
HKBC FONDS COMMUNS		
Actions(r)	16.19	+.96
Américains	11.82	+1.55
Cr cap peu élev(r)	13.50	+.35
Crois Asiatique	12.24	-.42
Crois Euro	11.74	+.70
Equilibré(r)	14.06	+.96
Hypothécaires(r)	11.01	+.13
Nouv Marchés	8.73	-.00
Oblig Can(r)	10.83	+.84
Oblig Intl	10.27	+1.01
Revenu Div(r)	11.65	+1.10
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	7.42	+.41
Act Euro	12.48	+1.05
Act Ext-Orient(y)	11.32	-.96
Act Japon(y)	9.36	-.74
Act US	11.83	+.77
Dividendes(r)	11.28	+.53
Equilibré(r)	6.39	+.31
Hypothèques(r)	10.59	+.09
Obl Gouv CT(r)	5.44	+.18
Obl Itl RER(r)	9.61	+.84
Oblig Can(r)	9.69	+.31
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	10.69	+.70
BiensImmobil(r)	4.29	—
Crois Mond	7.87	-.10
Crois Plus	7.38	+.97
Crois Retr(r)	8.10	+.51
Crois US	26.62	+2.48
Croissance	9.46	+1.11
Dividendes(r)	11.35	+.63
Européen	8.07	+.81
Global	9.57	+.80
Global Oblig(g)	5.30	+.61
Hypothécaire(r)	5.03	+.14
Japonais	18.11	-2.58
Mutuel(r)	11.35	+.63
Nord-Amér	14.34	+.89
Oblig Gouv(r)	4.70	+.53
Oblig Soc(r)	10.32	+.63
Pacifique	13.08	-.63
Retraite(r)	14.78	+.29
RetraitePlus(r)	6.84	+.51
Revenu(r)	5.43	+.61
Revenu Plus(r)	5.60	+.58
Répartition(r)	5.54	+.67
Spécial	18.54	+.77
Summa(r)	6.75	+.88
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cap Asset	9.69	+.52
ML Cdn Equity(r)	10.26	+.59
ML Emerg Mkts	10.20	-.01
ML World Alloc	10.03	+.08
ML World Bond(r)	9.78	+.65
GI/ROTHSCHILD SÉLECT		
Act Amer(r)	10.26	+1.29
Act Intl(r)	11.32	+.78
Actions Can(r)	10.95	+.74
Can Equil(r)	11.42	+6.48
Oblig Intl(r)	10.03	+.51
JONES HEWARD		
JH Amér C$	12.90	+1.53
JH Amér U$	9.44	+1.29
JH Equil Can(r)	15.80	+.72
JH FondsLtée(r)	13.06	+.31
JH Oblig(r)	10.38	+.83
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)	5.03	—
Equilibré(r)	6.06	—
LAURENTIENNE		
Act Amér	11.14	+1.09
Act Can(r)	7.99	+.76
Act Spéc(r)	7.09	-.28
Asie Pacifique	5.45	-1.45
Com'wealth	8.81	—
Dividendes(r)	8.74	+.92
Equil Can(r)	6.60	+.76
Equil Glo	6.94	+.29
Europe	5.70	+.88
Internat'l	11.87	-.08
Marchés Emerg	5.42	-.55
Oblig Gouv(r)	5.46	+.55
Revenu(r)	4.44	+.91
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American•	14.23	-.06
Ind Mort Sec(r)•	1.36	+.50
Indust Bal(r)•	6.34	+.62
Indust Bond(r)•	11.61	+1.32
Indust Div(r)•	10.85	+.20
Indust Equ(r)•	6.37	+1.33
Indust Future(r)•	9.37	+.53
Indust Gwth(r)•	19.33	+1.38
Indust Hor(r)•	7.32	+1.09
Indust Inc(r)•	8.15	+.93
Indust Pens(r)•	6.36	+.41
MACKENZIE INDUSTRIAL U$		
Ind American•	10.42	-.30
MACKENZIE IVY C$		
Canadien(r)•	14.43	+.45
Enterprise(r)•	2.66	-.09
Foreign Equity•	13.90	+.98
Growth&Income(r)•	12.66	+.79
Hypothèques(r)•	1.98	+.17
MACKENZIE IVY FUNDS U$		
Foreign Equity•	10.17	+.73
MACKENZIE SENTINEL C$		
Cda Equity(r)	13.83	+.16
Global	13.69	-.35
MACKENZIE UNIVERSAL		
Americas•	10.82	+1.76
Amér Fort Crois•	13.16	+1.28
Crois Can(r)•	12.25	+.29
Croissance•	5.70	+1.19
Euro Occasions•	7.52	+1.60
Ext Orient•	5.06	-.56
Japon•	4.41	-1.73
Mnd Act•	9.60	-.36
Mnd Crois REER(r)•	5.45	+.43
Mnd Equ REER(r)•	5.09	+.73
Mnd FortCr•	5.10	+.78
Mnd MétPréc(r)•	8.31	+2.99
Mnd Rép Actif•	5.50	-.50
Mnd StratObl•	5.41	+1.47
Ressources Can(r)•	12.33	+.80
Rev Mnd RER(r)•	5.04	+1.25
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
Am Fort Crois•	9.64	+1.04
Americas•	7.92	+1.52
Crois Cdn•	8.96	+.04
Croissance•	4.17	+.94
Euro Occasions•	5.50	+1.35
Ext Orient•	3.71	-.80
Japon•	3.23	-1.97
Mnd Act•	7.03	-.60
Mnd EquREER•	3.73	+.49
Mnd FortCr•	3.73	+.53
Mnd MétPréc•	6.08	+2.74
Mnd Rép Actif•	4.03	-.75
Mnd StratObl•	3.96	+1.23
Ressources Can•	9.02	+.55
Rev Mnd RER•	3.69	+1.01
MACKENZ STAR PORTFOLIO C$		
Cdn Bal Gro&Inc(r)•	51.92	+.68
Cdn Max Equ Gro(r)•	54.49	+.46
For Bal Gro&Inc•	59.81	+.72
For Max Equ Gro•	56.22	+.63
For MaxLTrm Gro•	60.23	+.78
Inv Bal Gro&Inc•	57.84	+.65
Inv ConsInc&Gro•	62.89	+1.13
Inv LongTrm Gro•	58.79	+.62
Inv MaxLTrm Gro•	60.67	+.53
Reg Bal Gro&Inc(r)•	58.94	+.79
Reg ConsInc&Gro(r)•	60.84	+1.14
Reg LongTrm Gro(r)•	60.12	+.76
Reg Max Equ Gro(r)•	55.12	+.48
Reg MaxLTrm Gro(r)•	62.29	+.69
MACKENZ STAR PORTFOLIO U$		
For Bal Gro&Inc•	61.53	+.47
For Max Equ Gro•	56.12	+.38
For MaxLTrm Gro•	61.97	+.54
MANUVIE-CABOT		
Act Can(r)	13.27	+.61
Can Crois(r)	11.61	-.17
Divrs Oblig(r)	9.67	+.73
Intl Actions	11.86	—
Val Emerg(r)	11.71	+.09
Valeurs Sûres(r)	12.93	+.62
MARATHON EQUITY FUND		
MarathonEqu(

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
Actions Intl(y)	15.57	-.87
Court Terme(r)	9.73	+.05
Crois et Revenu(r)	10.74	-.32
Equilibré(r)	11.88	-.29
Obligations(r)	10.95	-.25
PROSPÉRITÉ(n)		
Prosperité	11.61	+.88
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
Actions Amér(I)	7.27	+2.25
Actions Glo(I)	6.70	-.15
Capital(r)	12.72	+1.03
Dividendes(r)	6.96	+1.16
Mixte(r)	7.17	+.99
Mét Préc(r)	15.62	+.97
Res Nat(r)	14.71	+1.03
Revenu(r)	5.29	+.76
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)	11.41	-.35
GESTION RENDEMENT TOTAL(n)		
Rend Total(y)	4.54	+.10
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	10.85	+1.46
ROYAL MUTUAL		
Act Itl	15.53	-.15
Act Japon	15.59	-2.03
Crois Asia	13.10	-.32
Crois Can(r)	17.03	+1.15
Crois Euro	13.76	+.67
Energétique(r)	12.86	-.95
Equilibré(r)	8.06	+.68
Latino Amér	10.37	+1.34
Mét Préc(r)	35.08	+2.79
Pet Cap Can(r)	15.68	+.16
Sci Bio et Tech	12.08	+2.17
Zweig Itl	10.35	+.89
ZweigCr C$	17.67	+1.04
ZweigCr U$	12.93	+.79
ROYAL: TRUST ROYAL		
Act Can(r)	17.01	+.86
ActAmér C$	13.53	+.76
ActAmér U$	9.90	+.52
Av Crois(r)	15.19	+.59
Av Equil(r)	14.10	+.54
Av Revenu(r)	12.48	+.48
Crois et Rev(r)	10.88	+.96
Hypothécaires(r)	10.63	+.13
Immobilier(r)	8.50	—
Oblig Intl(r)	12.05	+.75
Obligations(r)	10.15	+.47
ROYAL: ROYFUND (GROUPE)		
Actions Can(r)	31.69	+.89
Actions US	19.04	+.76
Dividendes(r)	13.43	+1.02
Hypothécaire(r)	11.10	+.17
Intl Rev(r)	10.71	+.74
Obligations(r)	5.52	+.47
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro C$	4.86	+2.53
Cam Amer Gro U$	3.55	+2.31
Cam Americas C$	10.46	+2.45
Cam Americas U$	7.64	+2.14
Cam Balanced(r)	8.82	+1.61
Cam China C$	6.28	+9.41
Cam China U$	4.59	+9.29
Cam Global C$	9.19	+4.08
Cam Global U$	6.71	+3.71
Cam Growth(r)	11.18	+4.29
Cam Pacific C$	5.28	+.76
Cam Pacific U$	3.86	+.52
Cam Resource(r)	7.61	+11.91
Cam Spe Equ(r)	15.67	+9.81
TC Bond(r)	9.24	+1.09
TC Equity(r)	9.31	+3.56
TC Income(r)	6.23	+1.63
TC Pension(r)	13.24	+1.92
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth	13.66	-.22
Balanced(r)	15.99	+.19
Bond(r)	11.12	+.63
Equity(r)	26.34	—
Internat'l	26.57	-.23
SCOTIA EXCELSIOR		
Amér Latine•	11.57	+1.26
Crois Can(r)•	33.45	+.20
Crois CanAm(r)•	11.55	+1.86
Dividendes(r)•	10.49	+.73
Equilibré(r)•	14.06	+.54
Hypothécaire(r)•	10.65	+.13
Internat'l•	36.67	-.32
Mét Préc(r)•	15.41	+2.50
Oblig Global•	10.28	+.49
Rend global(r)•	13.96	+.53
Rev CanAm C$(r)•	13.85	+.62
Rev CanAm U$(r)•	10.13	+.35
Revenu(r)•	10.34	+.85
Rég Pacifique•	10.76	-.92
Séc & Rev(r)•	10.70	+.51
ValCan1ordre(r)•	14.42	+1.21
ValCroisAmér•	10.17	+1.49
SPECTRUM UNITED CLASS A		
Bull Accrois(r)	4.58	+.88
Bull Amr U$(I)	19.79	+1.70
Bull Américain(I)	27.04	+1.92
Bull DynAsiat(I)	11.47	-.26
Bull Euro Init(I)	13.16	+1.39
Bull MrchsProm(I)	11.27	+1.17
Bull ObligGlo(I)	10.06	+.90
Bull OptimaxUS(I)	12.49	+2.13
Bull StratPlac(r)	13.04	+.62
Spec Divers(r)	11.94	+.67
Spec Dividendes(r)	11.60	+.78
Spec Obl Gouv(r)	11.07	+1.28
Spec Obl Intl(r)	10.62	+.19
Spec Oblig(r)	9.52	+.85
Spec Part Can(r)	12.55	+.72
Spec Part Itl(I)	13.44	-.30
SPECTRUM UNITED CLASS B		
Bull Accrois(r)	4.52	+.67
Bull Américain(g)	27.02	+1.92
Bull DynAsiat(g)	11.36	-.26
Bull Euro Init(g)	13.12	+1.39
Bull MrchsProm(g)	11.20	+1.08
Bull ObligGlo(g)	10.01	+.81
Bull OptimaxUS(g)	12.35	+2.15
Bull StratPlac(r)	12.95	+.62
Spec Divers(r)	11.90	+.76
Spec Dividendes(r)	11.57	+.70
Spec Obl Gouv(r)	11.02	+1.19
Spec Obl Intl(r)	10.70	+.19
Spec Oblig(r)	9.53	+.85
Spec Part Can(r)	12.51	+.72
Spec Part Itl(g)	13.38	-.30
SPECTRUM UNITED CLASS C		
Bull Accrois(r)	4.53	+.67
Bull Américain	26.98	+1.89
Bull DynAsiat	11.36	-.35
Bull Euro Init	13.14	+1.47
Bull MrchsProm	11.28	+1.08
Bull ObligGlo	10.03	+.80
Bull OptimaxUS	12.43	+2.05
Bull StratPlac(r)	12.92	+.62
Spec Divers(r)	11.86	+.68
Spec Dividendes(r)	11.58	+.70
Spec Obl Gouv(r)	11.00	+1.20
Spec Obl Intl(r)	10.68	+.19
Spec Oblig(r)	9.54	+.85
Spec Part Can(r)	12.46	+.73
Spec Part Itl	13.36	-.22

Fonds	VANPA	Chg.%
SPECTRUM UNITED CLASS D		
Bull Accrois(r)	4.58	+.66
Bull Amr U$	20.09	+1.62
Bull Américain	27.45	+1.89
Bull StratPlac(r)	13.11	+.61
Canadien(r)	8.42	+1.20
Spec Divers(r)	11.97	+.67
Spec Dividendes(r)	11.62	+.78
Spec Obl Gouv(r)	11.08	+1.19
Spec Obl Intl(r)	10.77	+.19
Spec Oblig(r)	9.57	+.84
Spec Part Can(r)	12.53	+.72
Spec Part Itl	13.44	-.22
UNITED GROUP		
Amer Equity	19.50	+1.93
Amer Gth C$	16.03	+1.91
Amer Gth U$	11.73	+1.65
Cdn Bond(r)	4.62	+1.09
Cdn Equity(r)	18.15	+.89
Cdn Growth(r)	25.52	+.24
Cdn Mortgage(r)	5.30	—
Cdn P'folio(r)	15.15	+.73
Glo Equity	14.98	+.33
Glo Growth	9.84	-.40
Glo P'folio	14.67	+.62
Glo Telecomm	13.64	+.96
STANDARD LIFE		
Cdn Dividend(r)	12.02	+1.13
Growth Equity(r)	11.58	+1.00
Intl Bond(r)	10.26	+1.16
Intl Equity(g)	11.17	+.01
Ressources(r)	11.98	+1.03
U.S. Equity(g)	12.12	+1.80
STONE & CIE LIMITéE		
Principal Cda(r)	5.57	+.71
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	13.92	+1.61
Actions Mond	21.51	+.51
Amér Latine	6.24	+1.96
Asiatique	7.73	—
Can Crois(r)	21.44	+2.00
Can Petit Cap(r)	12.84	-.08
Divr Or+(r)	15.54	+9.98
Européen+	12.95	+1.01
Japon	14.06	-.99
Mond Equil	11.11	+.27
Mond Soc Emerg	17.43	+1.10
Multirevenu(r)	19.35	+1.84
Oblig Mondial	10.57	+.67
Obligataire(r)	6.13	+.49
STRATÉGIE GLOBALE - DIVRS		
Divr Act Mond(r)	10.30	+.68
Divr Amér Lat(r)	5.03	+3.07
Divr Asiatique(r)	6.04	-.17
Divr Européen(r)	18.76	+1.08
Divr Japon+(r)	5.23	-1.69
Divr Obl Etrang(r)	14.00	+.65
Oblig Divr(r)	11.09	+.73
TALVEST (FONDS)		
Amér Crois C$•	25.10	+1.66
Amér Crois U$	18.37	+1.44
Amér Divrs C$	6.78	+1.50
Amér Divrs U$	4.96	+1.22
Croissance(r)•	12.26	+1.24
Diversifié(r)•	7.19	+.84
Dividendes(r)	14.76	+1.03
Glo Divrs•	7.80	+.78
Nouv Economie(r)•	5.91	+1.90
Obl Can Dev(r)•	5.44	+.93
Obligations(r)•	10.76	+.84
REER Glo(r)•	6.20	+.32
Revenu(r)•	11.05	+.55
TALVEST HYPERION		
Asian	20.99	-.85
Aurora(r)	11.03	+.55
European	13.96	+1.38
Fixed Income(r)	9.92	+1.12
Value Line C$	19.02	+2.81
Value Line U$	13.92	+2.58
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	16.30	+1.24
Act Optimal(r)•	11.87	+.59
Amér Indexé•	11.80	+1.64
Can Indexé(r)•	8.05	+1.00
Crois Asiatique•	10.03	-.20
Crois Equil(r)•	12.95	+.86
Crois Euro•	12.86	+.16
Crois Japon•	10.13	-1.84
Crois Lat Amér•	7.97	+2.44
Crois N.A. A•	15.98	+2.04
Dividendes(r)•	13.44	+1.20
Emerg Mkts•	15.45	+.39
Hypothécaire(r)•	11.18	+.18
Intl Equity•	14.84	-.60
Intl Sélect•	13.59	-.44
Métaux Précieux(r)•	20.76	+2.22
Obl RER Intl(r)•	10.23	+1.49
Obl Rend Réel(r)•	9.91	+.61
Oblig Can(r)•	11.51	+.96
Oblig GouvCan(r)•	10.85	+.74
Oblig GouvGlo•	10.87	+.65
Res Energét(r)•	11.31	-1.31
Ressource(r)•	12.80	+.71
Rev CT(r)•	9.87	+.41
Rev Equil(r)•	13.00	+.54
Sci & Tech•	21.31	+.80
TitresHypo(r)•	10.60	+.38
Valeurs Sûres(r)•	13.45	+.45
TD PENSION POOLED		
Crois Equil	11.80	+1.03
Crois N.A.-B-	15.54	+2.04
Oblig Can	10.35	+1.07
Rev Equil	11.54	+.61
Val Sûres	12.33	+.41
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	6.84	+.59
Can Rép Actif(r)•	5.73	+.35
Croissance C$•	9.14	+.44
Croissance U$•	6.69	+.15
Emergents C$•	8.44	+1.20
Emergents U$•	6.18	+.98
Equil Mond C$•	5.76	+.35
Equil Mond U$•	4.22	+.24
Equilibré(r)•	7.07	+.43
Intl Act C$•	11.30	-.09
Intl Act U$•	8.27	-.36
Intl Equil C$•	5.56	+.36
Intl Equil U$•	4.07	+.25
Mond Obl C$•	9.96	+.91
Mond Obl U$•	7.29	+.69
Mond PtSoc C$•	9.94	+.30
Mond PtSoc U$•	7.27	—
Oblig Can(r)•	5.12	+.59
TRADEX		
Actions(r)	10.51	-.66
Marchés Naiss(y)	11.09	+.54
Obligations(r)	9.31	-1.17
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	8.65	+.70
Amériques C$•	6.60	+1.69
Amériques U$•	4.83	+1.68
Can Croiss Sél(r)•	8.01	+.63
Croiss Sél C$•	11.92	+.51
Croiss Sél U$•	8.72	+.35
Equilibré Sél(r)•	7.95	+.76
Indo-Pacif C$•	5.79	-1.19
Indo-Pacif U$•	4.24	-1.17
Obl Avantage(r)•	5.55	+.73

Fonds	VANPA	Chg.%
Obl canadiennes(r)•	5.37	+.75
Revenu gouv(r)•	4.98	+.61
Trimark C$(I)•	22.81	+.66
Trimark U$(I)•	16.69	+.54
Trimark can(r)•	18.22	+.83
Trimark cro rev(r)•	7.61	+.66
TRUST GÉNÉRAL		
Act Amér(y)	30.14	-.71
Act Can(r)	30.79	-.61
Croissance(r)	18.71	+.34
Equilibré(r)	12.36	-.66
Hypothèques(r)	11.10	-.05
Internat'l(y)	18.19	-.82
MM(r)	10.12	+.09
Obligations(r)	10.54	-.57
TRUST NATIONAL		
Actions Amér(y)	13.27	+.81
Actions Intl(y)	11.02	-.51
Actions Spéc(r)	15.75	-.04
Actions can(r)	10.70	+.62
Dividendes(r)	11.50	+.65
Equilibré(r)	13.92	+.48
Hypothèques(r)	10.15	+.18
Marchés Emerg(y)	7.85	-1.62
Oblig Itl RER(r)	10.34	+.57
Oblig can(r)	11.39	+.19
20/20 FUNDS INC C$		
Actif RER Pme(r)	5.58	+.54
Amér Latine	4.61	+3.60
AmérRépAct	15.53	+1.86
Asie-Pacifique	12.50	-1.81
Can Crois(r)	17.17	+.23
CanRépAct(r)	4.62	+.43
Crois Active	16.37	+2.70
Dividendes(r)	14.60	+.62
Emerg Mkts	4.31	-.23
Euro Répart	6.03	—
Indien	2.72	-1.45
Intl RER(r)	5.44	-.18
Intl tit actifs	5.49	+2.43
Mondial	13.42	-.15
Oblig Mond	9.79	+.82
Oblig RER(r)	4.69	+.64
Revenu(r)	9.37	+.75

Le plus important
marché boursier
au monde est au sud.

Profitez du magasinage hors frontières!

• Catégorie Croissance Amérique •

Communiquez avec votre conseiller financier ou avec G.T. Global dès aujourd'hui !

G.T. GLOBAL
FONDS MUTUELS

1-800-588-5689

Ttr Actif RER(r)	8.13	+1.12
US CT Ht Rend	4.71	+.43
Valeur Intl	23.68	+.21
valeur Contrats(r)	6.14	+.82
20/20 FUNDS INC U$		
Amér Lat U$	3.37	+3.34
AmérRépAct U$	11.36	+1.61
Asie-Pac U$	9.15	-2.04
Crois Actv U$	11.98	+2.45
Emerg Mkts U$	3.15	-.47
Euro Répart U$	4.41	-.24
Indien U$	1.99	-1.68
Intl tit act U$	4.02	+2.18
Mondial U$	9.82	-.39
Oblig Mond U$	7.17	+.58
US CT HtRnd U$	3.45	+.19
Valeur Intl U$	17.33	-.03
UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
MTC Growth(r)•	7.18	-.37
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	14.09	+.79
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	5.85	+.42
FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Act Itl(y)	12.61	+.96
Act de Crois(r)	10.84	+.79
Act ordin(r)	27.60	-.40
Bassin Pacif(y)	13.70	+2.27
MM(r)	75.40	+.07
Marchés Emerg(y)	10.80	+.57
Mixte(r)	51.61	-.07
Oblig Hypo(r)	13.14	-.76
Titres Euro(y)	12.52	-.06
CANADA-VIE(n)		
Act Can(r)	130.10	+.26
Act US & Itl(yg)	51.33	+.25
Asie Pacifique(yg)	11.32	-1.15
Européennes(yg)	11.94	+.85
Géré(r)	33.08	+.21
MM(r)	62.12	+.08
Obl Intl(r)	11.45	+.74
Rev Fixe(r)	79.17	+.14
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(r)	66.73	-.48
Fixed Inc(r)	69.67	-.67
Global Equity(y)	11.48	-2.09
Growth(r)	87.86	-.77
MMF(r)	10.75	+.09
US Equity(y)	12.84	-.80
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	12.55	-.16
Crois Spéc(r)	17.61	+1.96
Equil Strat(r)	10.80	-.32

Asset Allocat(r)	11.60	-.53
Hypothèques(r)	11.00	+.05
International(r)	11.17	-1.60
Oblig Cdn(r)	9.95	-.63
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(y)	11.62	-.85
GREAT-WEST ASSURANCE VIE(n)		
Act amér (G)(y)	224.69	-.79
Act intl (P)(y)	202.60	-.30
Actions Can (G)(r)	184.21	+.95
Balanced (B)(r)	183.48	-.46
Balanced (M)(r)	179.86	-.61
Balanced (S)(r)	186.70	-.47
Bond (B)(r)	175.45	-.47
Bond (S)(r)	175.81	-.50
Cdn Res (A)(r)	198.69	-.20
Divers E-R (G)(r)	184.88	+.01
Equity (M)(r)	187.57	-.53
Equity (S)(r)	193.13	-.10
Gro & Inc (A)(r)	197.46	+.87
Gro & Inc (M)(r)	187.68	-.10
Growth Equ (A)(r)	199.62	+1.18
Hypothécair (G)(r)	178.25	-.20
Indice-Act (G)(r)	150.96	+.38
Larger Co (M)(r)	194.46	-.41
MM (G)(r)	158.47	+.12
N.A. Equity (B)(y)	193.86	-.10
Oblig (M)(r)	170.54	-1.05
Oblig Can (G)(r)	175.76	-.43
Oblig Gouv (G)(r)	206.38	-.26
Oblig Intl (P)(y)	201.18	-.64
ObligAction (G)(r)	199.47	+.50
Revenu (G)(r)	208.21	-.22
Smaller Co (M)(r)	191.21	+.30
Strat Inc (A)(r)	172.37	-.57
IMPÉRIALE: CROISSANCE(n)		
Act N.A.(I)	14.23	+1.14
Actions Can(r)	20.64	+.68
Cap CT(r)	15.96	+.06
Diversifié(r)	18.30	+.72
IMPÉRIALE: MILLÉNIA(n)		
Act Amér 1(g)	5.24	+.96
Act Amér 2	5.24	+1.16
Act Can 2(r)	5.31	+.76
Act Intl 1(g)	5.11	—
Act Intl 2	5.11	—
Act can 1(r)	5.31	+.57
Equil Can 2(r)	5.19	+.78
Equil can 1(r)	5.19	+.58
MM 1(r)	5.09	+.20
MM 2(r)	5.09	+.20
Revenu 1(r)	5.01	+.80
Revenu 2(r)	5.01	+1.01
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Actions(r)	110.14	+.05

Fonds	VANPA	Chg.%
Hypothèques(r)	12.78	-.62
MM(r)	12.08	+.08
Obligations(r)	13.59	-1.15
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(r)	11.56	+.61
AssetBuild II(r)	11.64	+.52
AssetBuild III(r)	11.67	+.52
AssetBuild IV(r)	11.64	+.43
AssetBuild V(r)	11.59	+.35
CONFÉDÉRATION VIE(n)		
Actions(r)	20.62	-.46
Port B(r)	21.93	-.44
Port C(r)	14.32	-.51
Revenu fixe(r)	13.91	-.52
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	159.35	-.49
Cdn Equity(r)	152.24	-.51
Fixed Income(r)	141.56	-.54
US Equity(y)	194.49	-.34
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Actions(r)	11.71	-.99
Combiné(r)	11.49	-.89
Obligations(r)	11.01	-1.17
Val CT(r)	11.10	+.01
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Actions(r)	12.26	-1.00
Combiné(r)	11.88	-.89
Obligations(r)	11.62	-1.18
Protect rev(r)	10.01	-.38
Val CT(r)	10.73	+.00
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(r)	103.29	+.44
Act Premiers(r)	87.80	+.57
Crois Intl(g)	22.70	+.20
Equ Growth(r)	24.92	+.67
Equilibré(r)	18.16	+.51
MM(r)	16.20	+.08
ObiCan DevEtr(r)	10.30	+.43
Obligations(r)	22.26	+.69
Répart Actif(r)	11.62	+.52
L'EQUITABLE		
Accum Income(r)	13.08	-.46
Actions(r)	15.15	-.29
Actions Cdn(r)	11.48	-.23

Fonds	VANPA	Chg.%
Diversifié(r)	21.38	-.13
Ecoflex A(r)	15.92	+.04
Ecoflex B(r)	12.21	-.33
Ecoflex D(r)	13.98	-.14
Ecoflex H(r)	12.06	+.10
Ecoflex I(yg)	10.77	-.04
Ecoflex M(r)	12.38	+.06
Hypothèques(r)	54.61	+.11
International(y)	10.79	-.03
MM(r)	12.38	+.06
Obligations(r)	57.52	-.32
LONDON LIFE(n)		
Bond(r)	153.16	+.10
Cdn Equity(r)	231.98	+.59
Diversified(r)	126.77	+.25
Intl Equity(yg)	11.01	-.74
MMF(r)	17.72	+.08
Mortgage(r)	117.23	+.12
US Equity(yg)	19.39	+.36
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)	12.32	-.52
NAL-Accr Equil(r)	12.27	-1.15
NAL-Act Amér(yg)	13.03	-.81
NAL-Act Univ(yg)	12.89	-2.10
NAL-Actions Can(r)	18.79	-1.50
NAL-Divers Can(r)	20.49	-.91
NAL-MM Can(r)	16.78	+.08
NAL-Oblig Can(r)	21.19	-.73
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)	16.24	+.02
Vista CT 2(r)	15.42	+.01
VistaAct Mon 1(yl)	11.23	-.92
VistaAct Mon 2(yg)	11.12	-.94
VistaActAmer 1(yl)	13.31	-1.13
VistaActAmer 2(yg)	13.18	-1.13
VistaDivrs 1(r)	16.80	-1.32
VistaDivrs 2(r)	15.95	-1.34
VistaGnsCap 1(r)	18.61	-.05
VistaGnsCap 2(r)	17.67	-.07
VistaObiMon 1(yl)	10.70	-.69
VistaObiMon 2(yg)	10.58	-.70
VistaOblig 1(r)	17.56	-2.30
VistaOblig 2(r)	16.70	-2.32
VistaPlace 1(r)	16.45	-.77
VistaPlace 2(r)	15.61	-.78
MARITIME ASSURANCE VIE(n)		
Accrois(r)	21.19	+.19
Act Bass Pac(y)	95.83	-1.85
Act Can(r)	12.26	+.08
Act Mond(y)	10.84	-.71
Crois Rev Amér(y)	125.99	+.27
Equilibré(r)	20.19	+.14
MM(r)	30.13	+.06
Obligations(r)	17.55	+.02
Rev Div(r)	11.39	+.06
S&P 500(r)	14.17	+.28
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amér(yg)	15.09	+.11
Actions(r)	14.68	+.24
Croissance(r)	17.45	+.03
Equilibré(r)	17.39	+.31
Obligations(r)	19.26	+.32
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	355.11	-.89
Actions Glo(yg)	13.20	-1.23
Equilibré(r)	15.86	-.97
MM(r)	12.87	+.10
Revenu Fixe(r)	186.75	-1.13
NN FINANCIERS(n)		
Balanced(r)	12.34	+.66
Bond(r)	9.49	+.71
Can-Am(r)	11.10	+1.81
Can-Asian(r)	10.27	-.80
Can-Euro(r)	11.27	+.28
Cdn 35 Index(r)	13.95	+1.63
Cdn Growth(r)	7.14	+.73
Dividend(r)	11.16	+.59
NN Elite(r)	10.60	—
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	13.25	+.61
Actions Amér(g)	11.92	-.17
Actions Intl(g)	10.77	-.28
Can Crois(r)	13.62	+.52
Equilibré(r)	13.21	+.76
Revenu(r)	10.80	+.93
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	23.62	+.94
IIA Bond(r)	24.56	+.87
IIA Equity(r)	22.49	+.80
TRANSAMERICA TRANSÉCURITÉ(n)		
Actions(r)	6.08	+.50
Actions amer(r)	5.16	+2.18
Equil Intl(r)	5.67	+.71
Equilibré(r)	5.64	+.36
MM Can(r)	5.38	+.19
Oblig Can(r)	5.37	+.37
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	14.53	-.35
Equilibré(r)	14.44	-.99
Obligations(r)	14.37	-1.05
CAPITAL DE RISQUE		
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	9.18	—
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	13.68	—
TALVEST (LSVCC)(n)		
DMCI(r)•	11.06	—
AUTRES FONDS		
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)•	14.77	+.34
BELL REER COLLECTIF(n)		
Actions(r)	12.97	+1.19
Equilibré(r)	12.09	+.07
Obligations(r)	11.77	+.09
BPI CAPITAL MANAGEMENT(n)		
Cdn Opp RSP(r)	30.59	+1.29
Glo Opp	12.60	+.40
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(r)	49.55	-.10
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(y)	5.23	-.95
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(y)	10.58	—
FIRST TRUST CDN(n)		
Objectif 10(I)	15.05	+.53
Objectif 10 U$(I)	11.01	+.27
FRIEDBERG (LP)(n)		
Currency Fut(y)	10.97	+2.33
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(r)	37.95	+.15
Equilibré(r)	21.68	+.43
MM(r)	15.74	+.05
Obligations(r)	18.60	-.21
TEMPLETON (CLOSED END)(n)		
Emerg Mkts App	15.05	+.74

FONDS MONÉTAIRES	**Cour.**	**Eff.**
ACADIE (FONDS)		
MM(r)	3.37	3.43
ADMAX REGENT GROUP		
A.Rend Esp(r)•	3.94	4.01
AGF GESTION		
MM $US(I)•	4.33	4.42
SrAMM(r)•	4.02	4.10
SrBMM(r)•	3.49	3.55
SrCMM(r)•	4.02	4.10
AIC GROUP		

Fonds	VANPA	Chg.%
MM(r)	3.96	4.04
AMI CAPITAL PRIVé		
MM(r)	4.88	5.00
ATLAS GESTION: ATLAS		
B-Trés(r)•	3.89	3.97
MM(r)•	4.13	4.22
MM Am•	4.23	4.31
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP BTrés(r)•	4.25	4.34
CP MMF(r)•	4.31	4.40
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(r)	4.81	4.93
BNP (CDA) FONDS		
MM(r)	4.22	4.31
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
B-Trés(r)	4.74	4.85
CANADA TRUST		
Ev MM(r)	3.83	3.90
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(r)•	4.51	4.61
CI MUTUAL FUNDS U$		
MM US•	4.59	4.69
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Trés(r)	3.97	4.05
MM(r)	3.98	4.06
MM $US	4.04	4.12
PrBTrés(r)	4.46	4.56
CONCORDE		
MM(r)	4.19	4.28
CORNERSTONE		
Govt M(r)	4.04	4.12
DESJARDINS (FONDS)		
MM(r)	3.98	4.05
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(r)	3.94	4.02
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(r)•	3.47	3.53
MM(r)•	4.41	4.51
ETHICAL FUNDS		
MMF(r)	3.99	4.07
FICADRE (FONDS)		
MM(r)	4.39	4.49
FIDELITY C$		
CTCda(r)•	3.68	3.75
FIDELITY U$		
US MMF•	4.05	4.13
GBC FUNDS(n)		
MM(r)	4.04	4.12
GUARDIAN (GROUPE) SéR A		
MM Can(r)	4.06	4.14
MM US(r)	4.22	4.31
GUARDIAN (GROUPE) SéR B

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 14 mai 1996

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (Intérêt versé annuellement)								Hypothèques résidentielles							
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Banques																													
Commerce (CIBC)	5 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	1 000	3,50	4,50	5,25	5,625	5,875	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	—	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Commerc. Ital.	5 000 >	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,50	5,00	5,75	6,125	6,375	4,50	6,375	—	—	—	7,00	7,25	8,00	8,25	8,50
Laurentienne	3 000 >	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	1 000	3,875	4,875	5,625	5,875	6,25	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Hong Kong du Canada	5 000 >	3,375	3,375	3,375	3,375	3,375	3,375	1 000 ~	3,75	4,75	5,50	5,75	6,125	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Montréal	5 000 >	3,375	3,375	3,375	3,375	3,375	3,375	1 000	3,75	4,75	5,50	5,75	6,125	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Nationale	5 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	1 000	3,75	4,75	5,50	5,75	6,125	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,625	6,125	7,00	6, 50	7,25	8,00	8,25	8,50
Nationale de Grèce	5 000	3,875	3,875	3,875	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	5,00	6,00	6,25	6,50	4,25	6,50	7,00	—	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,15	3,20	3,20	4,15	4,15	4,15	25 000	4,70	5,45	5,80	6,10	6,50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	3,375	3,375	3,375	3,375	3,375	3,375	0 500	3,75	4,75	5,50	5,75	6,125	0 500	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Scotia	5 000 >	3,00	3,00	3,00	3,00	3,25	3,25	0 500	3,625	4,625	5,375	5,625	6,00	0 500	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,75	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Soc. Générale Canada	25 000	3,25	3,30	3,30	3,35	3,50	3,70	25 000	4,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	3,125	3,125	3,125	3,125	3,125	3,125	1 000 ~	3,50	4,50	5,25	5,50	5,875	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	—	—	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	1 000	3,75	4,50	5,25	5,50	5,88	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,38	4,00	6,38	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Cais. pop. (Mtl *	5 000 >	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	1 000	3,50	4,50	5,25	5,50	5,875	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Cais. pop. (Qc *	3 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	1 000	3,50	4,50	5,25	5,50	5,875	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,625	6,125	7,25	6,50	7,25	7,95	8,25	8,50
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,75	6,125	—	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Canadienne Italienne	5 000 >	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,375	5,00	6,25	6,75	7,00	4,375	7,00	6,625	6,125	7, 00	6,50	7,25	—	—	—
Fiducie Desjardins	5 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Fiducie Sun Life	10 000	3,625	3,625	3,75	3,75	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	5,00	5,625	6,25	6,375	6,75	5,00	6,75	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,75	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Montréal Trust	5 000 >	3,00	3,00	3,00	3,00	3,25	3,25	—	—	—	—	—	—	0 500	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,75	6,125	7, 25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Sherbrooke Trust	5 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,625	6,125	7,00	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	3,10	3,10	3,10	3,10	3,40	3,40	—	—	—	—	—	—	1 000	4,10	5,00	5,75	5,95	6,30	—	—	—	6,125	7, 25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust Bonaventure	5 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,625	5,375	6,00	6,50	6,75	4,625	6,75	—	—	—	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust Capital	5 000 >	4,125	4,125	4,125	4,375	4,375	4,50	—	—	—	—	—	—	5 000	5,05	5,80	6,30	6,30	7,00	5,05	7,00	8,75	—	8,75	7,75	7,75	8,00	8,25	9,25
Trust Général	5 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,625	6,125	7,00	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust La Laurentienne	3 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust National	1 000	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	0 500	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	7,00	6,45	7,70	6, 95	7,25	8,00	8,25	8,45
Trust Prêt Revenu	5 000	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	—	—	—	—	—	—	0 500	4,00	5,00	5,75	6,00	6,375	4,00	6,375	6,75	6,125	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50
Trust Royal	5 000 >	3,63	3,63	3,63	3,63	3,63	3,63	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	5,00	5,75	6,00	6,38	4,00	6,38	7,00	—	7,25	6,50	7,25	8,00	8,25	8,50

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > 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

Notre banque centrale fera tout pour éviter la déflation

Claude Chiasson

La **Banque du Canada** craint de voir le pays sombrer dans la déflation.

L'indice des prix à la consommation (IPC) a grimpé de 1,4 % entre mars 1995 et mars 1996. Sa progression se situe à près de la moitié des bandes inférieure et supérieure de 1 % et 3 % fixées par la Banque du Canada.

Or, notre banque centrale estime que l'inflation pourrait tomber plus profondément dans la moitié inférieure de sa fourchette cible au cours du premier semestre 1996.

Plusieurs facteurs viennent supporter cette baisse prévue du taux d'inflation au cours des prochains mois. L'effet inflationniste qu'a pu produire la montée de la valeur de notre dollar survenue au cours des 12 derniers mois est maintenant terminé.

Le consommateur canadien demeure craintif. Son degré de confiance face à l'économie reste faible. Son indice de confiance est demeuré sous la barre de 100 au deuxième semestre 1995, alors que, dans les meilleurs moments en 1994, il atteignait presque 110. Ce manque de confiance s'est manifesté en dépit du fait que les taux d'intérêt ont passablement reculé en 1995.

Transfert des ressources du public au privé

Les raisons de cette atonie des Canadiens sont nombreuses. Le transfert des ressources du secteur public au secteur privé se traduit par des pertes d'emplois ainsi que par des mises à la retraite et à la pré-retraite. La restructuration continue son cours dans le secteur privé et mine aussi la confiance des consommateurs.

Alors que le revenu réel disponible du consommateur régresse, son taux d'endettement et le poids du service de sa dette ont augmenté en 1995. Enfin, les prix des maisons ont poursuivi leur descente en 1995, affectant négativement la richesse globale des Canadiens.

Tous ces facteurs ont contribué à faire reculer sensiblement en 1995 les dépenses réalisées pour les achats de biens durables, tels que les automobiles, les maisons et les meubles.

Les entreprises ont aussi contribué à la faiblesse de l'activité économique en 1995. Leurs dépenses d'investissement ont fait du surplace au second semestre de 1995. Les compagnies ont également cessé d'accroître leur niveau des stocks, ralentissant la production industrielle au cours de la période.

Résultat : la demande interne au pays a été faible en 1995. Sa faiblesse s'est traduite par une capacité excédentaire plus élevée de l'appareil de production du pays.

C'est justement cet excédent de capacité qui devrait forcer l'inflation à se retrancher davantage au premier semestre de 1996. À prime abord, un tel retranchement devrait s'avérer une excellente nouvelle pour une banque centrale qui mène une lutte acharnée contre l'inflation.

Eh bien, non ! Pousser cette lutte trop loin (c'est-à-dire laisser tomber le taux d'inflation annuelle à moins de 1 %) pourrait faire sombrer le pays dans la déflation. Durant une telle période, les prix des produits diminuent au lieu d'augmenter.

Or, dans son plus récent rapport sur la politique monétaire, la Banque du Canada laisse entendre qu'elle ne tolérera pas que l'inflation tombe en bas de 1 % sur une base annuelle. Les conséquences de la déflation pourraient être aussi néfastes que celles d'une trop forte inflation. La déflation pourrait décourager la consommation au point de faire sombrer le pays dans le cercle vicieux de l'appauvrissement.

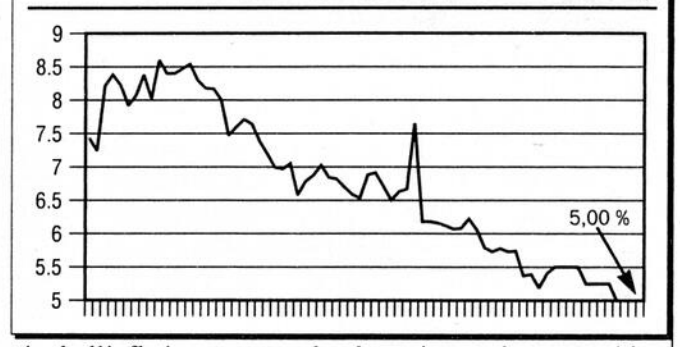
Reprise de l'économie

Notre banque devrait donc être vigilante au cours des prochains mois. Une remontée de l'inflation au second semestre de 1996 est le scénario le plus probable que retient la Banque du Canada. Elle prévoit une hausse notable de l'activité économique, surtout dans la seconde moitié de l'année. Cette recrudescence de l'activité économique proviendra surtout du niveau élevé de création d'emplois enregistré depuis le mois de décembre 1995.

En avril 1996, 40 000 emplois ont été créés au pays, ce qui est fort respectable. Cela devrait donner du tonus à la demande interne. La revente de maisons s'est passablement raffermie depuis janvier, ce qui est de bon augure. Le secteur des exportations devrait aussi prendre de l'aplomb avec la reprise de l'activité économique aux États-Unis et au Japon.

Toutefois, si le scénario d'une activité économique faible et d'un taux d'inflation inférieur à 1 % devenait le plus probable, la Banque du Canada fera tout en son possible pour renverser la vapeur en tolérant un fléchissement de la valeur du huard et en diminuant les taux d'intérêt. ■

Taux d'escompte (depuis janvier 1995)



Rendements (1) des obligations au 10 mai 1996

Rendement selon les échéances (en %)

Description	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	5,45	5,94	6,44	6,84	7,07	7,76	8,23
Province de l'Ontario	5,56	6,07	6,57	6,99	7,23	8,01	8,58
Province de Québec	5,62	6,16	6,73	7,16	7,51	8,30	8,87
Municipales du Québec	5,82	6,16	6,87	7,30	7,64	8,42	8,99
Entreprises canadiennes (AA)	5,71	6,17	6,67	7,06	7,29	8,01	8,58
Obligations démunies Canada (2)	5,45	5,95	6,44	6,90	7,22	7,96	8,48
Obligations démunies Québec (2)	5,60	6,19	6,79	7,29	7,67	8,71	9,23
Gouvernement des États-Unis	5,25	5,98	6,19	6,29	6,40	6,70	6,88

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.
Source : Canagex

Tableau : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Canada

Semaine du		10-05	03-05	26-04	19-04
1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Taux préférentiel		6,50	6,50	6,50	6,50
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	4,76	4,75	4,74	4,73
	(6 mois) (1)	4,91	5,01	4,95	4,93
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	4,91	4,90	4,87	4,84
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	4,85	4,86	4,82	4,84
6. Argent à demande (1)		4,63	4,70	,95	4,65

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,25	5,31	5,31	5,25
3. Taux préférentiel		8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)	5,02	5,02	5,00	4,97
	(6 mois)	5,14	5,14	5,08	5,02
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,72	4,83	4,83	4,83
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,30	5,30	5,28	5,26
7. Eurodollars	(90 jours)	5,38	n,d.	5,44	5,50

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Revirement spectaculaire de la bourse

Le mercredi 8 mai, le marché boursier a réalisé un revirement spectaculaire qui pourrait être précurseur d'un nouvel élan haussier.

Depuis la fin de février, les indices des titres majeurs, comme le *Dow Jones* et le *S&P 500*, ont des problèmes à suivre la performance des titres plus petits. En fait, les *blue chips* ont plutôt imité la performance des titres obligataires à long terme.

Ce phénomène a connu son paroxysme, du moins jusqu'à maintenant, le 8 mai. Ainsi, le Dow Jones a ouvert cette séance en perdant 26 points en 30 minutes. À midi, la baisse atteignait 63 points, à 5357. Les investisseurs réagissaient aux craintes d'une reprise musclée des forces noires de l'inflation. À ce creux, l'indice Dow Jones avait cédé près de 400 points depuis son record de la mi-mars.

On peut donc parler d'une correction de 6,9 %, baisse qui n'a pratiquement pas affecté des indices composés de plus petits titres, comme l'indice canadien *TSE 300*.

À midi le 8 mai, les investisseurs ont décidé que la baisse avait assez duré. L'initiative de la reprise est provenue du marché obligataire, les intervenants constatant que le rendement offert de plus de 7 % était relativement alléchant avec un taux d'inflation aux environs de 3 %.

La bourse a ainsi réalisé un revirement spectaculaire, rattrapant tout le terrain perdu en matinée et terminant avec une hausse quotidienne de 53 points. En quatre heures, le Dow Jones a explosé de 116 points. Cet indice devait terminer la semaine en beauté avec un gain hebdomadaire de 40 points ou 0,7 %. Du creux du 8 mai (à midi), le Dow Jones avait gagné 161 points (3 %) à la fermeture le vendredi suivant.

La statistique de l'indice des prix à la production publiée le vendredi 10 mai a donné un second élan à la bourse. Cet indice a augmenté de 0,4 % en avril, alors qu'on prévoyait 0,5 %. Si on exclut l'énergie, la hausse est nulle. Les investisseurs ont conclu que les craintes inflationnistes étaient exagérées.

Le marché obligataire a repris de la vigueur aidant les titres boursiers. Le rendement de l'obligation de 30 ans aux États-Unis a chuté sous les 7 %.

Les autres indices boursiers ont également terminé la semaine en force. Le TSE 300 a terminé la semaine à un nouveau sommet, à 5176, après un gain de 52 points (1 %). L'indice *XXM* de la **Bourse de Montréal** a également fracassé des nouvelles marques, terminant avec un gain de 40 points (1,6 %).

Aux États-Unis, l'indice *Nasdaq* a fermé au-dessus des 1200 pour la première fois. Il a gagné 1,5 % la semaine dernière.

Depuis le début de 1996, les titres de plus petite capitalisation dominent. Par exemple, le TSE 300 a progressé de 9,8 % cette année. Cela se compare à une hausse de 9,3 % de l'indice *TSE 100*, qui est constitué des 100 plus importants titres du TSE 300. Le *TSE 200*, composé des 200 plus petits titres du TSE 300, a gagné 12,2 % jusqu'ici.

Aux États-Unis, le Dow Jones a progressé de seulement 7,8 %, alors que le S&P 500 a avancé de 5,9 %. C'est pâle par rapport au Nasdaq qui a bondi de 14,3 %.

Nouveaux sommets possibles

Selon **Dan Ascani**, éditeur du bulletin *The Global Market Strategist*[1], le Dow Jones pourrait établir de nouveaux sommets avant un prochain mouvement baissier.

« Les corrections de seulement 5 % du Dow Jones sont un signe que cet indice populaire est encore fort et qu'il peut atteindre sa résistance cible à 6187 », a écrit l'analyste technique. En 1990, M. Ascani avait émis un astucieux signal d'achat à ses clients. Depuis quelques mois, il est très prudent et s'attend à une brisure importante à la bourse.

Selon son interprétation des mouvements boursiers, le revirement du 8 mai marquerait la fin d'une première phase baissière. Maintenant, le Dow Jones tentera d'établir de nouveaux sommets. « Pour les 12 prochains mois, le Dow Jones devrait évoluer entre 4600 et 6200 et les chances favorisent l'atteinte de la fourchette supérieure avant de visiter celle du bas. »

Cela signifie que la bourse demeurerait favorable d'ici aux élections américaines, ce qui est fort plausible historiquement. Par la suite, toutefois, les probabilités d'une correction seront fortes.

Dan Ascani est encore plus négatif au sujet de la bourse canadienne. « Malgré les nouveaux sommets, nous continuons de croire que le marché haussier est sur le point de se terminer. La phase baissière pourrait faire tomber le TSE 300 entre 4785 et 4839 », a soutenu l'analyste. Ensuite, le TSE 300 pourrait atteindre un bas cyclique à 3200, signifiant une dégringolade de 38 % d'ici à 1998.

La curiosité de la semaine

En dépit de l'accalmie des craintes liées à l'inflation et de la baisse du prix de l'or, les titres aurifères ont continué de bien faire. Le sous-indice *Or et argent* du TSE 300 a ainsi bondi de 5 % la semaine dernière, même si le prix du métal précieux a reculé de près de 2 $ US l'once à 390 $ US. On est en droit de se demander combien de temps les sociétés aurifères pourront continuer de mieux performer que le prix du métal qu'ils produisent.

Les acheteurs de titres aurifères devraient faire preuve de prudence. D'une part, Dan Ascani craint que le marché haussier du marché aurifère qui dure depuis 1993 soit déjà terminé. « Une baisse du prix de l'or sous 375 $ US l'once confirmerait notre crainte. »

Le spécialiste a observé l'incapacité du prix de l'or de percer la résistance à 400 $ US, malgré l'optimisme généralisé. Par contre, tant que l'or ne se retrouve pas à 375 $ US, M. Ascani conserve son objectif à 458-462 $ US, fixé en 1993.

Enfin, la semaine dernière, **Berkshire Hathaway** (New York, *BRK.A*, 35 400 $ US) a émis ses fameuses actions B, pour permettre aux petits investisseurs d'acheter des actions de la société dirigée par **Warren Buffett**. Émises à 1 110 $ US, elles ont grimpé de 90 $ US : elles ont terminé la semaine à 1 200 $ US. Lors du dépôt du prospectus provisoire, Berkshire prévoyait émettre 115 000 actions B. Toutefois, M. Buffett avait déclaré qu'il en émettrait suffisamment pour répondre à la demande et étouffer les possibilités de spéculation excessive. Il a donc dû augmenter la dimension de l'émission plusieurs fois, émettant finalement 450 000 actions par le biais d'un groupe de 145 courtiers en valeurs mobilières. Heureusement que Warren Buffett a averti que ses actions n'étaient pas sous-évaluées ! ■

[1] : The Global Market Strategist, 1276 Jesse Jewell Parkway, P.O. Box 5309, Gainesville, GA 30504.



Bernard Mooney

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 10 mai 1996

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	611	-	1 437	-	3 270	-
Titres en hausse	264	43	616	43	1769	54
Titres en baisse	268	44	604	42	1044	32
Titres inchangés	79	13	217	15	457	14
Hauts 52 semaines	58	-	113	-	209	-
Bas 52 semaines	15	-	37	-	71	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture 96-05-10	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	2520,33	39,99	14,96	2522,18	2085,18
Banques	2990,84	37,26	9,03	3027,25	2491,66
Mines et métaux	3411,80	106,92	26,64	3429,20	2575,22
Pétrole et gaz	1908,63	- 0,30	25,57	1973,48	1573,68
Prod. forestiers	2525,53	- 24,32	6,64	3334,95	2327,52
Prod. industriels	2552,03	1,81	18,42	2607,29	1968,67
Serv. publics	2133,80	25,64	13,43	2135,78	1838,59
Bourse de Toronto					
TSE 300	5176,81	52,29	17,13	5176,81	4255,81
TSE 200	317,36	1,63	29,25	318,44	252,03
TSE 100	312,86	3,54	15,61	312,97	257,18
TORONTO 35	267,89	3,64	15,15	268,10	222,99
Mines et métaux	5596,94	80,62	20,50	5635,25	3941,70
Or et métaux précieux	12832,64	615,83	78,78	13348,86	9213,73
Pétrole et gaz	5079,35	- 23,46	30,41	5309,64	4113,18
Pâtes et papiers	4346,40	- 42,63	7,18	5410,21	3966,.40
Produits de consommation	8422,14	97,82	7,46	8755,60	6495,32
Prod. industriels	3586,75	- 22,13	18,00	3630,31	2733,16
Immeubles et construction	1596,60	63,68	n.d.	1931,09	1448,14
Transport + Envir.	5154,05	- 16,73	25,03	5365,28	4273,77
Pipelines	4042,39	26,45	11,15	4185,03	3659,79
Services publics	3898,80	57,96	18,45	3900,99	3180,14
Comm. & médias	9345,33	106,11	29,76	9362,66	7465,54
Commerce	4063,07	32,49	22,72	4242,88	3614,23
Serv. financiers	3891,03	44,06	9,78	3891,58	3259,67
Conglomérats	5997,29	48,81	n.d.	6030,24	4699,30
Biotechnologie	1398,23	- 19,92	n.d.	1468,44	601,39
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind.	5518,14	40,11	17,90	5755,86	4100,28
DJ, transport	2187,92	8,04	18,60	2233,73	1604,77
DJ, serv. publics	211,78	6,22	10,40	236,93	185,21
DJ, 65 action	1810,29	15,46	n.d.	1871,20	1370,50
NYSE, composé	350,02	4,62	n.d.	352,80	268,75
Amex	591,33	1,64	n.d.	591,33	462,29
S & P 500	652,09	10,46	19,20	664,23	495,70
NASDAQ	1202,76	18,16	n.d.	1184,60	806,27
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	2468,78	11,29	n.d.	2537,17	1922,59
Hong Kong (H.S.)	10597,73	- 136,51	n.d.	11594,99	8212,11
Londres (F.T.100)	3754,40	2,80	n.d.	3857,10	3137,90
Mexique (IPC)	3216,14	70,14	n.d.	3284,48	1791,92
Paris (CAC)	2114,80	- 22,98	n.d.	2138,36	1721,80
Tokyo (Nikkei 225)	21420,12	- 242,26	n.d.	22235,03	14485,41
Indice E.A.F.E.	646,80	- 10,10	n.d.	661,70	506,10

Dollar canadien

	Ferm. 96-05-10	Ferm. 96-05-03	Ferm. 96-04-26	1995-1996 Haut	Bas
New York en $ US	73,13	73,23	73,45	78,37	70,29

Tableau : LES AFFAIRES

OCCASION D'INVESTISSEMENT À MONTRÉAL



RUE ONTARIO EST

8220, 8260, 8300 et 8330 Ontario Est, Montréal (Québec)

- Mise de fonds confirmée de seulement 15 %
- 12 logements par bâtisse (total de 36 logements) + 1 bâtisse incendiée avec potentiel de construire 12 autres logements
- Taux de vacance au 1 mars 1996 de 14 % (5 vacants sur 36 logements)
- Situé dans un secteur calme et résidentiel
- Revenus potentiels pour 48 logements de 268 016 $

Prix demandé 860 000 $

Les propositions doivent être présentées avant mercredi le 29 mai 1996 à 14 h 00.

Un dépôt de 1/2 % (chèque certifié) est requis de la part de tous les proposants.

Pour information, veuillez contacter :
Christine Dugas, SCHL, Montréal (Québec) (514) 283-8382.

La SCHL collabore avec tous les paliers du gouvernement, l'industrie et la société afin d'aider les Canadiens à se loger.

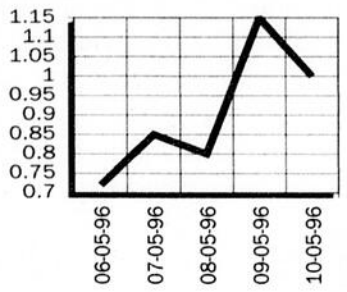
SCHL 50 CMHC
Question habitation, comptez sur nous

Canada

INVESTIR

Gagnants ↗ & perdants ↘

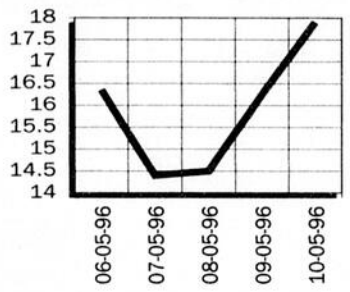
↗ Receptagen
1 $, gain de 0,30 $



Receptagen (Tor., *RCG*) a indiqué qu'elle allait proposer à ses actionnaires de voter afin de scinder les activités de la société en deux entités distinctes dont les actions seront négociées en bourse.

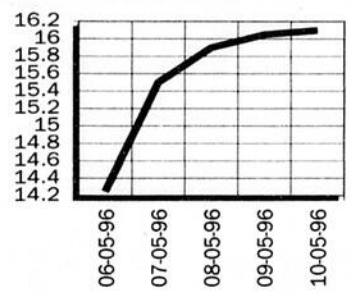
L'une d'elle serait active dans la distribution pharmaceutique et l'autre dans la recherche.

↗ Nymox Pharmaceutical
17,90 $, gain de 3,65 $



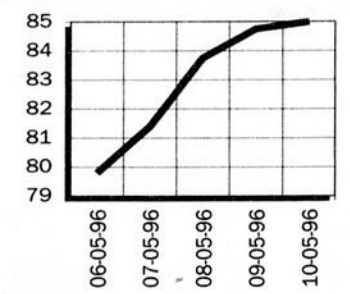
Nymox Pharmaceutical (Mtl, *NMX*) a annoncé que **Carl Merril** agira à titre de conseiller spécial pour l'entreprise. M. Merril est le chef du laboratoire de biochimie génétique du centre neuroscientifique du **National Institute of Mental Health** (NIMH) au **U.S. National Institute of Health**. M. Merril travaille au NIMH depuis 33 ans.

↗ The Toronto Sun Publishing
16,10 $, gain de 2,35 $



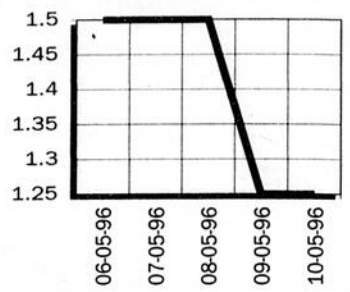
Contraint d'assainir son bilan, **Rogers Communications Inc.** (Tor., *RCI.A*, 14,65 $) a annoncé qu'il vendra sa participation de 62,5 % dans **The Toronto Sun Publishing** (Tor., *TSP*), obtenue lors de l'achat de **Maclean Hunter** en 1994. Des analystes évaluent cette participation à quelque 280 M$ (environ 17,60 $ l'action).

↗ Franco-Nevada
85 $, gain de 6,75 $



À la suite d'une recommandation d'un important courtier en faveur de titres de sociétés aurifères dans l'hebdomadaire *Barron's* certains ont connu des gains appréciables. **Franco-Nevada** (Tor., *FN*) a présenté de bons résultats financiers avec un bénéfice net de 3,16 $ par action au terme de son dernier exercice, clos le 31 mars 1996.

↘ Municipal Financial
1,25 $, perte de 1,25 $



Municipal Financial Corp. (Tor., *MFC*) a annoncé qu'elle avait une lettre d'intention avec la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 11,85 $) pour la vente de certaines de ses filiales et actifs. L'offre serait inférieure à la valeur comptable des éléments en question et le produit de la vente ne ferait pas l'objet d'une distribution aux actionnaires. (PD) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 10 mai 1996

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
3,85	1,90	ABL Cda	ABL	2,55	2,25	2,55	+0,05	277			**-0,88**
↑ 13,00	2,50	ACCTel	ACL	13,00	11,50	12,90	+1,55	471			0,32 40,3
18,00	5,00	ADS	AAL	18,00	17,40	18,00	+0,70	315			**0,66** 27,3
19,63	15,50	♦ATCO I	ACO	18,40	18,25	18,30	−0,10	591	2,4	1,86	9,8
19,38	15,63	ATCO II		18,50	18,50	18,50	−0,10	6	2,4	1,86	9,9
0,51	0,12	AbcourtB	ABI	0,34	0,26	0,32	+0,05	1485			-0,03
25,88	18,13	Abitibi	A	20,15	19,15	19,15	−0,60	2589	2,1	3,71	5,2
2,85	0,07	AcabitEx	ACX	2,60	1,50	2,20	−0,25	8216			
7,00	5,50	♦AcierLerA	LER	6,30	5,95	6,15		nt		1,17	5,3
5,25	4,15	♦AcierLerB		5,25	4,65	4,85	−0,35	2378		1,17	4,1
114,00	102,00	AcierLer db		109,00	108,00	109,00	−1,00	103			
n 20,00	8,13	♦AEterna	AEL	19,10	18,50	18,95	−0,05	423			0,06
↑ 28,00	14,88	AgnicoEag	AGE	28,00	25,70	27,55	+2,15	676	0,5	**0,48**	57,3
↓ 3,25	0,80	Agritek	AGK	1,02	0,80	1,02	+0,08	3868		-0,20	
0,15	0,04	Agromex	AOX	0,11	0,11	0,11		29		0,00	27,5
0,25	0,15	Agromex pf		0,50	0,17	0,25		nt			
6,63	4,30	AirCda	AC	5,20	5,00	5,15		5818		0,48	10,7
n 6,00	3,85	♦AirCdaA		4,70	4,50	4,60	−0,05	268		0,48	9,6
n102,88	94,00	AirCda8%db		100,25	99,75	100,25	+0,25	106			
27,13	19,38	AltaEn	AEC	25,70	24,80	25,00	−0,55	197	1,6	0,62	40,3
49,50	37,00	Alcan	AL	46,30	44,55	45,60	+1,30	3526	1,8	u2,08	16,0
n 3,00	1,25	AlgeneBio	AGN	3,00	1,25	1,90		60351			
0,82	0,20	♦AlgoA	AO	0,26	0,25	0,25	−0,03	214		-0,50	
4,10	2,75	Algo pf 1		3,50	3,50	3,50		z46			
n 4,50	4,50	Algo pf 2		4,50	3,25	4,50		nt	7,0		
8,25	3,75	♦AlCoucheAATD		7,90	7,90	7,90		3		0,52	15,2
↑n 6,60	3,40	♦AlCoucheB		6,60	6,15	6,40	+0,20	966		0,52	12,3
↑n 2,50	0,50	AlCouche wt		2,50	2,00	2,50	+0,55	287			
26,25	6,75	AllixBio	AXB	25,75	23,80	24,80	−1,20	156		-1,36	
n 17,00	13,75	Alliance A	AAC	15,20	14,00	15,00		nt		0,96	15,6
n 16,50	12,50	♦Alliance B		14,50	12,50	13,85		nt		0,96	14,4
29,50	20,00	AllnceFrst	ALP	22,50	22,10	22,10	−0,90	175		4,77	4,6
n 0,96	0,36	Altavista	AIA	0,80	0,76	0,79	+0,01	2320		-0,05	
n 0,35	0,09	Altavsta wt		0,25	0,24	0,25	−0,01	1318			
n 8,00	4,80	Am Inc LP	AI	7,60	7,35	7,50	+0,25	88	15,5		
0,50	0,21	♦AmerRsA	AXE	0,31	0,31	0,31		z96		u-0,01	
2,50	1,00	Amisco	IAC	2,50	2,20	2,20	+0,03	403	4,5	0,25	8,8
2,15	1,20	AmiskA	AS	1,50	1,38	1,45	−0,05	275		0,71	2,0
2,00	0,90	ArdenPl	ARH	1,20	1,10	1,10		nt		0,01	
0,43	0,18	ArmstcRs	ACI	0,36	0,34	0,36	+0,01	3894		-0,01	
↓ 9,75	4,75	Asbestos	AB	5,60	4,75	4,75	−1,00	34		1,19	4,0
1,64	0,67	Ashton	ACA	1,30	1,20	1,22	−0,08	852		-0,14	
14,00	11,00	♦AstralA	ACM	12,50	12,25	12,50	+0,25	21	2,4	0,36	34,7
13,00	11,50	♦AstralB		13,00	12,00	12,50		nt	2,4	0,36	34,7
n 13,25	10,63	Athbsc un	AOS	12,95	12,75	12,90	−0,30	1691	3,5	1,44	9,0
↓ 0,50	0,10	AubrgsG	AUB	0,30	0,10	0,21	−0,11	3778		-1,23	
0,90	0,05	AugyvaRs	AUV	0,35	0,29	0,33	+0,05	1291			
17,75	14,63	AultFds	AUL	16,50	15,60	16,00	+0,25	435	4,1	0,62	25,8
↑ 11,80	4,50	AurRs	AUR	11,80	11,25	11,70	+0,25	7138		**0,45**	26,0
1,30	0,06	AurgnrEx	AUI	0,98	0,57	0,77	−0,22	13704		0,00	
1,45	0,92	Aurizon	ARZ	1,28	1,15	1,28	+0,11	1493		-0,02	
5,13	3,10	Autostck	OTO	4,00	3,75	3,90	+0,30	45	4,1	0,44	8,9
4,00	1,15	Avcorp	AVP	3,65	3,40	3,40		359		**0,27**	12,6
33,38	18,88	Avenor	AVR	23,25	22,50	23,05	+0,05	536	2,1	4,73	4,9
5,25	2,00	AvntrEltr	AVN	2,25	2,11	2,11	−0,09	109		0,09	23,4
0,24	0,05	AvtEltrwt		0,10	0,01	0,05		nt			
n 10,95	5,00	AxcanPhrm	AXP	9,35	8,65	8,90	−0,20	485		-0,01	
↑ 16,65	13,75	BC Gas	BCG	16,65	15,95	16,55	+0,45	3629	5,4	1,35	12,3
26,88	22,88	BC TELECOM	BCT	26,45	26,15	26,35	+0,10	1574	5,0	2,02	13,0
↑ 54,80	41,13	BCE	BCE	54,80	53,50	54,65	+1,15	10650	5,0	2,55	21,4
n 26,50	24,50	BCEpfP		25,75	25,75	25,75	−0,63	1000	6,2		
49,35	40,25	BCE div cap		49,25	48,50	48,75	+0,05	101	5,5		
↑ 5,50	1,75	BCE wt2		5,50	4,95	5,50	+0,75	245			
48,00	39,25	BCE Mob	BCX	45,80	45,25	45,25	−0,50	28		0,74	61,1
↑ 20,55	13,25	BGR A	BPT	20,55	19,50	20,30	+0,90	230		0,89	22,8
5,63	3,20	BGR wt		5,50	5,00	5,30	+0,30	31			
10,50	6,63	♦BMTC A	GBT	7,95	7,55	7,95	+0,25	883	1,4	0,93	8,5
↑ 44,30	31,25	BqCIBC	CM	44,30	43,15	44,25	+1,10	6841	3,6	4,68	9,5
29,50	27,63	BqCIBC9pf		28,70	28,65	28,70	+0,05	15	7,9		
27,75	26,63	BqCIBC11pf		27,25	27,25	27,25	−0,05	14	8,1		
27,75	26,50	*BqCIBC10pf		26,80	26,80	26,80	+0,10	25	7,1		
30,38	26,88	BqCIBC div		30,05	29,80	29,85		nt	5,2		
↑ 13,90	4,95	BqCIBC2wt		13,90	13,30	13,90	+1,35	288			
17,00	14,50	BqLaurntn	LB	15,60	15,35	15,55	+0,20	329	4,9	1,61	9,7
27,60	24,50	BqLaurn6pf		27,50	26,85	27,00		61	8,1		
n 25,90	23,63	BqLaurn7pf		25,75	25,75	25,75	−0,15	50	7,5		
33,75	27,88	Bq Mtl	BMO	32,75	32,10	32,75	+0,10	6846	4,4	3,72	8,8
29,38	27,38	Bq Mtl4pf		28,45	28,10	28,10	−0,65	65	8,0		
30,75	29,00	Bq Mtl1pf		29,55	29,25	29,55	−0,55	13	7,6		
27,88	25,38	*Bq Mtl2pf		26,65	26,30	26,40	−0,60	51	6,4		
27,00	23,88	Bq Mtl div		26,40	26,15	26,25		nt	5,3		
6,75	3,80	Bq Mtl wt2		6,50	6,50	6,50	−0,25	60			
12,13	10,13	BqNat	NA	11,85	11,50	11,85	+0,20	5849	4,2	1,36	8,7
27,88	25,13	BqNat10pf		27,30	27,25	27,25	−0,05	42	8,0		
26,75	23,75	BqNat11pf		26,65	26,30	26,30	−0,05	52	7,6		
25,00	21,63	BqNat12pf		24,75	24,50	24,75	+0,05	96	6,6		
n 10,55	9,55	BqNatS&P		10,50	10,30	10,40	−0,10	677			
↑n 10,65	9,75	BqNatNik		10,65	10,20	10,30	−0,20	328			
33,50	28,13	BqRoyal	RY	32,95	32,15	32,90	+0,50	5785	4,1	3,62	9,1
29,00	27,00	BqRoyalFpf		28,35	28,10	28,20	+0,05	46	8,0		
29,00	26,75	BqRoyalGpf		28,25	28,05	28,05	+0,05	47	7,6		
30,50	27,75	BqRoyalHpf		29,60	29,25	29,60	+0,35	91	7,6		
28,00	25,25	BqRoyalJpf		27,30	26,65	27,20	+0,55	90	6,5		
29,50	26,75	*BqRoyalIpf		27,60	27,15	27,25	−0,05	83	7,0		
27,38	24,75	*BqRoyalKpf		26,00	25,65	25,80	−0,20	32	6,1		
28,05	25,13	BqRoyal div		27,25	27,25	27,25	−0,80	20	4,8		
5,50	3,25	BqRoyal wt2		4,65	4,50	4,50		21			
32,13	26,75	BqScot	BNS	31,15	30,65	31,15	+0,30	2534	4,0	3,51	8,9
24,13	21,88	BqScot1pf		23,75	23,50	23,75	+0,20	59	5,3		
28,38	26,75	BqScot5pf		27,15	27,00	27,10	+0,10	27	8,5		
27,50	25,13	BqScot6pf		27,00	26,75	26,80	−0,35	51	6,7		
27,38	25,13	BqScot7pf		27,00	26,95	26,95	+0,05	32	6,6		
27,50	25,00	BqScot8pf		26,50	26,25	26,45	+0,10	189	6,6		
n 27,00	24,75	BqScot9pf		26,25	26,00	26,25	+0,15	51	6,4		
27,00	23,88	BqScot div		26,35	26,30	26,30	−0,10	20	4,5		
6,00	3,55	BqSco wt2		5,00	4,70	4,80		nt			
25,63	19,75	Bq TD	TD	23,70	23,15	23,65	+0,05	8622	4,2	2,66	8,9
28,13	25,75	Bq TD pf H		27,15	27,25	27,15	−0,05	76	6,5		
26,13	23,25	*Bq TD pf G		25,25	24,80	25,00	−0,05	95	5,4		
18,00	16,25	Bq TD div		18,10	17,85	17,75		nt	5,4		
7,75	4,10	Bq TD wt2		5,95	5,40	5,95	+0,10	55			
0,74	0,08	Barexor	BXR	0,57	0,45	0,50	−0,03	6881			
44,88	30,75	Barrick	ABX	43,75	41,00	42,70	+2,00	2069	0,4	u0,83	37,6
4,85	2,75	Barrington	BPL	4,15	4,00	4,05	−0,10	651		0,07	57,9
11,13	7,63	Baton	BNB	10,25	10,25	10,25		62		0,23	44,6
2,23	1,27	BeauCda	BAU	2,15	1,98	2,10	+0,07	6617		0,09	23,3
27,00	25,50	Bell8pf	BC	33,00	23,60	26,63		nt	7,3		
28,50	26,25	Bell10pf		34,00	23,00	27,00		nt	6,9		
1,90	1,25	BenvestA	BCI	1,90	1,90	1,90		99		-0,04	
↓ 1,50	0,70	Bestar	BES	0,75	0,70	0,70	−0,10	19		-0,03	
71,50	23,50	BioChem	BCH	59,95	57,00	57,10	−2,85	3567		-0,05	
10,60	2,80	Biomira	BRA	9,75	9,00	9,20	−0,60	1116		**-0,70**	
n 5,20	0,45	Biomira wt		4,60	4,00	4,10	−0,55	603			
1,00	0,10	Bocenor	GBO	0,75	0,70	0,75	+0,05	110		-0,01	
s 22,00	14,63	♦BombrdrA	BBD	19,55	19,00	19,10	−0,45	430	1,0	0,45	42,4
s 21,75	14,63	♦BombrdrB		19,25	18,50	18,90	−0,25	7307	1,1	0,45	42,0
27,00	25,00	Bombrdr pf		27,00	26,50	26,50	+0,25	21	7,1		
0,55	0,25	BoralexA	BLX	0,39	0,35	0,35	−0,05	233		-0,01	
2,85	0,90	♦BramptnBr	ABB	2,20	2,20	2,20	−0,10	2		0,68	3,2
27,70	18,75	BrascanA	BL	27,30	26,65	27,30	+0,50	56	3,8	1,83	14,9
s 17,55	0,25	BreseaRs	BSR	16,20	15,00	15,70	−0,05	13600		0,03	
↑ 1,94	0,19	BrexExA	BX	1,94	1,50	1,70	−0,05	9308			
0,39	0,33	BritCrldO	BCO	0,49	0,39	0,39		nt			
24,50	19,75	Bruncor	BRR	24,00	23,80	24,00	+0,15	93	5,3	1,91	12,6
2,50	0,45	Bruneau	BRM	2,00	1,90	1,90		83			
C/D											
6,85	3,30	CMAC	CMS	6,85	6,30	6,70	−0,10	1027		0,38	17,6
12,60	8,50	CAE	CAE	11,65	11,30	11,55	+0,10	14045	1,4	**0,54**	21,4
13,50	10,38	CCL A	CCQ	13,00	12,30	11,50		nt	2,0	0,94	12,2
14,25	10,25	♦CCL B		12,75	12,50	12,75	+0,05	19	2,2	0,99	12,9
22,25	10,50	♦CFCF	CF	22,25	22,00	22,05	+0,05	129	0,7	-0,75	
112,00	98,00	CFCFdeb		...	113,00	112,00		nt			
1,50	1,05	CFS	CFZ	1,50	1,50	1,50		100	6,7	0,02	75,0
9,00	6,38	CGC	GYP	7,80	7,20	7,20	−0,70	26	2,8	0,33	21,8
8,40	1,30	♦CGI A	GIB	6,95	6,10	6,95	+0,80	760		0,21	33,1
↑ 11,75	8,38	CS Res	CRZ	11,75	11,45	11,65	+0,25	1558		0,31	37,6
↑ 3,75	1,50	CS Res wt		3,75	3,50	3,60	+0,10	49			
...	...	CSD pf	CSD	...	24,00			nt			
27,25	19,25	CTFincl	CFS	27,10	26,75	27,00		nt	3,4	2,15	12,6
1,07	0,60	Cabano	KBN	0,70	0,70	0,70	−0,02	125		-0,66	
n 1,60	0,60	Caldera	CDR	0,80	0,65	0,68	−0,07	1301			
15,88	8,25	CallNet	CN	15,55	15,55	15,55	+0,15	4		-1,15	
15,75	7,88	CallNetB		15,05	14,95	15,00	+0,05	196		-1,15	
n 0,50	0,20	Calvalley	CV1	0,35	0,25	0,25	−0,01	181		0,04	6,3
1,00	0,28	CambiexEx	CBX	0,95	0,87	0,90	+0,10	2407		-0,19	
21,88	12,88	Cambior	CBJ	20,90	19,00	19,95	+0,95	2225	**0,7**		
2,15	0,12	CambiorAwt		0,32	0,20	0,20	+0,01	660			
13,25	8,00	CambrdgShCBG		11,25	9,80	10,95	+1,25	191	2,9	-1,20	
5,00	3,05	Camco	COC	3,50	3,50	3,50	−0,15	23		-0,66	
4,50	2,10	Camdev	CVO	3,00	2,80	2,80		16		1,28	2,2
76,25	39,50	Cameco	CCO	72,15	71,50	71,70	−0,55	1092	0,7	2,14	33,5
n 38,63	34,38	Cameco rv		37,40	36,80	36,90	−0,75	59	**1,4**		
1,98	0,97	CampbllRs	CCH	1,81	1,59	1,70	+0,12	2097		0,09	18,9
n 0,76	0,40	Campbll wt		0,74	0,68	0,69		450			
0,22	0,04	CanacoRs	CNK	0,15	0,12	0,12	−0,03	912		-0,05	
n ...	...	CdaTrcoDpf	CT	26,50	...			nt			
7,50	4,70	CdnFrac	CFC	6,15	6,00	6,15	−0,10	47	6,5	0,02	
15,00	12,00	CdnMarcnn	CMW	12,55	12,35	12,55	−0,45	48		0,18	69,7
n 26,75	19,50	CN Rail rv	CNR	26,70	25,90	26,40	−0,35	463	3,0		
49,75	37,00	CdnOccdnt	CXY	47,00	46,20	46,90	−0,10	355	1,3	**2,38**	19,7
11,50	7,00	CdnSatell	SAT	10,20	10,00	10,00	−0,50	15	2,0	0,70	14,3
18,13	15,00	CdnTire	CTR	17,50	17,15	17,50	+0,25	97	2,3	**1,39**	12,6
↑ 17,75	13,13	♦CdnTireA		17,75	16,90	17,75	+0,85	1931	2,3	**1,39**	12,8
27,00	23,25	♦CdnUtilA	CU	26,30	25,90	26,10	−0,20	214	5,7	**2,51**	10,4
27,10	23,38	CdnUtilB		27,00	26,35	26,35	−0,40	22	5,6	**2,51**	10,5
28,50	20,38	CP Ltd	CP	27,95	27,30	27,90	+0,05	2155	1,7	-1,64	
22,90	18,38	CP div		22,85	22,60	22,75		nt	1,9		
5,75	2,85	CP wt2		5,50	5,25	5,50		nt			
5,25	3,25	♦CanManA	CAM	4,25	4,16	4,24	+0,04	2239		0,34	12,5
0,57	0,10	CancorMns	KCR	0,40	0,35	0,35	−0,05	338			
3,50	1,05	Cangene	CNJ	2,00	1,95	1,95	−0,05	373	11,7	0,26	7,5
1,25	0,12	CansparA	CSZ	1,20	0,90	1,05	−0,05	921			
3,75	2,50	Cantol	CNL	4,50	2,50	3,75		nt		0,06	62,5
3,35	1,30	Cantrex	CXN	1,85	1,70	1,80	−0,10	122	8,3	0,35	5,1
27,00	26,00	CanUtilpfA	CH	26,65	26,65	26,65	−0,35	70	6,5		
4,95	3,50	Cara	CAO	4,85	4,80	4,80	+0,05	115	2,1	0,25	18,9
4,75	3,40	♦CaraA		4,70	4,65	4,65	−0,05	50	2,2	0,25	18,3
↑ 1,45	0,73	Carena	CDN	1,45	1,10	1,40	+0,30	2086		**-0,22**	
8,13	5,75	Cascades	CAS	6,30	6,15	6,25	+0,05	1129	0,8	1,78	3,5
26,25	23,63	CascadesApf		25,20	25,00	25,00		104	7,5		
↓ 2,00	0,36	CascadesAwt		0,60	0,36	0,60		126			
7,00	3,55	CascadesPapCAP		3,78	3,60	3,70		657		0,60	6,2
10,50	6,13	CascadesSACCY		6,50	6,50	6,50		4			
5,00	4,00	Cassidy	CYL	4,40	4,20	4,20		nt		0,39	10,8
26,13	21,95	Celanese	CCL	24,30	24,30	24,30	+0,25	18	3,3	1,78	13,7
s 8,00	2,25	CntAsiaGld	CGZ	6,00	5,50	5,95	+0,50	1303		-7,85	
n 3,90	3,00	CntAsiaGpf		3,50	3,50	3,50	+0,50	20	10,5		
13,88	8,50	ChampRoad	CHN	9,70	9,10	9,10	−0,60	33	2,2	0,88	10,3
↓ 7,50	4,76	♦Château A	CTU	5,10	4,76	4,90	−0,05	607	6,1	0,33	14,8
17,88	11,00	ChauvcoRs	CHA	12,25	12,25	12,25	−0,25	20		0,60	20,4
1,60	0,30	ChesbarRs	CBI	1,13	1,01	1,06	−0,03	4311		-0,03	
↑ 88,15	58,00	Chrysler	C	88,15	88,15	88,15	+1,15	3	3,7	u6,61	9,7
25,50	10,75	♦CinarA	CIF	27,00	22,50	25,50		nt		0,61	41,8
↑ 25,00	10,63	♦Cinar B		25,00	23,50	23,50	−0,50	3		0,61	38,5
26,75	14,25	Cinram	CRW	24,90	24,45	24,85	+0,25	555	0,6	1,02	24,4
11,25	6,38	CircoCr	CCC	8,70	8,25	8,35		317		0,72	11,6
28,35	9,25	♦CdernetA	NET	27,00	24,55	25,60	−0,55	32		-0,71	
x 29,00	21,50	Co-Steel	CEI	24,50	24,15	24,25	−0,20	111	1,6	2,42	10,0
11,75	5,75	CocaCola	KOC	11,60	11,30	11,40	−0,20	170		0,06	
9,38	7,00	♦CogecoCabCCA		8,15	8,05	8,05	−0,10	450	2,5	0,58	13,9
8,50	5,25	♦COGECO	CGO	7,00	6,75	7,00	+0,20	1027	1,7	0,28	25,0
0,59	0,18	ColerainRs	CRI	0,21	0,20	0,20	+0,01	2638		-0,02	
3,25	2,05	Colortch	CLR	2,50	2,50	2,50	+0,45	10		0,06	41,7
1,85	0,95	♦ColortchA		1,85	1,85	1,85		14		0,06	30,8
33,25	22,00	Cominco	CLT	32,60	31,40	32,50	+1,00	1855	0,9	1,21	26,9
28,00	26,00	ComincoBpf		27,25	27,25	27,25	−0,75	1	8,9		
1,25	0,60	Concert	CNG	0,70	0,63	0,66		nt		-0,12	
1,40	0,35	ConAbitibi	CAQ	0,80	0,65	0,76	+0,04	1267		-0,08	
a 0,45	0,15	ConOasis	CSI	0,32	0,29	0,29	−0,03	1581			
2,80	1,35	♦ConsoltexCTX		2,20	1,93	1,95	−0,12	693		**-0,28**	
21,00	16,63	ConsGas	CGT	20,90	20,70	20,75	−0,20	105	5,0	2,04	10,2
27,63	25,88	CGas645pf		30,00	25,75	27,63		nt	5,8		
3,60	0,73	ContlPrec	CZQ	2,68	2,50	2,55	−0,10	634		0,01	
n 1,80	1,08	Cntl Res	CTC	1,30	1,17	1,30	−0,10	485		-0,08	
45,50	33,50	CorbyA	CDL	44,50	43,55	44,00	+0,45	16	2,8	3,80	11,6
43,00	32,75	♦CorbyB		42,00	42,00	42,00	+1,00	2	3,0	3,80	11,1
3,75	1,90	♦CoscientA	CST	3,55	3,45	3,55	+0,10	61		0,11	33,4
18,25	6,50	Cott	BCB	11,25	10,60	11,05	−0,10	358	0,9	-0,42	
0,40	0,20	Covitec	CTK	0,37	0,28	0,28	−0,03	1319		0,00	
25,00	12,63	CrestarEn	CRS	23,25	22,55

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
5,88	4,35	EnerplusFd	ERF	5,25	5,00	5,10	−0,15	934	9,6	-0,02	
1,65	0,50	Espalau	EPU	1,15	1,00	1,07	−0,08	441		**0,04**	26,8
11,00	9,50	Espalau pf		10,50	10,00	10,00		nt	9,6		
16,50	12,90	*EDC S&P500	EDC	16,40	16,20	16,00		nt			
s 18,81	12,31	♦Extdcare	EXE	17,00	16,75	16,75	+0,25	25		0,94	17,8
19,13	12,00	♦ExtdcareA		16,85	16,25	16,60		3021		0,94	17,7
26,25	24,75	Extdcare1pf		25,55	25,25	25,30	−0,20	28	7,9		
24,50	19,13	Extdcare2pf		21,50	20,50	22,25		nt	5,7		
23,38	21,63	ExtdcareII		25,25	22,50	22,75		nt	6,0		
24,50	21,50	Extdcarewt		24,10	22,00	24,00		nt			
↓ 3,90	2,20	FCA	FC	2,25	2,20	2,20	−0,05	57		0,24	9,2
9,00	4,40	FPI	FPL	5,10	4,70	4,75	−0,25	97		**-0,32**	
0,40	0,06	FairldyEn	FRY	0,20	0,18	0,19		nt			
3,75	0,65	Fairstar	FFR	2,45	2,20	2,40		888			
↑ 32,65	20,00	Falcnbridg	FL	32,65	31,70	32,60	+0,80	382	1,2	1,75	18,6
n 14,75	10,00	Flcnbr rv		14,40	13,40	14,40	+0,90	853	2,8		
17,50	14,50	DesjrdinTr pfF	ID	17,00	16,00	16,10	−0,65	75	7,8		
0,60	0,21	Fieldex	FEX	0,55	0,45	0,50	+0,03	240			
24,00	18,50	Finning	FTT	23,80	22,60	22,75	−0,75	78	1,8	2,07	11,0
↑ 17,75	13,00	♦1st MaraAF	MS	17,75	17,25	17,75	+1,00	562	2,5	**1,98**	9,0
↑ 17,50	14,00	1st MaraC		17,50	17,30	17,50	+2,00	10	2,5	**1,98**	8,8
24,63	17,50	FlChlCdaA	FCC	19,00	18,50	18,55	−0,75	97	3,2	1,85	10,0
11,25	4,90	Fonorola	FON	10,55	10,35	10,40	+0,15	79		-0,74	
n 9,88	8,88	♦Fonorola A		10,75	10,00	8,88		nt		-0,78	
1,32	0,76	ForsbecA	FBC	1,14	1,11	1,12	+0,02	806		0,11	10,2
s 7,25	4,00	♦ForexA	FOX	4,90	4,76	4,80		276	8,3	0,99	4,8
n 5,25	4,00	ForexB		4,75	4,60	4,75	+0,25	449	8,4	0,99	4,8
28,20	25,13	Fortis	FTS	28,10	27,90	28,10	+0,10	287	6,1	**2,55**	11,0
9,00	3,05	ForzaniA	FGL	4,10	3,60	4,10	+0,30	357		-0,66	
s 2,65	1,67	FosterBrewFOS		2,50	2,35	2,60		nt	4,6	0,12	22,5
22,25	14,63	♦FourSeas	FSH	21,00	20,50	20,50	−0,70	548	0,5	**-2,53**	
1,65	0,48	FreewestRsFWR		1,13	1,07	1,10		758		-0,04	

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
12,00	8,50	♦GTC A	GRT	10,35	10,10	10,15	−0,10	286	1,2	0,74	13,7
11,88	8,38	♦GTC B		10,35	10,00	10,00	−0,25	108	1,2	0,74	13,5
25,88	23,25	GTC pfC		25,50	25,15	25,50		44	7,8		
2,74	0,95	GTC wt		1,80	1,69	1,70	−0,01	219			
0,70	0,07	GaspésieP	GPS	0,58	0,50	0,52	−0,06	615			
15,38	12,00	GazMetLP	GZM	15,30	15,00	15,05	−0,10	924	8,8	1,32	11,4
0,20	0,02	Genecan	GNF	0,08	0,07	0,08		2033		**-1,93**	
0,75	0,08	GenecanApf		0,25	0,25	0,25		190			
2,18	0,85	Gentra	GTA	2,09	2,03	2,06	−0,04	1245		0,19	10,8
17,00	13,00	GentraGpf		16,75	15,80	16,75		nt			
17,25	12,25	GentraJpf		16,50	16,50	16,50		5			
17,00	13,25	GentraMpf		16,00	16,00	16,00		20			
14,50	8,00	GentraQpf		12,30	11,95	11,95	−0,05	27			
0,80	0,20	GeoNova	GNE	0,71	0,63	0,64	+0,01	1767		-0,05	
3,10	1,60	GlobalHld	GGH	3,00	2,80	2,80	−0,15	25		0,06	48,3
5,50	1,03	GlobexEnt	GMX	3,85	3,80	3,85	−0,05	10		-0,01	
↑ 28,75	11,50	♦GoldcorpA	G	28,75	26,50	27,00	+0,50	2137	0,2	**-0,03**	
↑ 27,70	15,00	♦GoldcorpB		27,70	27,70	27,70	+1,60	5	0,2	**-0,03**	
0,33	0,05	GldnBriar	GLB	0,26	0,20	0,23		3179			
9,63	6,63	GldnKnight	GKR	8,30	8,00	8,30	+0,35	54		-0,35	
n 0,90	0,35	GldKnghtwt		0,50	0,10	0,45		nt			
4,75	3,75	Goodfllw	GDL	3,90	3,80	3,80		nt	2,6	0,38	10,0
2,75	1,85	Goyette	GOY	2,35	2,35	2,35		5		**0,29**	8,1
0,50	0,05	GrLakeN	GTL	0,55	0,33	0,25		nt			
32,00	25,13	GrWlifecoGW	O	31,50	31,05	31,20	−0,30	46	3,7	2,93	10,6
27,50	25,75	GrWlifecoAp	f	27,00	26,80	26,85	−0,15	39	7,0		
27,75	25,88	GrWlifecoBp	f	27,60	27,25	27,60	+0,20	55	6,7		
28,63	25,88	GrWlifecoCp	f	28,25	27,85	27,85	−0,15	32	7,0		
1,50	0,53	GreenhopeGR	H	1,20	1,08	1,15	−0,09	175		-0,16	
1,80	0,25	GrilliA	GG	0,45	0,45	0,45	−0,10	22			
1,75	0,20	GrilliB		0,57	0,35	0,36	−0,19	186			
7,80	4,95	GulfCda	GOU	7,30	6,75	6,95	−0,35	2224		0,02	
4,60	3,75	GulfCda pf		4,40	4,36	4,40	−0,02	2678			
n 14,75	10,00	HarmacPac	HRC	12,00	12,00	12,00		2000		1,47	8,2
8,88	6,38	Hartco	HTC	7,00	6,85	6,85		161	2,6	0,65	10,5
18,00	12,38	HawkrSid	HSC	17,70	17,25	17,25	−0,50	16		**-1,05**	
n 1,56	0,95	HebronFjd	HEF	1,25	1,15	1,20	−0,04	604			
↑ 16,90	12,38	Hees	HIL	16,90	16,30	16,55	+0,10	240	5,9	1,20	13,8
19,38	10,50	♦Hemlo	HEM	18,25	17,70	17,80	+0,40	511	1,1	0,19	93,7
3,65	2,07	Héroux	HRX	2,43	2,25	2,30	−0,05	53		0,07	32,9
12,63	9,38	Hollinger	HLG	11,50	11,30	11,50	+0,15	11	5,2	0,08	
20,75	17,63	♦HorshamH	SM	19,75	19,15	19,70	+0,70	30	0,5	u**0,44**	32,7
1,55	0,86	Hubbard	HUB	1,46	1,40	1,40	−0,07	25	10,0	0,07	20,0
28,50	16,13	HudsnBay	HBC	19,80	18,90	19,25	+0,05	761	3,7	0,59	32,6

I/J

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 3,50	0,74	IBEX Tech	IBT	2,25	2,05	2,20	+0,10	1489		-0,17	
84,00	79,50	IFL Inv	IF	98,50	83,90	83,75		nt	8,4	2,77	30,2
34,38	29,38	IPL Enrg	IPL	33,70	33,25	33,70	+0,50	628	5,9	2,52	13,4
8,75	6,00	♦IPL Inc A	IPI	7,50	7,50	7,50	−0,25	22	0,5	0,65	11,5
↑n 3,30	2,60	ITEGMnrl	IMA	3,30	2,60	3,10	+0,45	808		-0,12	
↑n 3,35	2,60	ITEGMrl un		3,35	2,60	3,15	+0,55	259			
s 1,52	0,50	ITI Educ	ITK	1,45	1,38	1,45	+0,05	95		0,06	24,2
0,50	0,15	IconEgy	IOE	0,48	0,38	0,42	+0,07	2896		0,00	
3,55	2,50	IdéalMét	IDM	2,80	2,50	2,55	−0,20	432	6,3	0,75	3,4
0,80	0,55	IglooVik	IVK	0,75	0,75	0,75		10		-0,10	
27,75	22,00	Imasco	IMS	27,30	26,25	27,25	+1,00	4913	4,0	0,97	28,1
↑ 25,35	25,25	ImpLife pf	IL	25,35	25,35	25,35	+0,10	10	8,4		
56,25	46,38	ImpOil	IMO	55,50	53,40	55,35	+1,15	2491	3,6	4,00	13,8
25,25	17,38	♦ImpQuebc	IQI	23,35	23,00	23,25	+0,25	2890	1,2	u1,05	16,2
51,50	32,00	Inco	N	47,70	46,35	46,35	−0,35	1455	1,2	u1,74	19,5
11,88	9,00	♦Inmet	IMN	11,00	10,65	10,65	−0,35	1142		-2,51	
1,25	0,50	InterRock	IRO	1,00	0,86	1,00	+0,09	280		u0,00	
n ...	...	InterRk wt		0,50	0,25			nt			
0,23	0,06	Intermnt	INE	0,20	0,17	0,19	+0,02	1879		-0,07	
2,00	0,30	IntData	IDA	1,24	1,05	1,05	−0,05	82		0,01	
1,25	0,20	IntData pf		1,20	0,75	0,80		nt			
1,00	0,40	IntKeystoneI	IKE	0,56	0,45	0,56	+0,10	1639		0,12	4,7
20,50	15,00	IntWallcv	IWL	19,80	19,75	19,80	−0,20	2	1,6	1,35	14,7
↑n 1,20	0,87	InterStar	IG	1,20	1,10	1,16	+0,06	327		-0,06	
14,50	11,25	Intrawest	ITW	13,80	13,60	13,60	−0,15	789	1,2	0,44	30,9
19,50	14,75	Investors	IGI	18,00	17,95	17,95	−0,30	76	2,9	0,96	18,6
9,50	7,50	IrwinToy	IWT	7,00	6,00	7,75		nt	2,6	-0,12	
7,75	4,50	♦IrwinToyA		4,90	4,00	4,50		nt	4,4	-0,12	
22,50	18,63	IslandT	IT	22,00	21,60	21,60	−0,40	16	5,7	**2,10**	10,3
↓ 7,00	3,30	♦IvacoA	IVA	3,65	3,30	3,35	−0,20	363		**-0,12**	
6,75	3,50	♦IvacoB		4,25	3,50	3,85		nt		**-0,12**	
17,75	15,00	Ivaco1pf		16,50	16,00	16,00		9			
17,88	14,63	Ivaco2pf		16,50	16,05	16,05		3			
19,88	17,00	Ivaco3pf		20,00	16,00	18,00		nt			
26,00	20,25	Ivaco4pf		25,50	24,00	25,50	+0,25	13			
23,60	19,50	Ivaco5pf		23,35	23,10	23,10	−0,25	46	11,4		
2,25	0,12	JAG	JML	1,95	1,60	1,67	−0,22	2419			
2,05	1,75	JS Fin pf	JSF	2,00	1,85	2,00	+0,10	421	10,0		
17,00	11,75	Jannock	JN	14,00	13,25	13,80	+0,50	639	3,6	**0,49**	28,2
17,00	15,75	Jannock pf		17,00	16,25	16,70		nt	7,2		
11,75	8,50	♦JCoutuA	PJC	9,35	8,90	9,30	+0,30	1078	1,3	0,92	10,1
2,45	0,08	JilbeyEx	JLB	2,10	1,62	1,90	−0,01	3423		-0,03	
9,00	7,00	Jordan	JDN	8,55	8,35	8,45	+0,05	343		0,21	40,2
n 0,60	0,05	Jourdan	JRN	0,43	0,40	0,40	+0,10	691			

K/L

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
21,00	3,60	KWG Res	KWG	11,00	9,75	10,10	−0,90	2962		-0,30	
↓ 5,00	4,20	♦KaufelA	KGL	4,30	4,20	4,25	−0,01	13	0,9	0,32	13,3
4,95	3,60	♦KaufelB		4,50	4,10	4,40	+0,30	242	0,9	0,32	13,8
2,05	0,19	Kimpex	KPX	0,35	0,33	0,33	−0,02	323		-2,04	
0,35	0,12	KnowldgH	KHP	0,18	0,18	0,18	+0,03	20		**-0,03**	
3,85	3,10	LASMO	LSO	3,85	3,85	3,85		2	0,7	0,03	
↑ 0,65	0,23	LBL	LBL	0,65	0,40	0,55	+0,25	173		-0,05	
4,05	0,80	♦LGS A	LGS	3,95	3,70	3,95	+0,10	779	1,0	0,18	21,8
29,50	24,00	LafrgCda pf	LCI	29,50	28,25	28,25		1128	1,9		
29,00	23,00	Lafarge	LAF	28,25	28,25	28,25	−0,50	3	1,9	u1,95	10,6
14,75	11,38	LaidlawA	LDM	14,00	13,75	14,10		nt	1,4	u0,52	19,8
15,00	11,00	♦LaidlawB		14,00	13,80	13,85		3277	1,4	u0,52	19,5
3,75	2,75	LaprrVerrA	LV	3,65	3,50	3,50	−0,10	56		0,61	5,7
3,75	3,00	♦LaprrVerrB		3,40	3,20	3,30	−0,10	114		0,61	5,4
111,00	102,00	LaprrVerr db		110,00	109,00	110,00		140			
14,80	11,50	♦LassondeA	LAS	14,50	14,25	14,50	+0,25	10	1,9	1,12	12,9
1,10	0,25	Leader	LED	0,35	0,25	0,25	−0,05	932		-0,35	
2,95	0,50	LexamExp	LEX	0,65	0,55	0,58	−0,02	207		-0,23	
3,60	0,40	Lithos	LTS	3,00	2,72	2,95	+0,05	4987		-0,08	
0,17	0,05	Lixor	LIX	0,14	0,13	0,12		nt		-0,43	
↑s 12,50	8,50	Loblaw	L	12,50	11,60	11,65	−0,03	87	1,0	0,62	18,8
56,00	22,50	Loewen	LWN	40,70	37,85	40,70	+1,70	826	0,3	u**-1,73**	
n 30,50	26,63	Loewen rc		33,00	28,75	30,50		nt			
2,25	1,20	Logibec	LGI	1,45	1,45	1,45	−0,02	160		0,37	3,9
16,50	12,00	♦LogisticA	LGT	17,30	16,50	16,50		nt	3,6	2,47	6,7
↑ 17,00	10,50	♦LogisticB		17,00	16,70	17,00	+0,50	6	3,9	2,47	6,9
28,50	25,00	LondonIn	LON	27,80	27,50	27,55	−0,40	339	4,9	2,80	9,8
23,50	19,75	LondonInApf		22,55	22,25	22,25	−0,50	76	5,8		
27,50	25,13	LondonInDpf		27,30	26,50	26,75	−0,25	43	6,8		
n 27,50	25,13	LondonInEpf		27,00	26,75	26,90		120	6,7		
1,25	0,09	LoubelEx	LBX	1,10	0,87	1,08	+0,06	16308			
0,55	0,36	Louvem	LOV	0,44	0,42	0,43	−0,02	1445		**-0,03**	
9,50	6,25	♦LynxEnB	LYX	8,90	8,90	8,90		1		0,44	20,2
↑ 1,73	0,23	LyonLake	LLL	1,73	1,25	1,40	+0,10	29829		-0,07	
↑ 1,20	0,04	LyonLk wt		1,20	0,80	0,94	+0,14	6765			

M/N

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
7,50	2,85	M Corp	MKI	3,25	3,10	3,25		58		-0,24	
↑s 16,50	6,23	MDSI Mobil	MMD	16,50	15,75	16,30	+0,10	34		-0,21	
6,25	1,45	MPACT	IFM	4,20	4,05	4,05	−0,05	220		0,09	45,0
89,88	52,00	MRRM	MRR	56,70	56,70	56,70	+0,70	1	3,5	10,04	5,6
2,37	0,85	MSV Res	MSV	0,95	0,86	0,89	+0,01	2206		-1,03	
12,75	7,75	Maax	MXA	9,60	9,15	9,60	+0,45	156		**0,43**	22,3
0,70	0,15	MaBaie	MAB	0,20	0,20	0,20	−0,05	16		-0,78	
14,00	8,75	MackenzieFn	MKF	12,50	11,95	12,50	+0,50	1673	1,1	0,62	20,2
21,63	16,00	MacBloedel	MB	18,20	18,00	18,10	−0,10	2492	3,3	2,20	8,2
0,95	0,28	Macyro	MYO	0,45	0,40	0,40		265		-0,02	
65,63	46,38	♦Magna A	MG	63,50	62,00	62,95	−0,10	257	1,7	4,87	12,9
5,00	2,85	MalettQueMQI		2,95	2,87	2,95	+0,10	54		0,82	3,6
0,93	0,01	MalettQue wt		0,15	0,07	0,15	+0,14	120			
n 9,00	4,35	♦MalofilmAMF	M	7,10	6,75	6,75	−0,25	328		0,49	13,8
n 9,13	4,35	♦MalofilmB		7,10	6,50	6,50	−0,60	378		0,49	13,3
8,50	5,75	MapLeafFdsMF	I	6,95	6,60	6,75	−0,10	871	2,4	**-0,63**	
↓n 8,00	1,25	MplLfWwtAMLC		1,82	1,25	1,70	+0,20	635			
n 2,15	0,26	MplLfWwtB		0,47	0,32	0,45	+0,17	325			
n 2,80	0,65	MplLfWwtM		2,75	2,00	2,00	−0,70	560			
n 5,45	2,75	MplLfWwtN		5,40	5,30	5,45		nt			
21,25	18,13	♦MarT&T	MTT	21,00	20,75	20,75	−0,25	346	6,2	1,11	18,7
2,14	0,56	MarkbrghPM	PI	0,82	0,74	0,74	−0,01	348		-2,07	
s 8,00	4,85	MarLemireM	RM	7,10	7,00	7,00	−0,10	63	7,1	-0,41	
3,25	2,15	♦MarshlStA	MS	3,10	2,80	2,80		nt		0,52	5,4
3,25	2,10	♦MarshlStB		2,80	2,51	2,50		nt		0,52	4,8
0,90	0,25	MatcoRav	MCO	0,32	0,32	0,32	+0,01	65		-0,43	
1,73	1,00	MazarinExM	AZ	1,60	1,51	1,60	+0,07	4425		0,24	6,7
n 1,05	0,30	McWattersM	CW	1,05	0,89	1,00	+0,03	1689		**-0,04**	
0,95	0,12	Melkior	MKR	0,90	0,80	0,90	+0,10	799		-0,03	
15,00	3,20	Memotec	MCM	4,40	3,40	3,49	−0,01	1488		-1,52	
0,59	0,21	MenoraRs	MEN	0,46	0,40	0,45	+0,03	1372		0,61	5,4
13,00	8,25	Methanex	MX	10,80	10,10	10,75	+0,50	4278		u0,30	26,2
x 20,13	14,63	♦MétroRichA	MRU	18,75	17,50	18,10	−0,65	5339	1,3	2,16	8,4
22,00	4,75	MetrowerkM	WK	17,25	16,30	16,95	+0,25	874		u0,07	
1,00	0,20	MicroTemp	MTP	0,83	0,75	0,75	−0,06	975		-0,31	
11,13	7,25	MidlandWM	WI	9,55	9,25	9,35	−0,15	1224	1,3	0,85	11,0
0,70	0,04	MimiskaA	MMS	0,49	0,38	0,45	−0,03	1103			
0,68	0,18	MinNord	MDN	0,60	0,35	0,45	−0,10	2983			
6,63	0,45	MinorcaInc	MAR	6,40	5,05	5,30	−0,80	10751		-0,25	
↑ 0,54	0,05	MirndrA	MIQ	0,54	0,38	0,52	+0,16	3638			
5,75	0,16	MispecRs	MPE	4,25	3,40	3,50	−0,90	5870			
12,63	10,00	♦Mitchell A	MIT	12,00	11,50	11,50		nt	1,4		
12,75	10,38	Mitchell B		11,95	11,50	11,50		nt		2,33	4,9
10,00	6,13	Mitel	MLT	9,45	9,15	9,30	−0,10	2627		0,44	21,1
25,75	23,88	Mitel pf		25,40	25,40	25,40	+0,15	4	7,9		
25,00	18,75	♦MolsonA	MOL	24,60	24,00	24,05	−0,70	2196	3,0	0,90	26,7
↑ 25,10	20,00	MolsonB		25,10	24,15	24,15	−0,35	477	3,0	0,90	26,8
1,17	0,81	♦MtStSauvA	MSX	0,90	0,90	0,90		z400	3,4	0,05	17,6
97,00	81,50	MtlTrAp	MTU	97,00	95,00	95,00		nt	5,3		
32,25	23,63	Moore Cp	MCL	25,85	24,95	25,75	+0,60	1012	5,0	u1,16	16,2
4,70	3,60	MorganHy	MHI	4,45	4,25	4,45	+0,25	6876		0,01	
11,00	6,13	MrrisonPt	MRP	8,20	7,80	7,80	−0,35	976	0,5	**0,26**	30,0
n 1,48	0,40	MurgorRs	MUG	0,88	0,76	0,82	−0,02	2016		-0,05	
2,65	0,25	NAR Res	NRL	1,30	1,20	1,30	+0,05	161		-0,05	
13,55	9,50	NOVA Corp	NVA	13,30	13,05	13,15	−0,05	7835	2,7	1,15	11,4
10,63	8,50	NOVA div		10,25	10,15	10,15	−0,40	67	3,1		
3,25	1,25	NOVA wt2		3,00	2,75	3,00	−0,25	36			
32,00	30,00	NOVA Gas wt	NV	...	30,00	30,00		nt			
9,50	9,00	BqNat div	NA	9,75	9,50	9,25		nt	4,9		
2,50	1,65	BqNat wt2		2,10	2,10	2,10	−0,10	15			
s 8,40	4,20	NatSea	NSP	6,25	6,00	6,00		29		**0,37**	16,2
22,20	13,50	♦Nelvana	NTV	21,55	20,80	21,00	−1,00	10		0,92	22,8
14,95	9,88	NewAltamra	NVL	14,90	14,25	14,90	+0,40	59	7,9	2,91	5,1
0,55	0,15	NewGldcorN	GV	0,29	0,23	0,23	−0,07	1907		-0,09	
10,25	9,13	NfldL&P	pfDNFL	10,30	9,50	9,50		nt	7,6		
9,13	6,88	NfldL&P	pfA	8,25	8,25	8,25	+0,25	2	6,7		
9,13	6,63	NfldL&P	pfB	8,25	7,50	7,50		nt	7,0		
↑ 1,25	0,16	NoraEx	NXI	1,25	1,12	1,20	+0,05	2957		-0,02	
12,50	8,25	NrndaFrst	NF	9,85	9,65	9,70		2384	4,1	1,11	8,7
31,35	23,38	Noranda	NOR	31,15	29,85	30,95	+1,20	3728	3,2	1,99	15,6
26,25	24,88	NorandaCpf		26,25	25,75	26,00	+0,50	8	7,5		
21,38	19,25	Noranda div		22,10	21,85	21,38		nt	4,4		
9,15	4,60	Noranda wt2		9,30	9,05	9,10		nt			
22,25	16,75	Norcen	NCN	21,65	21,25	21,40	−0,20	908	2,8	0,34	62,9
↑ 1,95	0,35	NormabecN	MB	1,95	1,50	1,80	+0,30	2355		-0,02	
71,45	43,13	Nortel	NTL	70,50	69,20	69,90	−0,30	1364	0,9	u1,93	26,5
1,65	0,96	NorthgateE	NGX	1,30	1,27	1,27	−0,08	16		0,22	5,8
13,00	10,63	NS Power	NSI	12,35	12,25	12,35		2394	6,5	1,11	11,1
0,74	0,20	Noveder	NED	0,64	0,56	0,60	+0,02	2867		-0,02	
6,50	3,90	Novicourt	NOV	6,30	6,10	6,20		803		0,58	10,7
7,75	5,50	Novicourt pf		7,25	7,25	7,25	−0,50	30	6,2		
7,50	5,00	NumacEn	NMC	5,55	5,50	5,55	−0,05	46		-1,90	
↑s 18,15	0,80	Nymox	NMX	18,15	13,75	17,90	+3,65	3549			

O/P

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
10,25	10,25	♦OcelotA	OCE	11,00	9,00	10,25		nt		0,64	16,0
11,63	8,75	♦OcelotB		9,60	9,25	9,60	+0,15	57		0,64	15,0
0,60	0,20	OlcoGrA	OLC	0,49	0,43	0,49	+0,08	245		-0,15	
4,25	1,65	Ondaatje	VOC	3,65	3,50	3,55	+0,05	482		-0,16	
16,25	12,88	♦Onex	OCX	14,35	14,00	14,35	+0,25	1074	3,1	1,97	7,3
n 9,25	8,00	♦OptiGen	OGI	9,25	8,00	9,15		265			
0,99	0,06	OrbiteEx	ORT	0,85	0,60	0,75		4261			
0,48	0,19	Or

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 10 mai 1996

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 11,50	7,00	ArthJnsAJ		11,00	10,30	10,50	−0,50	82		0,75	14,0
5,00	2,25	Artisan	ADR	4,40	4,25	4,40	+0,15	311	2,3	0,51	8,6
9,25	5,80	Asbestos	AB	5,80	4,41	5,80		nt		1,19	4,9
0,81	0,35	ƒAscentexAEN		0,53	0,46	0,52	+0,04	2049		0,00	
n 24,75	21,90	*Ashanti	AHD	22,75	22,10	22,75	+0,85	7			
1,65	0,60	Ashton	ACA	1,33	1,20	1,27	−0,03	1179		-0,14	
11,00	2,99	ƒAsiaPacifAPQ		10,35	9,85	10,05	−0,30	11345			
14,25	10,75	♦AstralA	ACM	12,50	12,00	12,50	+0,40	482	2,4	0,36	34,7
14,25	11,25	♦AstralB		12,50	12,00	12,50	+0,30	2	2,4	0,36	34,7
n 13,25	10,50	Athbsc un	AOS	13,00	12,75	12,90	−0,30	2276	3,5	1,44	9,0
1,06	0,30	ƒAthabskGldAHB		0,85	0,74	0,84	+0,08	3721			
1,20	0,35	ƒAtlantaGldAAG		0,63	0,52	0,52	−0,05	787		-0,01	
4,00	2,90	AtlntcCoastATC		3,50	3,00	2,90		nt		**0,55**	5,3
26,00	24,63	AtlanticSh pfATS		26,25	25,50	26,00		nt	8,9		
8,63	5,25	♦AtlntsComATV		7,50	7,00	7,00		23		-1,10	
0,14	0,01	Atlantiswt		0,02	0,01	0,01		nt			
↓n 7,38	5,15	ƒAtnaRs	ATN	5,85	5,15	5,50	−0,35	2617		-0,04	
17,75	14,50	AultFds	AUL	16,50	15,60	16,00	+0,35	364	4,1	0,62	25,8
↑ 11,80	4,50	AurRs	AUR	11,80	11,25	11,75	+0,35	13144		**0,45**	26,1
0,57	0,09	ƒAurexRs	AXR	0,18	0,16	0,17	−0,02	5385		-0,34	
1,45	0,92	ƒAurizon	ARZ	1,28	1,15	1,28	+0,10	5962		-0,02	
5,13	3,50	Autostck	OTO	3,60	3,60	3,60	−0,15	5	4,4	0,44	8,2
0,90	0,83	♦AutrexA	AUT	1,10	0,70	0,90		nt		-0,06	
...	...	AutrexB		1,05	0,65			nt		-0,06	
33,38	18,88	Avenor	AVR	23,50	22,60	23,00	−0,10	9213	2,1	4,73	4,9
163,00	105,00	Avenor deb		120,00	117,00	119,00	+2,00	34			
n 10,80	5,00	AxcanPhrmAXP		9,30	8,85	8,85	−0,25	90		-0,01	
↑ 2,50	0,95	ƒAzco	AZC	2,50	2,12	2,50	+0,30	5829		u0,65	2,8
2,95	1,80	AztecRs	AZL	2,25	2,10	2,10	−0,02	783		0,06	35,0
12,00	9,75	BAA	BAA	12,00	10,70	10,85		nt		2,0	0,67	16,2
↑ 0,21	0,07	BC Banc	BBC	0,21	0,16	0,21	+0,04	11236		-0,41	
↑ 16,65	13,63	BC Gas	BCG	16,65	15,90	16,55	+0,45	2733	5,4	1,35	12,3
2,00	25,13	BCGasUtpfBBGU		26,50	26,50	26,50		48	6,7		
n 28,00	24,00	BCGasUtpfC		25,50	25,40	25,40	−0,10	10	6,2		
11,20	7,63	BC SugarA	BCS	11,00	10,60	10,65	−0,05	1494	3,8	**0,78**	13,7
18,00	15,00	BC Sugr pf		17,00	15,05	16,50		nt	6,1		
26,88	23,00	BC TELECOMBCT		26,50	26,15	26,35	+0,05	1776	5,0	2,02	13,0
6,00	62,00	BC TelApf	BT	62,50	62,50	62,50	+0,50	1	7,0		
↓ 70,00	62,50	BC TelBpf		63,00	62,50	62,50	−3,50	5	7,2		
71,00	65,50	BC TelCpf		68,00	68,00	68,00	+0,50	2	7,0		
73,00	6,00	BC TelDpf		6,00	6,00	6,00		1	7,1		
21,00	19,00	BC TelEpf		20,00	19,80	19,80	−0,20	11	6,1		
83,00	72,00	BC TelFpf		76,00	72,00	75,00		nt	6,9		
8,00	82,00	BC TelGpf		85,00	82,00	82,00		nt	7,0		
91,00	84,50	BC TelHpf		8,00	84,00	85,00		nt	7,1		
↑ 54,85	41,25	BCE	BCE	54,85	53,50	54,65	+1,10	40643	5,0	2,55	21,4
n 26,88	24,25	BCEpfP		25,85	25,75	25,85	+0,10	1684	6,2		
n 26,95	25,38	BCEpfQ		26,70	26,50	26,70	+0,15	954	6,5		
48,50	39,00	BCE Mob	BCX	45,95	45,25	45,25	−0,30	1492		0,74	61,1
n 1,15	0,75	ƒBFS EntmtBFS		0,85	0,75	0,75		nt		0,04	18,3
20,63	13,13	BGR A	BPT	20,55	19,50	20,10	+0,75	1096		0,89	22,6
5,75	3,20	BGR wt		5,50	4,85	5,25	+0,40	353			
0,54	0,12	ƒBMR Gld	BGL	0,46	0,40	0,41	−0,03	3877			
1,50	0,95	BOVAR	BVR	1,18	1,12	1,12	−0,03	962		0,13	8,6
1,85	1,18	BPI Fn	BPF	1,65	1,55	1,55	−0,05	1488	2,6	0,11	14,1
4,25	3,70	BRL Ent	BRL	4,20	3,85	3,95	+0,10	16		0,44	9,0
↑n 12,10	9,63	BULLS S&P	BUL	12,10	11,00	12,10	+0,85	180			
1,74	0,30	ƒBYG NaturalBYG		1,35	1,20	1,34	+0,06	4899		-0,01	
1,20	0,45	ƒBackerP	BCM	0,90	0,75	0,75	−0,15	37		0,02	39,1
↑ 2,65	1,51	ƒBajaGld	BGJ	2,65	2,26	2,60	+0,30	2805		-0,16	
↑ 33,25	8,25	BallrdPwr	BLD	33,25	29,75	33,00	+3,00	3214		-0,71	
24,25	2,15	BallrdPwr wt		23,80	20,75	23,80	+2,90	310			
8,38	3,60	Ballistic	BAL	4,69	4,25	4,40		2821		0,26	16,9
13,63	7,25	Banister	BAC	9,25	9,15	9,25	+0,10	105		0,17	54,4
33,75	27,75	BkofMtl	BMO	32,80	32,10	32,75	+0,10	50468	4,4	3,72	8,8
29,38	27,25	BkofMtl4pf		28,50	28,00	28,15	−0,60	117	8,0		
31,00	28,88	BkofMtl1pf		29,75	29,25	29,90	−0,60	91	7,7		
27,88	25,25	*BkofMtl2pf		26,75	26,30	26,40	−0,50	266	6,4		
32,25	26,75	BkofNS	BNS	31,20	30,65	31,15	+0,25	31943	4,0	3,51	8,9
24,13	21,75	BkofNS1pf		23,75	23,50	23,75	+0,20	741	5,3		
28,38	26,63	BkofNS5pf		27,15	26,95	27,10	+0,10	246	8,5		
27,63	25,00	BkofNS6pf		27,15	26,75	26,80	−0,25	136	6,7		
27,88	25,00	BkofNS7pf		27,05	26,85	27,00		136	6,6		
27,38	25,00	BkofNS8pf		26,45	26,20	26,40	+0,05	240	6,6		
n 27,13	24,75	BkofNS9pf		26,25	26,00	26,15	+0,05	194	6,5		
n 9,70	9,25	BkofNS un		9,60	9,50	9,55	−0,10	513			
45,00	30,63	Barrick	ABX	43,75	41,00	42,80	+1,95	28235	0,4	u0,83	37,7
4,85	2,75	Barrington	BPL	4,15	4,00	4,06	−0,04	3731		0,07	58,0
12,00	7,25	Baton	BNB	10,25	10,20	10,20	−0,05	89		0,23	44,3
n 3,60	2,00	Battery	BTI	2,40	2,15	2,15	−0,20	1145		**-0,07**	
↓ 14,38	11,85	BattleMtnBMG		11,85	11,85	11,85	−0,50	2	0,6	u0,01	
9,00	2,95	ƒBaytexA	BTE	7,90	7,75	7,80	−0,15	1811		0,12	65,0
0,70	0,42	♦BaytexB		0,65	0,64	0,65	+0,04	40		0,12	5,4
16,75	10,13	BeamscopeBSP		12,00	10,60	11,00	−0,50	2760		0,80	13,8
1,00	0,50	BearingPwrBPO		0,75	0,70	0,70	−0,05	87	4,3	0,11	6,7
2,23	1,26	BeauCda	BAU	2,15	1,98	2,06	+0,06	8335		0,09	22,9
13,88	7,50	♦BeckerB	BEK	12,00	11,50	12,00	+0,30	13		-0,73	
2,65	1,50	♦ƒBedford	BBED	2,20	1,50	2,50		nt		u0,17	10,6
27,75	26,00	Bell8pf	BC	26,50	26,15	26,15	−0,60	25	7,4		
28,88	25,75	Bell10pf		27,25	26,95	27,00		nt	6,9		
5,88	2,30	ƒBemaGldBGO		5,50	4,95	5,15	+0,25	26644		-0,11	
195,00	105,00	*BemaGld db		200,00	182,00	178,00		nt			
1,37	0,66	Benson	BEN	1,16	1,04	1,12	−0,03	714		0,04	28,0
n 15,13	4,00	BerklyPt	BKP	13,50	13,20	13,30	+0,05	537		0,15	88,7
69,75	23,50	BioChem	BCH	58,60	57,20	57,20	−2,40	6		-0,05	
10,60	2,80	Biomira	BRA	9,70	9,00	9,00	−0,35	4643		**-0,70**	
n 5,25	0,45	Biomira wt		4,40	3,80	4,10	−0,50	486			
2,15	0,75	ƒBioniche	BNC	1,29	1,20	1,23	−0,02	2313		-0,13	
s 46,00	6,92	Biovail	BVF	39,75	36,50	38,00	−1,00	339		u0,36	7,7
1,06	0,61	ƒBlHawk	BHK	0,70	0,63	0,64	−0,04	2000		-0,02	
1,28	0,10	BlSwan	BSW	0,96	0,70	0,91	+0,26	104431		-0,03	
13,88	8,50	BlRangeA	BBR	11,40	11,00	11,00	−0,40	3335		0,25	44,0
n 6,50	3,30	Boardwalk	BEI	6,50	6,00	6,50	+0,20	502		0,05	
2,40	0,70	ƒBolivarGldBVG		1,82	1,32	1,78	+0,26	11072		u-0,48	
s 21,88	14,63	♦BombrdrABBD		19,50	19,00	19,15	−0,25	129	1,0	0,45	42,6
s 21,75	14,63	♦BombrdrB		19,20	18,50	18,95	−0,25	41710	1,1	0,45	42,1
27,00	25,00	Bombrdr pf		26,85	26,35	26,55		nt	7,1		
0,65	0,07	ƒBowFlex	BFX	0,55	0,33	0,38	−0,14	715		**u0,02**	13,9
3,45	2,36	Bracknell	BRK	3,45	3,15	3,40	+0,19	6308		0,23	14,8
2,85	0,90	♦BramptnBrABBL		2,30	2,15	2,30	+0,10	34		0,68	3,4
0,20	0,08	ƒBrandevorBVE		0,13	0,11	0,11	−0,02	1123			
1,25	0,25	BrandsIt	BNT	0,37	0,31	0,31		72		0,00	
41,75	38,50	BrascdApf	BCA	40,30	40,10	40,30	+0,20	364	8,9		
40,50	38,25	BrascdBpf		40,50	40,50	40,50	+0,50	7	7,9		
28,15	18,63	BrascanA	BL	27,70	26,70	27,50	+0,65	8506	3,8	1,83	15,0
29,75	25,50	BrascanBpf		27,00	25,50	25,75	−1,25	69	9,7		
28,00	24,50	BrascanApf		25,50	25,35	25,35	+0,15	4	8,4		
25,63	22,63	BrascanPf		26,50	25,25	25,50		nt	7,1		
138,25	97,50	Brascan db		135,25	131,00	135,25	+3,25	89			
↓ 4,00	1,50	ƒBrassie	TEE	1,90	1,50	1,75	−0,15	265		u-0,41	
n 217,00	183,00	ƒBreX	BXM	206,00	195,50	201,00	−5,00	5340		-0,03	
s 2,80	1,50	ƒBreakwtrBWR		2,20	2,11	2,17	+0,02	842		-0,15	
2,15	1,27	ƒBrickBrewBRB		2,10	1,80	1,95	−0,05	373		-0,09	
n 1,65	1,01	ƒBrigdonABRG		1,50	1,40	1,45		476		0,10	14,5
68,00	65,00	BritGas	BGS	64,00	...	65,00		nt	4,7	0,61	
24,50	19,75	Bruncor	BRR	24,00	23,80	24,00	+0,10	550	5,3	1,91	12,6
23,00	18,13	BuddCda	BUD	19,50	19,00	19,25	−0,25	7	5,2	1,40	13,8
1,98	1,25	BuhlerInd	BUI	1,78	1,67	1,70		193	2,9	0,19	8,9
n 9,63	6,75	BurconInt	BUO	6,75	6,75	6,75		244		-0,54	

C/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
6,85	3,30	CMAC	CMS	6,80	6,30	6,70	−0,15	264		0,38	17,6
12,60	8,50	CAE	CAE	11,65	11,30	11,50	+0,05	9097		1,4 **0,54**	21,3
13,75	10,13	CCL A	CCQ	13,00	13,00	13,00	+0,50	2	1,8	0,94	13,8
14,25	10,00	♦CCL B		12,90	12,55	12,90	+0,30	2931	2,2	0,99	13,0
22,30	10,50	♦CFCF	CF	22,25	22,05	22,05		2030	0,7	-0,75	
113,50	80,00	CFCFdeb		113,50	112,00	113,00		62			
↑ 11,50	7,50	CFM Majes	CFM	11,50	10,95	11,10	+0,35	1869		**0,40**	27,8
1,60	1,20	CFS	CFZ	1,51	1,50	1,50		162	6,7	0,02	75,0
9,00	6,38	CGC	GYP	7,80	7,20	7,20	−0,40	20	2,8	0,33	21,8
7,40	1,60	♦CGI A	GIB	6,85	6,85	6,85	+0,10	10		0,21	32,6
6,50	4,00	♦CHC A	FLY	5,45	5,00	5,00	−0,25	477	2,0	0,29	17,2
6,50	4,00	♦CHC B		5,20	5,00	5,00	+0,40	117	2,0	0,29	17,2
21,00	17,00	CHUM	CHM	20,00	20,00	20,00	−1,00	3	0,4	0,73	27,4
20,00	15,38	♦CHUM B		19,00	18,25	19,00		5209	0,4	0,73	26,0
14,00	9,63	CI Fund	CIX	12,85	12,55	12,80		1408	1,3	0,59	21,7
4,50	1,05	CIC Canola	CGJ	1,52	1,40	1,41	−0,02	351		-1,47	
1,97	1,20	CML	CNO	1,90	1,75	1,76		nt		0,23	7,7
0,50	0,09	ƒCORDEX	ACZX	0,14	0,13	0,14		5136		-0,02	
↑ 17,20	14,13	CRSIIun	CWO	17,20	16,75	17,20	+0,20	139			
25,25	21,50	CRS Pf NT	CRD	25,20	25,00	25,10		223	5,9		
n 7,50	4,40	CRS Robot	ROB	7,00	5,75	6,50	+0,75	88		0,06	
↑ 11,75	8,25	CS Res	CRZ	11,75	11,35	11,60	+0,25	1664		0,31	37,4
↑ 3,75	1,35	CS Res wt		3,75	3,35	3,65	+0,30	512			
s 20,50	9,75	♦CSAMgmtA	CSA	19,00	17,75	17,75	−0,25	408	0,3	**-0,08**	
28,00	19,25	CTFincl	CFS	27,25	26,50	26,75	−0,25	69	3,4	2,15	12,4
28,50	25,63	CT Fn4pf		28,50	27,25	27,30	−0,10	39	6,7		
28,00	24,63	*CT Fn5pf		26,30	26,00	26,30	+0,50	12	6,1		
1,60	0,60	♦CableshrACSH		1,50	1,40	1,40	−0,01	648		-0,05	
1,60	0,90	♦CableshrB		1,50	1,50	1,50		10		-0,05	
8,50	2,97	Cabletel	TTV	5,65	4,65	7,38		nt		0,15	49,2
19,00	12,25	CabreEx	CBE	18,45	18,25	18,35	+0,10	199		0,70	26,1
15,00	5,25	♦CaldwellACWL		13,20	12,90	12,95	−0,25	239	4,0	0,59	21,9
9,88	5,00	Caledonia	CAL	6,25	5,60	5,80	−0,30	893		0,08	73,4
6,50	4,00	CalianTech	CTY	4,20	4,05	4,10	−0,15	346		0,31	13,2
16,25	8,00	CallNet	CN	16,00	15,25	15,50	+0,05	678		-1,15	
15,88	7,88	CallNetB		15,15	14,90	15,00	+0,10	3468		-1,15	
1,65	0,95	ƒCamberly	CEL	1,55	1,36	1,50	+0,09	1057		0,16	9,4
1,00	0,28	ƒCambiexExCBX		0,95	0,82	0,90	+0,10	4791		-0,19	
21,88	12,88	Cambior	CBJ	21,00	19,00	19,95	+0,95	12634	**0,7**		
2,10	0,15	CambiorAwt		0,37	0,15	0,18	−0,01	2454			
13,38	7,88	CambrdgShCBG		11,10	9,75	11,00	+1,25	805	2,9	-1,20	
95,00	85,00	Cbrdg8%db		95,00	92,00	93,50	+0,50	12			
↑ 88,00	78,00	Cbrdg75%db		88,00	87,30	88,00	+1,00	19			
83,00	73,75	Cbrdg6%db		82,50	80,00	82,50	+2,50	86			
5,00	3,05	Camco	COC	3,80	3,40	3,80	+0,15	59		-0,66	
4,50	2,25	Camdev	CVO	3,00	2,80	2,80	−0,20	34		1,28	2,2
76,25	39,00	Cameco	CCO	72,45	71,50	71,65	−0,55	7584	0,7	2,14	33,5
n 39,50	34,50	CamecoIR		37,85	36,80	36,95	−0,70	6929	1,4		
1,98	0,96	CampbllRs	CCH	1,82	1,60	1,67	+0,10	8250		0,09	18,6
n 0,78	0,40	Campbll wt		0,74	0,68	0,70	+0,05	1227			
3,25	1,65	CamVec	CV	3,15	2,70	3,15	+0,55	479		0,36	8,8
10,13	6,63	CanBanc cpX	CN	9,75	9,40	9,75	+0,05	924	1,2		
11,00	10,13	CanBanc eq		10,70	10,55	10,65	+0,05	533	6,6		
11,50	6,25	CdaSouthnCSW		10,75	10,00	10,00	−0,50	49		-0,09	
n ...	...	CdaSthPtrt		...	0,21			nt			
9,38	8,13	CdaTrInc	CNN	9,05	8,75	8,85	−0,20	72	7,7	0,68	13,0
24,00	20,50	CdaTrcoApf	CT	23,50	23,50	23,50	+1,00	18	5,3		
20,00	17,13	CdaTrcoCpf		19,90	19,85	19,90	+0,15	725	5,3		
n 27,50	25,50	CdaTrcoDpf		26,30	26,10	26,30	+0,05	112	6,6		
2,20	1,30	CdaTung	CTG	2,07	1,85	1,95	−0,12	1394		-0,56	
3,80	2,10	CanadexRsCDX		2,85	2,85	2,85	+0,05	10		0,15	19,0
s 8,13	2,05	CdnAirIns	CA	3,20	2,90	3,10		1574		-4,67	
s 7,88	2,40	♦CdnAir A		3,10	3,00	3,00	−0,10	53		-4,67	
0,11	0,02	CdnAir wt		0,05	0,04	0,04	−0,01	29782			
5,00	3,50	CdnBkNote	CBK	4,10	3,90	3,90	−0,20	229	5,1	0,20	19,5
1,50	0,55	CdnConqst	CCN	1,34	1,27	1,30		3175		-0,02	
3,55	0,90	ƒCdnCrew	KNC	2,50	2,25	2,50	+0,30	931		-0,05	
3,35	1,50	Cdn'88 En	EEE	3,25	3,03	3,15	+0,10	16033		0,00	
7,88	4,70	CdnFrac	CFC	6,15	6,00	6,00	−0,10	1275	6,7	0,02	
↑ 38,25	28,25	CdnGenInv	CGI	38,25	37,00	38,25	+0,50	212	1,8	0,88	43,5
↑ 10,00	3,05	CdnGen wt		10,00	9,00	10,00	+0,75	25			
0,66	0,35	ƒCdnHydroKHD		0,60	0,58	0,59	−0,01	580		0,03	19,7
↑ 44,30	31,38	CIBC	CM	44,30	43,10	44,25	+1,10	47503	3,6	4,68	9,5
24,25	22,63	CIBC5pf		24,00	23,75	24,00	+0,10	67	5,0		
98,00	92,00	CIBC4pf		97,50	97,25	97,25	−0,25	52	4,8		
29,50	27,50	CIBC9pf		28,75	28,60	28,65		1346	7,9		
28,00	26,50	CIBC11pf		27,30	27,20	27,30		513	8,1		
27,88	25,75	CIBC13pf		27,00	26,60	26,80	+0,20	200	6,5		
n 25,25	24,25	CIBC14pf		25,00	24,80	24,95	+0,15	528	6,0		
27,88	26,38	*CIBC10pf		26,95	26,70	26,85	+0,10	309	7,1		
27,63	25,25	*CIBC12pf		26,70	26,25	26,60		137	6,1		
4,80	3,40	♦CaraA		4,70	4,65	4,70		11809	2,1	0,25	18,5
↑ 1,45	0,74	Carena	CDN	1,45	1,12	1,38	+0,28	1187		**-0,22**	
13,00	9,13	*CaribUtilACUP		13,00	12,00	13,00	+1,00	51	5,0	u0,85	15,3
2,25	1,09	ƒCaribgold	CG	1,85	1,52	1,72		720		u0,00	
s 3,40	1,50	CarmanahCKM		3,30	3,05	3,20	+0,15	2498		0,03	
8,13	5,75	Cascades	CAS	6,30	6,15	6,25		742	0,8	1,78	3,5
↑ 25,25	24,25	CascadesApf		25,25	25,00	25,25	+0,15	22	7,1		
1,75	0,52	CascadesAwt		0,90	0,01	0,52		nt			
140,00	107,00	Cascades db		109,50	109,50	109,50	−0,50	e50			
7,00	3,60	CascadesPapCAP		3,78	3,60	3,69	+0,09	143		0,60	6,2
4,00	1,00	Cascadia	CBH	3,60	3,50	3,50	−0,05	23		0,29	12,1
4,75	4,15	Cassidy	CYL	4,50	4,20	4,50		nt		0,39	11,5
8,63	7,60	CassidyApf		8,65	8,00	8,25		nt	7,6		
3,65	1,30	ƒCathedralGCAT		2,65	2,35	2,40	−0,07	1418		-0,16	
26,38	21,90	Celanese	CCL	24,70	24,30	24,50	+0,40	145	3,3	1,78	13,8
49,50	43,50	CentrGs1pfCGE		...	47,05	47,00		nt	5,5		
49,50	44,63	CentrGs2pf		...	47,05	47,00		nt	5,7		
26,00	24,88	CentrGas pf		...	25,25	25,15		nt	7,8		
1,25	0,32	CentCap	CEH	1,05	1,02	1,02		410		0,20	5,1
7,38	6,00	CentFundA	CEF	7,00	6,70	7,00	+0,30	299	0,1	u-0,08	
11,50	9,38	Cntrfund	CFE	11,20	11,00	11,15	+0,15	391	6,8	**0,69**	16,2
103,00	78,00	Cntrfund db		101,50	101,50	101,50		1			
3,90	2,00	ChaiNaTa	CC	3,25	3,05	3,15	+0,15	267		0,32	9,8
14,00	8,88	ChampRoadCHN		9,70	9,25	9,25	−0,55	159	2,2	0,88	10,5
3,14	0,95	ƒChannelRsCHU		2,90	2,60	2,75	−0,05	1051		0,00	
↑ 5,10	1,26	ƒChaseRs	CQS	5,10	4,14	4,95	+0,95	7798			
↓ 7,00	4,50	♦ChateauStACTU		5,00	4,50	4,50	−0,50	16	6,7	0,33	13,6
18,00	11,00	ChauvcoRsCHA		12,35	12,10	12,25	−0,05	10410		0,60	20,4
0,85	0,20	CheniRes	CHB	0,80	0,72	0,73	−0,07	158		0,01	73,0
26,25	18,00	Chieftain	CID	25,25	24,05	24,10	−0,90	102		u-0,43	
10,00	7,38	ChinaOpprtCHF		9,90	9,00	9,00	−0,60	13			
87,75	57,00	Chrysler	C	87,65	86,50	87,65	+0,20	9	3,7	u6,61	9,7
15,70	9,50	Cimarron	CIR	15,00	14,80	14,85	+0,05	957		0,51	29,1
↑ 26,75	10,75	♦CinarA	CIF	26,75	25,00	26,00		45		0,61	42,6
24,00	10,63	♦Cinar B		24,00	24,00	24,00		2		0,61	39,3
3,40	1,65	CineplxOd	CPX	2,29	2,10	2,14	−0,02	1603		u-0,22	
27,00	14,00	Cinram	CRW	24,80	24,45	24,75	+0,10	4024	0,6	1,02	24,3
2,80	1,10	ƒCintechTelCTM		1,93	1,72	1,90		277		**u-0,04**	
n 1,95	1,25	ƒCircaEntpCTO		1,85	1,80	1,80	−0,10	210		0,13	13,8
11,25	6,25	CircoCr	CCC	8,75	8,20	8,20	−0,20	133		0,72	11,4
0,36

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
25,00	18,63	Extdcare2pf		21,50	20,60	20,60	−1,30	14	6,2		
24,50	20,00	Extdcare3pf		20,50	20,00	20,50		52	6,0		
23,50	20,25	Extdcare4pf		22,00	20,00	21,00		nt	6,1		
23,50	21,38	ExtdcareII		23,00	23,00	23,00		2	5,9		
24,50	21,50	Extdcarewt		22,75	22,75	22,75	+0,25	2			
3,90	2,20	FCA	FC	2,30	2,20	2,30	−0,17	107		0,24	9,6
3,30	2,20	♦fFCMI A	FCM	2,60	2,50	2,65		nt	2,0	0,40	6,1
3,30	2,45	fFCMI B		2,50	2,50	2,50		4	2,0	0,40	6,3
9,00	4,30	FPI	FPL	5,00	4,70	4,75	−0,35	12155		**-0,32**	
16,30	9,63	♦FahnestckAFHV		15,85	15,50	15,85	+0,35	472	1,7	u2,07	5,6
190,00	76,00	♦FairfaxFin	FFH	170,00	160,00	165,00	−2,00	477		**10,04**	16,4
4,20	1,51	FairfieldM	FFD	1,85	1,75	1,75	−0,05	253		0,13	13,5
↑ 32,70	20,00	Falcnbridg	FL	32,70	31,70	32,70	+0,90	4840	1,2	1,75	18,7
n 14,75	9,75	Flcnbr rct		14,45	13,45	14,40	+0,90	16853	2,8		
0,65	0,20	Falvo	FAL	0,49	0,42	0,49		nt		0,09	5,4
↓ 0,60	0,27	FarWest	FWT	0,27	0,27	0,27	−0,03	5		-0,03	
n 16,50	14,00	FidPtnr93	FIP	15,15	14,50	14,50	−0,85	128	30,1	-0,81	
24,00	18,50	Finning	FTT	23,80	22,50	22,70	−0,90	1008	1,8	2,07	11,0
4,00	2,25	Firan	FNG	2,40	2,40	2,40	+0,15	1	1,7	-0,05	
14,00	12,25	1stAustPr	FAP	13,45	13,15	13,20	−0,25	2040	8,2	1,11	11,9
n 1,94	1,00	1stAustwt		1,70	1,40	1,45	−0,20	518			
2,90	0,10	fFstCalg	FCP	2,04	1,60	1,85	−0,24	5157		-0,14	
12,63	5,50	fFstDynstyFDM		10,00	8,95	9,65	+0,95	16547		u-0,16	
↑ 17,80	13,13	♦1st MaraAFMS		17,80	16,75	17,50	+0,75	3574	2,5	**1,98**	8,8
↑ 17,50	13,50	1st MaraC		17,50	17,25	17,50	+1,20	2	2,5	**1,98**	8,8
5,50	2,15	1st MtimeFMM		4,60	4,40	4,40		nt		**3,17**	14,4
14,00	11,63	1stMercFd	FMF	12,35	12,00	12,30	+0,05	49	6,7	0,38	32,4
n 20,00	14,75	FstPlaceun	FIR	15,75	14,80	14,80	−1,20	1038			
↑n 49,00	33,00	FirstMiss	FSM	49,00	47,80	49,00	+5,45	12		**u-0,54**	
6,25	4,70	♦1stServ	FSV	5,25	4,75	5,00	+0,25	177		-0,76	
1,24	0,18	FleetAero	FLT	1,17	0,95	1,08	−0,07	25228		-0,27	
0,92	0,04	FleetAerowt		0,85	0,70	0,77	−0,08	5945			
24,75	17,63	FlChlCdaA	FCC	19,00	18,50	18,70	−0,40	2772	3,2	1,85	10,1
10,75	5,00	Fonorola	FON	10,50	10,20	10,45	+0,20	436		-0,74	
n 10,38	6,00	♦Fonorola A		10,50	10,20	10,00		nt		-0,78	
7,50	4,20	Foremost	FMO	7,10	6,15	7,10	+1,10	126		**0,27**	26,3
n 10,13	4,10	fFormtnCapFCO		6,35	5,90	6,10	+0,10	703		-0,05	
↑ 0,73	0,34	fFt Knox	FNX	0,73	0,60	0,60	−0,01	1322		-0,01	
28,20	25,25	Fortis	FTS	28,10	27,90	28,00	+0,05	273	6,1	**2,55**	11,0
30,00	27,00	Fortis pf		27,00	27,00	27,00	−1,00	1069	8,1		
n 25,50	24,75	FortisBpf		25,25	25,00	25,00		nt	6,0		
0,85	0,42	fFortuneEnFEY		0,80	0,80	0,80	+0,02	5		-0,08	
8,63	3,10	ForzaniA	FGL	4,10	3,65	4,05	+0,10	495		-0,66	
2,90	2,33	Fossil0&G	FOL	2,50	2,46	2,46	−0,14	202		0,10	24,6
s 2,65	1,67	FosterBrewFOS		2,50	2,35	2,35	−0,25	168	5,1	0,12	20,3
22,25	14,75	♦FourSeas	FSH	21,25	20,30	20,50		2714	0,5	**-2,53**	
10,75	3,75	fFoxmeyerFXC		9,30	8,60	8,90	−0,10	213		-0,16	
1,70	0,25	fFrancOr	FOR	1,13	1,03	1,05	+0,02	2728		-0,04	
91,00	65,63	FrancoNev	FN	86,45	78,50	85,00	+6,75	1771	1,8	**3,16**	26,9
1,65	0,47	FreewestRsFWR		1,10	1,08	1,08	−0,02	358		-0,04	
n 56,00	27,50	FulcrmTec	FUL	50,50	45,00	45,00	−5,25	42		0,79	57,0
8,50	4,95	♦FundyCbl	FDY	6,15	6,00	6,00	−0,25	154	4,2	4,31	14,4
19,25	10,75	FutureSh	FSS	14,00	13,00	13,00	−1,00	183		1,87	7,0

G/H

13,75	6,88	GLENTEL	GLN	8,95	8,55	8,75	+0,45	42		1,26	6,9
19,75	16,75	♦GSW A	GSW	16,75	16,75	16,75		z10	1,2	-0,25	
20,00	16,75	♦GSW B		16,75	16,75	16,75		z20	1,2	-0,25	
11,88	8,50	♦GTC A	GRT	10,35	10,20	10,25	+0,05	4035	1,2	0,74	13,9
11,75	8,75	♦GTC B		10,25	10,25	10,25		6	1,2	0,74	13,9
25,75	23,50	GTC pfC		25,45	25,15	25,25		12	7,1		
2,65	0,95	GTC wt		1,80	1,70	1,70	−0,10	110			
0,26	0,04	Galtaco	GMI	0,12	0,12	0,12	+0,01	150		0,01	11,5
12,88	4,70	GamingLot	GLH	5,75	5,00	5,30	+0,30	6508		0,40	13,3
27,38	6,25	Gandalf	GAN	24,35	22,25	24,00		3213		u0,01	
5,50	5,00	Garbell pf	GBH	...	5,30	5,30		nt	9,9		
8,00	5,88	Gardiner	GO	8,00	7,70	7,75	−0,15	171		0,16	48,4
↑ 15,30	12,25	GazMetLP	GZM	15,30	15,00	15,05	−0,15	288	8,8	1,32	11,4
24,25	16,75	Geac	GAC	21,95	21,00	21,00	−0,50	7704		1,22	17,2
4,00	1,00	Gecamex	GKX	1,70	1,25	1,56		nt		-4,00	
↓ 16,50	9,75	GendisA	GDS	10,00	9,75	9,85	−0,10	271	5,5	-0,56	
1,00	0,15	GenLease	GLL	0,40	0,20	0,15		nt		-4,09	
n 14,45	1,90	fGenMnrlsGNM		13,00	12,20	12,20	−0,65	1816			
78,30	58,50	GenMotors	GM	74,00	72,30	73,00	−1,50	5	3,0	u5,71	9,3
s 19,00	7,33	Gennum	GND	18,35	16,80	17,00	−1,30	265	0,9	0,62	27,3
2,18	0,86	Gentra	GTA	2,09	2,01	2,08	−0,01	5211		0,19	10,9
17,38	13,00	GentraGpf		16,00	15,80	15,80	−0,70	17			
17,25	12,50	GentraJpf		16,50	16,50	16,50		31			
↑ 16,25	13,25	GentraMpf		16,25	16,00	16,25	+0,25	29			
14,50	8,00	GentraQpf		12,00	11,95	12,00	+0,05	15			
n 1,05	0,40	fGentryRsBGNY		0,99	0,79	0,90	−0,05	2049		0,01	90,0
8,75	1,85	fGeographGGI		8,45	7,80	8,25		276		u0,26	23,2
3,48	1,20	fGeomaq	GEO	3,35	3,20	3,22	−0,15	4306		u-0,05	
2,65	1,50	Gesco	GSD	1,75	1,75	1,75		10		**0,11**	15,9
2,65	1,75	♦GescoA		1,75	1,75	1,75		325		**0,11**	15,9
8,88	6,38	Gibraltar	GBM	7,85	7,50	7,50	−0,35	1789		0,10	75,0
12,50	7,63	GlamisGld	GLG	12,00	11,00	11,45	+0,60	1007	0,5	u-0,01	
1,25	0,60	GlobalElct	GSM	1,01	0,90	1,00	+0,14	754		-0,14	
↑ 5,65	4,10	GlobalSt	GLS	5,65	5,35	5,40	−0,10	1306		0,32	16,9
14,50	12,00	GlobalSt3	GSP	12,05	12,05	12,05		5	3,75	4,52	2,7
15,50	12,50	GlobalSt5	LPV	13,15	13,00	13,00	−0,10	36	36,9	-0,42	
10,00	7,00	Globelle	GLP	7,75	7,25	7,50		320		0,44	17,0
n 2,50	0,30	Globel wt		1,25	0,25	1,75		nt			
n 5,38	2,50	fGlobexEntGMX		3,85	3,65	3,85	+0,35	33		-0,01	
1,65	0,55	fGlykoBio	GBL	0,82	0,80	0,82	+0,07	272		u-0,12	
14,50	6,75	fGoldRsv	GLR	13,20	12,60	12,85	−0,45	1287		u-1,58	
↑ 28,70	11,13	♦GoldcorpA	G	28,70	26,50	27,10	+0,60	8541	0,2	**-0,03**	
28,38	13,00	♦GoldcorpB		27,75	27,30	27,75	+1,25	10	0,2	**-0,03**	
9,63	6,75	GldnKnight	GKR	8,35	8,05	8,30	+0,30	366		-0,35	
n 0,85	0,11	GldKnghtwt		0,40	0,10	0,50		nt			
2,80	1,20	fGldnQueenGQM		2,80	2,45	2,80	+0,35	6523			
3,35	1,05	fGldnRule	GNU	2,90	2,65	2,80	+0,09	2635		-0,03	
n 1,39	0,65	GldnShmrk	GSX	1,35	1,25	1,35	+0,02	8940		0,01	
n ...	...	*GldShmrkdb		...	100,00			nt			
↑ 26,00	6,00	fGldnStar	GSC	26,00	22,60	25,00	+2,00	1578		u-0,54	
↑n 14,90	2,50	GldnStarwt		14,90	12,25	14,00	+0,50	1319			
18,38	13,00	♦GoldfarbAGDF		16,00	15,75	15,75		274		1,61	9,8
0,79	0,17	fGoldpark	GKT	0,45	0,39	0,41	+0,01	2088		-0,01	
2,73	0,11	fGoldstakeGXP		1,55	1,36	1,44	−0,02	3035			
19,25	7,00	GoranCap	GNC	16,55	15,75	16,15	−0,65	258		1,96	8,2
9,75	6,00	Grad&WalkGWE		9,20	8,75	8,75	−0,35	444		0,06	
0,29	0,07	GrandmLeeGLI		0,16	0,12	0,14	+0,02	16765		0,00	
0,95	0,50	Granduc	GDC	0,69	0,62	0,67	−0,01	1140		-0,28	
n 3,75	2,20	Granges	GXL	2,80	2,51	2,56	−0,04	4513		**u-0,02**	
1,74	0,22	fGrLakeMnGKM		0,52	0,45	0,46	−0,06	4330		-1,21	
25,00	19,25	GrLakePwr	GLZ	24,50	24,30	24,30		4	4,9	**1,96**	12,4
42,00	22,00	GtPacEntp	GPN	38,05	38,00	38,00		z100		u2,32	12,3
26,38	24,75	GrWLife pf	GWL	...	26,25	26,15		nt	7,4		
32,00	24,88	GrWLifecoGWO		31,40	31,05	31,10	−0,40	214	3,7	2,93	10,6
27,50	25,75	GrWLifecoApf		26,90	26,80	26,85	−0,05	47	7,0		
27,50	25,75	GrWLifecoBpf		...	27,25	27,25		nt	6,8		
28,38	26,00	GrWLifecoCpf		28,00	28,00	28,00		72	6,9		
↓ 4,40	0,70	fGrLenoraGEN		1,85	0,70	0,94	−0,87	16676		-0,02	
13,75	2,00	fGreenstneGRE		13,50	12,85	13,50	+0,55	20987		u-0,21	
14,25	10,25	GreyhndCdaGH		13,80	13,15	13,70	+0,50	457	5,1	1,46	9,4
2,85	2,35	Greyvest	GFI	2,50	2,50	2,50	−0,15	5	5,6	0,29	8,6
11,88	10,50	GuardnCapGCG		11,25	10,25	11,25		nt	1,1	0,42	26,8
10,25	8,50	♦GuardnCapA		9,25	8,90	8,90		97	1,3	0,42	21,2
7,80	4,90	GulfCda	GOU	7,30	6,80	6,95	−0,25	10591		0,02	
4,60	3,70	GulfCda pf		4,41	4,35	4,40		5380			
5,50	1,80	fGulfstrm	GUR	4,55	4,10	4,30	−0,10	1341		0,16	27,7
n 2,00	1,05	fGuyana	GUY	1,15	1,40	1,50	+0,05	1186			
15,13	2,45	fGuyanorBGRL		14,75	12,10	13,90	+1,40	3341		u-0,13	
2,74	2,00	Gwil	GWS	2,10	2,10	2,10		11		0,12	17,5
2,85	1,20	HCO En	HCE	1,32	1,22	1,25	−0,03	3741		-0,18	
n 6,00	5,00	HCO EnBpf		5,75	5,75	5,75	+0,13	52			
0,70	0,50	fHERO	HRO	0,60	0,55	0,60		nt		0,07	8,6
↑n 31,50	26,15	HIPS	HIP	31,50	31,05	31,45	+0,45	7982	1,0		
↓ 6,75	3,30	HJ Forest	HJF	3,75	3,30	3,30	−0,45	130		-0,10	
n 0,61	0,11	HMH ChinaHMH		0,15	0,14	0,14	+0,01	1504		0,01	22,9
3,50	2,20	Haley	HLY	3,30	3,05	3,30	+0,25	229		0,04	82,5
4,50	3,50	Hallmark	HTI	4,30	4,25	4,30	+0,05	266		0,60	7,2
↓ 1,08	0,08	fHalozone	HLZ	0,15	0,08	0,11	−0,04	16147		-0,51	
...	...	♦HammersnHPD		...	5,00			nt		0,28	
1,40	0,90	♦HammndAHMM		1,35	1,15	1,15	−0,20	110		0,07	16,4
1,50	0,50	fHarbourPHRP		0,67	0,62	0,66	+0,08	1340		-0,70	
2,10	0,85	fHardSuits	HS	1,50	1,38	1,50	+0,10	1594		0,04	37,5
0,23	0,08	fHardrckExHRK		0,18	0,16	0,18		nt			
n 15,50	9,75	HarmacPacHRC		12,00	11,75	11,75	−0,05	1725		1,47	8,0
140,00	100,00	Harmacdeb		106,25	106,00	106,00	−0,50	7			
9,50	6,00	♦HarrisStA	HSG	8,50	7,50	8,50	+1,00	948	2,8	1,56	5,4
9,50	7,00	HarrisStB		9,55	8,55	8,50		nt	2,8	1,56	5,4
3,50	2,60	HarowstnAHRW		3,35	3,30	3,30		1099		0,34	9,7
9,00	6,50	Hartco	HTC	7,00	6,80	6,80		26	2,6	0,65	10,5
18,00	12,38	HawkrSid	HSC	17,80	17,50	17,60		63		**-1,05**	
104,00	72,00	HawkrSid pf		100,00	100,00	100,00		1	5,8		
9,75	5,25	Hlth&Bio un	HCB	9,20	8,75	9,00	+0,05	623	22,7	2,64	3,4
↑ 16,85	12,25	Hees	HIL	16,85	16,30	16,50	+0,10	2015	5,9	1,20	13,8
24,75	24,13	HeesDpf		...	24,00	24,38		nt	4,9		
17,50	13,25	HeesEpf		16,35	16,00	16,35	+0,10	177	7,9		
19,38	10,38	♦Hemlo	HEM	18,25	17,35	17,60	+0,20	3753	1,1	0,19	92,6
7,88	4,75	Hemosol	HML	5,70	5,25	5,55	+0,05	215		-0,79	
↓ 0,32	0,09	fHighBull	HBR	0,14	0,09	0,09	−0,03	6940		-0,01	
6,50	2,30	fHighRiverHRG		6,10	5,75	5,85	−0,15	1816		-0,05	
0,27	0,07	Highbrn	HCC	0,17	0,14	0,15	−0,01	3390		-0,47	
3,70	2,10	HighridgEx	HRE	2,95	2,49	2,65	−0,30	1616		0,12	22,1
1,95	0,50	fHighwdRsHWD		1,50	1,40	1,45	+0,02	681		-0,01	
↑ 3,00	1,55	Hillsbrgh	HLB	3,00	2,60	3,00	+0,38	2494		0,10	30,0
12,63	9,38	Hollinger	HLG	11,60	11,10	11,55	+0,30	4248	5,2	0,08	
2,10	0,55	Hollinger wt		0,60	0,60	0,60	+0,03	103			
102,50	95,00	Hollngr db		101,25	100,00	100,00	−1,50	65			
0,75	0,35	♦HomCapBHCG		0,55	0,55	0,55		z200		0,02	27,5
↓ 1,00	0,29	fHomeProdHPI		0,34	0,29	0,30		922		-0,28	
1,65	1,00	HomeProd pf		1,35	1,27	1,27	−0,03	134	14,7		
n 7,38	4,25	fHookUpComHU		5,25	5,00	5,00	−0,10	2637			
20,88	17,38	♦HorshamHSM		19,90	19,25	19,90	+0,80	7363	0,5	u0,44	33,1
111,00	81,00	*Hrshm3.25db		108,50	103,00	106,00	+3,50	72			
n111,25	99,00	*Hrshm3⅜db		109,00	104,00	108,00	+4,00	59			
28,50	16,00	HudsnBay	HBC	19,80	19,00	19,30	+0,10	5901	3,7	0,59	32,7
82,50	30,88	Hmngbrd	HUM	58,75	54,15	57,75	+1,25	1858		2,01	28,7
3,95	1,50	fHurricnA	HHL	2,98	2,75	2,90	−0,01	938		0,00	
5,63	3,55	Hy&Zel	HZI	4,95	4,80	4,90	+0,15	123	6,1	0,72	6,8
↑ 17,00	4,40	fHyalPhar	HPC	17,00	16,40	16,80	+0,40	2207		-0,60	
n 10,85	1,80	HyalPhmwt		10,80	10,10	10,60	+0,45	485			
1,45	0,75	fHydraCapHYX		1,03	1,00	1,03		173		-0,17	
0,80	0,26	fHydrometHME		0,30	0,30	0,30		450		-0,05	

I/J

n 6,88	5,50	fIAMGOLDIMG		6,30	6,10	6,15	−0,05	449			
n 3,35	0,75	IBEX Tech	IBT	2,25	2,11	2,13	−0,06	754		-0,17	
n 12,13	7,00	ID Bio	IDB	10,00	8,80	9,50	+0,50	1060		1,18	8,1
12,63	2,25	IITC HldA	IIT	5,45	5,40	5,45	+0,15	10		u4,86	0,8
↑ 1,70	0,52	IMUTEC	IUT	1,70	1,40	1,49	+0,14	6938		-0,19	
34,38	29,38	IPL Enrg	IPL	33,70	33,20	33,60	+0,35	4152	6,0	2,52	13,3
33,75	22,00	IPSCO	ISP	32,60	30,50	30,50	−2,50	999	1,6	2,78	11,0
8,13	4,55	ISG Tech	ISO	6,00	5,75	5,80	−0,05	530		**-0,01**	
↑n 3,35	2,60	fITECMnrlIMA		3,35	2,60	3,10	+0,45	1626		-0,12	
↑n 3,40	2,50	fITECMrl un		3,40	2,60	3,15	+0,55	1967			
0,44	0,20	fIcanMn	IMI	0,40	0,26	0,36	+0,09	3995			
27,75	22,00	Imasco	IMS	27,30	26,20	27,30	+1,10	13099	4,0	0,97	28,1
53,00	15,50	Imax	IMX	49,00	48,00	48,75	−2,25	15		u0,41	86,9
26,75	24,50	ImpLife pf	IL	25,75	25,35	25,50	+0,15	46	8,3		
2,30	0,80	ImpMet	IPM	2,02	1,71	1,95	−0,05	5394		-0,02	
56,25	46,38	ImpOil	IMO	55,50	53,30	55,35	+1,15	5439	3,6	4,00	13,8
5,13	3,20	ImpParkingIPK		5,05	4,25	4,95		nt		0,18	27,5
51,63	32,00	Inco	N	47,70	46,30	46,80	−0,45	35713	1,2	u1,74	19,5
n 1,45	0,58	fInContextINI		0,80	0,62	0,78	+0,10	6865		-0,13	
5,38	1,50	Industrac	IND	4,75	4,15	4,25	−0,35	369	0,5	-0,24	
↑n 13,90	9,38	fInexPhrmIEX		13,90	12,40	13,80	+1,25	1859		-0,40	
n 1,65	1,15	fInfocorp	INP	1,65	1,52	1,56	−0,04	395		0,04	42,2
11,88	8,75	♦Inmet	IMN	11,00	10,50	10,65	−0,30	3635		-2,51	
2,50	1,20	Inmet A wt		1,65	1,50	1,50	−0,50	21			
103,50	93,50	Inmet deb		101,90	101,25	101,50	−0,25	79			
3,55	2,10	IntnstyRs	ITY	3,00	2,75	2,80	−0,10	3812		0,15	18,7
3,65	1,05	InterCity	IPR	3,65	3,03	3,45	+0,27	2788		**u-1,99**	
↑n 1,00	0,87	fInterRockIRO		1,00	0,95	1,00	+0,13	240		u0,00	
n 0,30	0,30	InterRkwt		0,50	0,25	0,30		nt			
1,10	0,36	fInteractionINR		1,00	0,85	0,90	−0,10	5373		0,03	33,3
9,50	6,75	IntermetcoINT		8,30	8,00	8,00	+0,25	4	4,0	1,13	7,1
3,05	1,85	IntAqua	IAF	2,30	2,10	2,20	−0,10	251		0,07	31,4
7,88	4,70	IntColin	KCN	7,55	7,10	7,20	+0,10	8117		**-0,06**	
14,50	2,70	fIntCurator	IC	13,20	12,60	12,75	−0,40	3080			
1,09	0,50	IntDunrn	DRM	0,51	0,50	0,50		60		u0,07	5,1
14,00	10,13	♦IntFor A	IFP	13,75	13,25	13,70	+0,20	5822		0,06	
6,50	3,40	fIntGldResIGC		6,05	5,55	5,90	+0,30	6157		u-0,16	
↓ 1,50	0,03	IntHosp	KEN	0,06	0,03	0,04	−0,03	207330		-1,25	
0,54	0,15	fIntMhgnyBIMY		0,37	0,30	0,31	−0,02	640		-0,09	
5,50	2,40	IntPete	IRP	4,40	4,05	4,25	+0,10	6657		u-0,04	
6,50	1,95	IntPursuit	IPJ	5,10	4,30	5,00	+0,30	9108		0,17	29,9
3,25	0,36	fIntSkylineISC		2,08	1,85	1,90	−0,18	1550		-0,08	
n 5,88	3,60	fIntThndrbrdINB		4,30	4,05	4,15		2242		**0,30**	13,8
0,69	0,35	fIntUNP	IUN	0,40	0,35	0,35	−0,04	760		-0,01	
12,50	5,13	fIntVerifactIVI		7,60	6,55	7,20	−0,10	1254		**-1,12**	
2,58	0,40	IntVerfct wt		1,02	0,95	1,00	−0,10	134			
20,38	15,50	IntWallcv	IWL	20,00	19,80	19,80	−0,20	19	1,6	1,35	14,7
59,00	28,75	Intertape	ITP	58,10	52,20	52,50	−5,65	1592	0,3	**2,10**	25,0
14,50	11,50	Intrawest	ITW	13,75	13,50	13,50	−0,30	627	1,2	0,44	30,7
↑ 5,20	0,90	InventronicsIVT		5,20	4,50	5,00	+0,55	365		0,16	31,3
14,50	7,00	Inverpwr	IPW	9,00	7,30	9,00	+1,75	2014		0,16	56,3
19,75	14,50	Investors	IGI	18,10	17,65	17,85	−0,35	1261	2,9	0,96	18,5
10,75	3,75	Iona Appl	IAP	9,80	9,10	9,10	−0,90	1810		0,60	15,2
↓ 9,50	6,25	IrwinToy	IWT	7,05	6,25	6,50	−0,55	46	3,1	-0,12	
7,75	4,05	♦IrwinToyA		4,70	4,50	4,55	+0,05	24	4,4	-0,12	
22,50	18,50	IslandT	IT	22,00	21,75	21,75	−0,15	36	5,7	**2,10**	10,4
n 22,00	5,50	fiSTAR	WWW	8,50	7,05	8,25	+0,65	3521			
6,88	3,30	♦IvacoA	IVA	3,65	3,30	3,30	−0,25	239		**-0,12**	
6,75	3,45	♦IvacoB		3,50	3,50	3,50		2		**-0,12**	
49,00	40,50	IvacoCpf		46,50	45,00	45,00		nt	9,8		
25,50	21,00	IvacoDpf		...	23,20	25,00		nt	10,0		
18,00	14,50	Ivaco1pf		16,50	16,00	16,00	−0,35	35			
18,00	14,50	Ivaco2pf		16,55	16,00	16,05	+0,05	31			
20,00	16,25	Ivaco3pf		18,20	18,20	18,20	+0,40	44			
26,10	20,25	Ivaco4pf		25,75	25,25	25,25		25			
23,50	19,75	Ivaco5pf		23,35	23,10	23,35		7	11,2		
25,25	24,13	IvacoEpf		25,25	25,00	25,25	+0,35	3	9,5		
n 19,25	12,

INVESTIR

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
2,00	1,00	ParagonEnt	P	1,85	1,70	1,85	−0,05	52		0,02	92,5
2,69	1,70	ParagonPetPGN		2,50	2,30	2,40		2362		0,10	24,0
16,00	11,63	ParamountPOU		15,45	14,50	14,90	+0,10	221	0,7	0,35	42,6
8,38	6,75	Parkland	PKI	8,05	8,00	8,00		176	1,3	**0,90**	8,9
↑ 1,65	0,67	Patheon	PTI	1,65	1,50	1,58	+0,09	5169		0,07	23,2
10,00	7,00	Paulin A	PAP	8,50	8,50	8,50	+1,00	3	2,4	1,17	7,3
2,85	1,90	PeBenOil	PBN	2,50	2,35	2,50	+0,15	39		**0,17**	14,7
3,90	1,80	Peerless	PRG	2,00	2,00	2,00		50		**-1,95**	
0,44	0,07	ƒPegaCap	PGA	0,11	0,09	0,10	+0,01	3350		-0,02	
24,38	13,50	Pegasus	PGU	22,45	19,65	21,30	+2,05	3002		u-0,03	
n 6,88	4,50	Pembrdg	PEM	6,40	6,30	6,40		153		0,54	11,9
16,88	12,13	PengrwthFdPGF		15,75	15,55	15,70	+0,10	1215	8,6	0,51	30,6
9,75	4,85	PennWestPW♦		9,00	8,30	8,50	−0,10	1668		0,37	23,0
2,10	0,90	ƒPentland	PFO	2,09	1,80	2,02	+0,12	1652		-0,01	
n 12,00	5,25	PerleSys	PL	7,10	6,45	6,50	+0,05	291		0,44	14,8
0,12	0,04	ƒPerronAJ	AJP	0,11	0,10	0,10	−0,01	3900		-0,08	
8,00	4,95	PetValu	PVI	7,25	7,25	7,25		7		0,48	15,1
10,38	6,00	ƒPetrsbrgLDPLD		8,50	7,50	7,75	+0,75	156		u-0,51	
18,40	12,50	PetroCan	PCA	17,40	16,90	17,10	−0,15	29585	1,2	1,10	15,5
n 17,10	17,10	PetCan wi		17,10	17,10	17,10		70			
n 10,20	5,88	PetroC IR		9,20	8,65	8,95	−0,10	26571	2,2		
4,75	2,50	Petromet	PNT	2,75	2,50	2,65	−0,05	18936		0,06	44,2
85,00	75,00	Petromet db		81,00	80,50	80,50	−0,50	10			
1,35	0,80	Petrorep	PRR	1,05	1,00	1,05	+0,05	917		-0,29	
1,85	0,85	Petrostar	PPE	1,54	1,46	1,50	−0,04	2816		-0,01	
11,35	7,88	PhilipEnv	PEN	10,80	10,20	10,75	+0,15	14591		0,98	11,0
135,00	107,00	*Philip db		132,00	127,00	132,00		nt			
1,70	1,30	PhoenixCdaPCO		1,50	1,33	1,50	+0,10	41		-0,05	
↑ 18,00	7,25	PhoenixIntPHX		18,00	16,00	18,00	+1,80	3421		-0,17	
19,50	13,63	PinnacleRsPNN		17,00	15,50	15,50	−1,00	1375		**0,46**	33,7
n 0,50	0,13	PionMtls	PSM	0,40	0,34	0,35	−0,03	2545		-0,01	
2,20	1,25	♦Place Res	PLG	1,57	1,50	1,50	−0,05	537		0,02	75,0
42,00	29,13	PlacrDom	PDG	40,10	37,85	39,45	+1,80	34034	1,0	u0,18	
22,00	4,90	Plaintree	LAN	7,75	6,15	7,55	+0,50	1581		-0,78	
1,65	0,67	ƒPlanVest	PLV	1,55	1,45	1,50		3539		0,17	8,8
3,60	1,15	ƒPlatnovASPAS		3,00	2,60	3,00	+0,40	1626		-0,07	
3,60	1,13	ƒPlatinova	PVA	3,10	2,70	2,95	+0,45	5975			
12,13	8,13	PocoPete	POC	11,25	10,85	11,00	+0,05	8515		0,05	
2,50	0,89	ƒPointerEx	PE	2,15	2,01	2,10	+0,05	1580		-0,04	
↓n 6,50	5,75	Polyair	PPK	6,25	5,75	6,05	−0,05	378			
110,88	61,00	Potash	POT	97,00	86,65	87,55	−8,45	820	1,6	u3,88	16,5
22,88	18,50	♦PowerCp	POW	20,30	20,00	20,05	−0,15	4710	**4,0**	**1,73**	11,6
45,00	40,75	Power'86pf		45,00	45,00	45,00		8		5,7	
36,50	28,00	PowerFn	PWF	36,00	33,85	36,00	+1,50	1373	**4,1**	**3,54**	10,2
23,00	20,00	PowerFnApf		22,60	22,35	22,60		124	5,5		
27,50	23,25	PowerFnBpf		27,00	26,70	27,00	+0,15	24	6,5		
↑ 30,00	13,00	PrecisnDrA	PD	30,00	26,20	28,45	+2,45	7534		2,06	13,8
12,00	9,38	Premdor	PDI	10,30	9,70	10,15	−0,25	751		0,55	18,5
26,50	24,88	PremUtdCdnPRH		25,35	24,90	25,00	−0,30	423	8,5		
↓ 26,38	24,65	*PremUtd	PRA	25,25	24,65	25,20	−0,30	138	7,2		
15,13	8,75	PrimeRs	PRU	12,75	12,35	12,50	−0,20	4068		0,58	21,6
9,88	5,88	PrimexFor	PXF	8,45	8,05	8,20	−0,25	2461	2,0	0,05	
0,74	0,29	Princeton	PMC	0,53	0,45	0,48	+0,04	25210		0,05	10,4
n 0,25	0,04	Prnctnwt		0,20	0,16	0,16	+0,01	1131			
2,50	1,90	Printera	PAC	2,45	2,45	2,45	+0,05	14		**0,11**	22,3
4,70	1,50	ƒProfco	PSO	4,35	4,05	4,10	−0,18	4441		0,00	
1,50	0,34	Profco wt		1,26	1,15	1,20	−0,05	1403			
3,20	1,00	PromisSysPSW		3,20	2,87	3,20	+0,20	1552		u-2,28	
8,75	5,88	Provigo	PGV	8,50	8,30	8,35	−0,05	3452		0,39	21,4
n 5,00	3,90	ProvigoIR		4,80	4,55	4,70	−0,05	2832			
25,63	23,75	Provigo pf		25,50	25,35	25,35		11	7,9		
n 0,99	0,40	ProvigoAwt		0,85	0,85	0,85		117			
14,25	8,00	PrudntlStl	PTS	14,20	13,75	14,00		1350	2,9	0,83	16,9
4,25	2,00	PubStorIV	PSL	3,00	2,90	2,90	−0,10	5	13,8		
11,38	9,13	PubStorPr	PST	10,75	10,70	10,75		32	9,3	0,95	11,3
0,55	0,24	ƒPurcell	PEL	0,49	0,40	0,43		1160		**0,03**	15,9
0,41	0,11	ƒPureGldRsPUG		0,30	0,26	0,27	−0,03	23941			
1,40	0,50	ƒPursuit	PUT	1,00	0,91	1,00	+0,10	483		0,02	50,0

Q/R

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 8,63	5,00	ƒQ-Zar	QZR	7,35	7,00	7,20	−0,10	524		u0,45	11,7
n 0,70	0,36	ƒQ/MediaSQMS		0,65	0,49	0,55	−0,03	3247		-0,09	
30,10	6,25	ƒQLT Photo	QLT	28,00	26,60	27,10	+0,90	3876		-0,77	
↑ 1,25	0,45	ƒQSR	QSR	1,25	1,11	1,15	+0,05	264		-0,88	
6,88	2,90	ƒQSound	QSL	4,60	3,60	4,60	+1,00	3799		-0,26	
22,00	18,50	QueTel	QT	21,75	20,90	21,50	+0,50	157	6,0	1,76	12,2
15,00	12,75	QueTel65pf		14,25	12,80	12,75		nt	7,5		
↓ 20,00	19,50	QueTel73pf		20,00	19,50	19,50	−0,50	6	7,9		
23,88	18,25	♦QuebcrA	QBR	22,40	21,80	21,80	−0,55	122	1,8	2,97	7,3
23,75	18,25	♦QuebcrB		22,40	21,50	21,80	−0,60	8134	1,8	2,97	7,3
25,25	17,25	♦QuebcrPr	1QI	23,40	23,00	23,25	+0,25	7822	1,2	u1,05	16,2
2,85	0,40	QueenstakeQTR		2,83	2,43	2,73	−0,11	10546		-0,08	
1,95	0,52	QueenstonQMI		1,65	1,35	1,62	+0,02	5394		-0,40	
1,75	0,65	ƒQuestCapQCC		1,50	1,31	1,50	+0,20	327		0,20	7,5
6,88	1,30	ƒQuestIntlQIX		2,36	2,10	2,25	−0,07	5076		-0,71	
↑n 0,62	0,50	Questar	QRX	0,62	0,60	0,60	+0,05	205			
n ...	...	Questar wt		...	0,03			nt			
7,50	5,38	QuorumGth	QI	6,90	6,70	6,75	−0,35	756		4,67	1,4
7,50	6,00	Quorum un		6,45	6,30	6,30	−0,20	851	7,1		
27,13	25,25	*RCI	RCA	27,00	26,50	27,00	+0,50	50	6,0	u1,28	21,1
1,55	0,62	ƒRFC Rs	RFC	1,53	1,53	1,53		15		-0,05	
↑ 0,85	0,45	ƒRG PptysRG		0,85	0,72	0,79	+0,13	200		0,02	39,5
12,38	11,10	RPF Intl tr	RPB	11,10	11,10	11,10		120	4,7		
3,75	1,10	RTO Ent	RTO	2,75	2,50	2,51	−0,19	1606		0,32	7,9
↓ 1,50	0,55	RamPete	RPL	0,74	0,55	0,74	+0,04	367		-0,49	
34,00	10,63	RandTech	RND	33,00	30,50	32,60	+1,60	546		0,89	36,6
10,50	6,88	RangerOil	RGO	10,15	9,55	9,70	−0,15	12980	1,1	u**0,20**	35,5
16,38	9,25	♦Rayrock	RAY	10,45	9,50	10,45	+0,45	5286		u0,03	
4,00	1,95	ƒReaGld	REO	4,00	3,70	3,93	+0,03	4903		-0,08	
x 14,00	11,00	RealFund trRFN		12,55	12,20	12,25		1254	11,3	1,02	12,0
1,80	0,40	ƒRecptagenRCG		1,20	0,67	1,00	+0,30	9484		-0,50	
0,15	0,01	Recptgnwt		0,03	0,01	0,01		nt			
1,84	1,02	ƒRedaurm	RRK	1,48	1,20	1,25	−0,15	3531		-0,04	
4,50	3,50	Redekop	RPI	3,90	3,90	3,90	+0,05	24	1,3	0,08	48,8
3,60	1,59	ƒRedfernRsRFR		2,75	2,40	2,60	−0,05	694		-0,01	
35,50	26,00	ReedSten	RSS	27,50	26,75	27,50	+0,10	7	0,5		
1,80	0,75	RegionlRs	RGL	1,19	1,15	1,15	+0,06	19		-0,02	
17,50	13,00	Reitman	RET	15,00	12,80	13,00		nt	4,0	0,96	13,5
17,00	12,25	♦ReitmanA		13,75	13,65	13,65		1649	3,8	0,96	14,2
6,38	2,50	RekoInt	REK	2,95	2,75	2,95	+0,20	82		-0,01	
7,00	2,20	Remngtn	REL	6,70	6,00	6,30	−0,40	1217		0,00	
37,60	27,00	Renaissnc	RES	36,05	35,25	35,35	−0,45	10944		0,82	43,1
5,90	3,25	RepadreC	RPD	5,75	5,25	5,40	−0,20	5705		0,11	49,1
12,25	4,85	Repap	RPP	5,90	5,75	5,90		6546		0,57	10,4
1,13	0,46	ƒRsrvRylt	ROI	0,90	0,85	0,90	+0,02	4666		-0,44	
2,75	0,95	RsourceCanRSC		2,27	2,25	2,27	−0,13	45		-0,36	
3,30	2,00	RevPpty	RPC	2,92	2,55	2,89	+0,39	1148	2,4	0,10	28,9
104,00	88,00	RevPpty db		92,00	92,00	92,00		9			
85,00	78,00	*RevPpty6db		85,00	81,00	79,50		nt			
8,75	6,75	RichHard	RCH	7,50	7,50	7,50	−0,35	5		0,63	11,9
10,38	4,30	RichIndPtA	RLP	4,75	4,40	4,50	−0,25	1187		0,29	15,5
5,13	2,75	Richmont	RIC	4,75	4,55	4,70	+0,05	69		**0,17**	27,6
14,38	11,00	RigelEn	RJL	12,35	12,20	12,30	+0,10	420		**0,08**	
1,35	0,53	RileyData	RDI	1,15	0,90	0,90		z500		-0,17	
29,63	23,38	RioAlgom	ROM	27,60	26,50	27,60	+0,60	30788	2,5	2,15	12,8
7,75	3,35	RioAlto	RAX	7,20	6,75	7,05	+0,25	7274		**0,24**	29,4
5,25	1,50	ƒRioNarceaRNG		4,85	4,70	4,80	+0,05	1051		u-0,02	
12,25	9,38	RioCan un	REI	12,25	11,60	11,60	−0,55	984	10,3	0,24	48,3
3,90	2,25	ƒRiverGld	RIV	3,50	3,30	3,30	−0,10	414		0,01	
19,75	15,13	RiversidForRFP		18,45	17,75	18,00	−0,45	544	1,3	0,42	42,9
37,75	27,38	♦RogerCntlBRCM		35,60	34,40	34,60	−0,90	7691		-0,36	
17,75	12,38	RogerComARCI		14,95	13,70	14,65	+0,15	2429		-1,65	
16,38	11,50	♦RogerComB		13,85	12,75	13,60	+0,40	77075		-1,65	
11,63	6,13	♦Rolland	RL	8,25	7,00	8,25	+0,75	500		1,62	5,1
2,00	0,95	Roman	RMN	1,30	1,20	1,20	+0,02	137		0,16	7,5
120,00	89,00	Rothmans ROC		114,00	113,55	113,55	−0,95	2	5,3	**10,48**	10,8
0,36	0,06	ƒRoxmarkRMK		0,26	0,23	0,25	−0,02	3915			
4,25	2,55	RylAviatn	ROY	2,90	2,90	2,90	+0,05	116	6,9	0,27	10,7
33,50	28,13	RoyalBk	RY	32,95	32,15	32,95	+0,50	48285	4,1	3,62	9,1
99,00	93,00	RoyalBkExpf		97,50	97,50	97,50		1	5,1		
29,00	27,00	RoyalBkFpf		28,35	28,20	28,20	−0,05	135	8,0		
29,00	26,50	RoyalBkGpf		28,25	28,05	28,15	+0,10	83	7,5		
30,50	27,63	RoyalBkHpf		29,60	29,25	29,60	+0,35	177	7,6		
28,00	25,13	RoyalBkJpf		27,35	26,60	27,10	+0,45	173	6,5		
30,00	26,75	*RoyalBkJpf		27,70	27,15	27,15	−0,15	87	7,0		
27,38	24,75	*RoyalBkkpf		26,05	25,75	25,80	−0,20	249	6,1		
2,65	1,20	RylLepage	RLG	2,35	2,10	2,20	+0,10	1209		**-0,69**	
7,13	4,05	RoyalOak	RYO	6,30	5,55	5,95	+0,50	12329		**0,18**	33,1
1,00	0,02	RoyalOak wt		0,10	0,02	0,04		2189			
22,88	15,50	♦RylPlast	RYG	20,75	19,10	19,50	−1,00	8924		0,77	25,3
7,13	4,00	RylTrRE LP	RTP	6,50	6,35	6,35	+0,30	20		-0,05	
n 4,15	3,50	ƒRoycefldRsRYC		3,95	3,50	3,80	−0,05	207		-0,10	
6,25	3,55	RusselA	RUS	4,45	4,20	4,25	−0,05	8860		0,10	42,5
22,00	20,00	RusselCpf		21,25	20,75	21,25	+0,25	81	8,8		

S/T

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
34,00	21,50	♦SNC LAV	ASNC	33,50	29,85	33,00	+3,00	5946	1,3	**2,06**	16,0
16,25	12,00	SR Tel	SRX	13,40	13,00	13,20	+0,15	1270	0,9	0,39	33,8
0,40	0,15	ƒStAndrwGldSAS		0,34	0,29	0,31	−0,01	4158		-0,17	
2,55	0,80	StClairPnt	SCW	1,16	1,15	1,16	−0,09	25		-1,11	
2,84	0,43	ƒStGenev	SGV	1,90	1,66	1,77	+0,02	4752		**0,19**	9,3
25,00	17,00	StLaurent	SPI	18,25	17,50	18,00	−0,25	395		3,80	4,7
165,00	124,00	StLaurnt db		128,00	128,00	128,00		5			
10,50	6,63	♦StLawCemA	AST	8,80	7,75	8,80	+0,85	369	2,3	**0,58**	15,2
5,88	4,60	SamothCapSCF		5,50	5,30	5,45	−0,05	220	0,4	**0,41**	13,3
14,00	8,25	SamuelManuSMT		13,75	13,30	13,30	−0,20	21	2,4	1,42	9,4
1,90	1,00	ƒS AndreasSAO		1,74	1,55	1,70	−0,05	967		-0,03	
2,80	0,60	ƒSanFerndoSNF		1,35	1,09	1,20	+0,13	2718		0,12	9,7
3,00	0,75	ƒSantaElinSAU		2,75	2,60	2,75	+0,10	1795		u-0,12	
↑n 15,20	13,13	♦SaskWhtBSWP		15,20	14,10	15,00	+0,85	3454			
n 13,50	10,75	SatrnSol	SDQ	13,00	13,00	13,00	−0,10	69		0,71	18,3
n 2,50	1,50	Scaffold	SFD	1,70	1,55	1,55	−0,05	240		0,04	38,8
92,00	59,00	♦SceptreInvASZ		88,00	86,75	87,00	−0,50	11	3,8	3,63	24,0
10,50	6,63	SceptrRs	SRL	9,70	9,30	9,35	−0,25	3686		-0,02	
14,50	12,50	Schneider	SCD	12,50	12,50	12,50	−0,50	2	2,9	0,87	14,4
15,00	13,00	♦SchneiderA		13,25	13,25	13,25	−0,70	4	2,7	0,87	15,2
0,90	0,33	ƒScintilorExSLP		0,65	0,57	0,62	−0,01	858		-0,10	
20,00	4,80	Scintrex	SCT	19,50	18,50	18,65	−0,60	240		1,25	14,9
s 12,00	1,80	ƒScorpMin	SCP	10,50	9,15	10,10	−0,10	1938		-7,53	
n 13,60	13,30	ScotiaSplt	SSC	13,50	13,30	13,30	−0,10	52			
n 19,75	19,00	ScotSplpf		19,45	19,40	19,45		355			
30,00	16,25	ScottPap	SPL	23,70	22,50	22,50	−0,35	450	0,9	1,17	19,2
13,40	7,50	♦ScottHospSRC		13,00	12,70	13,00	+0,20	14529	2,0	-0,24	
13,75	7,50	♦ScottHospC		12,85	12,70	12,85		43	2,0	-0,24	
53,25	37,13	Seagram	VO	46,45	44,40	46,00	+0,90	16541	1,8	u0,46	73,1
8,50	5,50	Sears	SCC	7,30	7,00	7,25	+0,10	2040	3,3	0,02	
15,00	7,13	♦SecondCupSKL		12,90	12,00	12,15	−0,60	237		0,57	21,3
1,60	0,30	♦SecHom pfSHM		0,40	0,34	0,34	−0,06	180			
13,13	7,13	♦SemiTecA	SEM	7,95	7,30	7,50	−0,45	2564	5,3	0,28	26,8
13,25	7,25	♦SemiTecB		7,80	7,50	7,55	−0,45	31	5,3	0,28	27,0
↑ 7,70	6,38	SenvestCapSEC		7,70	7,70	7,70	+0,20	7	1,6	2,21	3,5
4,30	2,50	Serenpet	SPY	3,50	3,40	3,45	−0,05	722		-0,02	
6,13	4,13	♦ShawComBSCL		10,40	9,65	9,65	−0,60	1701	0,7	0,52	18,6
18,25	9,88	♦ShawA	SHL	18,00	17,80	18,00	+0,50	5150	**0,9**	**1,20**	15,0
18,00	10,00	♦ShawB		17,20	17,20	17,20		7	**0,9**	**1,20**	14,3
47,63	39,25	ShellA	SHC	45,50	44,75	45,00	−0,25	901	4,0	3,56	12,6
n 10,63	6,00	Shrrtt ctf	V	8,60	8,30	8,40	−0,20	27428			
10,25	7,35	Sico	SIC	7,90	7,90	7,90		6	4,3	-0,60	
7,50	2,65	Sidus Syst	SSM	4,05	3,80	4,00	+0,15	847		0,06	66,7
a 0,75	0,26	ƒSignalEn	SNN	0,75	0,73	0,73	−0,02	706		-0,21	
3,30	0,29	Signature	SBX	0,75	0,65	0,70	+0,08	815		-0,68	
0,26	0,01	Signature wt		0,40	0,03	0,03		nt			
0,15	0,07	ƒSikamanGldSKG		0,12	0,11	0,12	+0,01	18555		-0,08	
14,75	10,50	Silcorp	SIL	13,25	12,00	13,15	+0,50	1194		1,86	7,1
s 13,00	5,50	SimmndsCapSMM		6,00	5,80	5,90	−0,35	395		-0,74	
n 1,70	0,55	♦ƒSinoFstATRE		1,50	1,41	1,45	+0,04	1774		u0,11	9,9
45,00	10,88	Skyjack	SJK	44,50	40,50	44,50	+1,85	260		1,48	30,1
15,75	10,50	SlaterInd	SSI	13,25	12,75	13,00		1709	1,5	**2,53**	5,1
19,50	16,00	Slater1pf		20,50	19,00	19,50		nt	7,2		
19,50	15,13	Slater2pf		20,50	19,00	19,00		nt	7,4		
20,00	15,00	Slater25%pf		20,00	19,50	20,00		nt	7,5		
14,75	11,50	SlocanFor	SFF	14,60	14,30	14,40	+0,20	5026	2,1	0,95	15,2
0,45	0,22	♦SocnvA	SVX	0,32	0,29	0,28		nt		-0,55	
0,38	0,11	Sodisco	SOD	0,20	0,19	0,20		207		**-0,10**	
70,50	22,00	♦SoftkeySftSSK		38,50	35,00	37,80	+0,05	180		u1,28	21,6
s 21,88	5,13	ƒSoftQuadSKI		11,65	9,10	9,75	−1,50	767		-0,65	
8,25	1,80	SolidState	SSS	2,90	2,50	2,75	+0,35	1512		-1,66	
3,10	0,80	ƒSolitario	SLR	2,30	2,10	2,25	+0,08	202		u-0,04	
4,80	4,65	Sonor pf	SNI	6,00	4,95	4,70		nt	9,6		
0,34	0,07	ƒSonoraGldSON		0,20	0,16	0,18	−0,04	2597		0,17	1,0
1,75	0,70	ƒSthAmGldSAG		1,20	1,06	1,20	+0,05	110		u-0,04	
1,25	0,37	♦Sth China	SGC	0,73	0,66	0,66	−0,06	553		-0,02	
n 2,00	1,50	ƒSthCroftySFH		1,70	1,65	1,70	+0,05	353		-0,08	
16,38	12,25	Southam	STM	15,70	15,35	15,60	+0,25	2933	1,3	-0,56	
2,30	0,60	ƒSthAfrica	SAF	1,27	1,01	1,05	−0,09	3505			
8,50	2,15	ƒSthnEra	SUF	7,25	6,70	6,75	−0,05	1014		-0,25	
n 5,00	0,48	SthnEra wt		4,00	3,55	3,55	−0,20	71			
1,30	0,75	SthwrdEn	SWN	1,30	1,10	1,19	−0,01	1785		**0,08**	15,9
16,10	7,13	SthwstnGldSWG		16,10	15,80	16,00		2965		-0,12	
21,50	12,63	SparAero	SPZ	18,00	17,75	18,00	+0,25	1496	1,3	0,80	22,5
4,25	1,90	SpectraGrpSPA		2,20	2,05	2,20	+0,15	710		0,27	8,1
4,50	1,80	SpctrGrp A		2,00	1,90	1,95	−0,05	5991		0,27	7,2
33,00	7,50	SpectDiag	SDI	8,90	8,10	8,35	−0,65	426		-1,98	
19,50	8,50	SpectSig	SSY	12,60	12,25	12,50		61		-0,04	
8,88	1,26	SpeedwareSPW		4,85	4,35	4,40	−0,45	426		-0,57	
17,00	8,25	SpeedyMuffSMK		10,00	10,00	10,00		76		**0,65**	15,4
13,50	10,50	Stackpole	SKD	12,05	11,75	12,05	+0,05	29		0,85	14,2
6,00	4,00	StampdrExSDX		5,25	5,00	5,00	−0,40	1268		0,35	14,3
7,50	4,70	StanleyTch	STG	6,50	5,85	6,15		1155		0,53	11,6
n 4,25	3,35	Star Data	STY	4,05	3,85	4,05	+0,15	748		0,41	9,9
10,25	4,55	Startech	SEH	9,40	9,10	9,35	+0,05	383		0,68	13,8
n 0,99	0,80	Steeplejck	SID	0,90	0,85	0,85	−0,04	90		0,16	5,3
7,88	5,25	Stelco A	STE	6,90	6,55	6,85	+0,20	21553		1,03	6,7
24,50	20,25	Stelco pf B		24,15	23,70	24,15	+0,50	53	8,0		
24,75	21,38	Stelco pf C		24,45	24,05	24,40	+0,35	1381	8,0		
2,65	1,75	StellaJones	SJ	2,10	2,00	2,00		nt	2,5	0,23	8,7
22,50	15,25	StoneCons	SO	17,45	16,50	16,75	−0,75	14695		3,02	5,5
n 22,13	21,38	StoneCns pf		21,75	21,75	21,75	−0,15	7	7,9		
3,65	2,50	StrikeEn	SEN	3,45	3,25	3,35	−0,05	136		0,08	41,9
n 7,13	4,85	StrongExp	SQP	6,45	6,20	6,45	+0,40	85		1,05

Nortel achète MICOM

Nortel (Mtl, *NTL*, 69,40 $) achètera **MICOM Communications** (Nasdaq, *MICM*, 11,50 $ US) pour 150 M$ US.

Nortel a convenu de lancer une offre publique d'achat au comptant visant la totalité des 11,5 M d'actions de MICOM à 12 $ US l'action. Les produits de MICOM permettent aux entreprises de réaliser des économies en intégrant les trafics voix, données, télécopie et réseau local sur les réseaux publics et privés.

MICOM, située à Simi Valley (Californie), a des distributeurs agréés dans plus de 85 pays.

« La gamme de produits, l'éventail des technologies et le réseau de distribution de MICOM viennent compléter nos secteurs réseaux multimédias en expansion rapide », a expliqué **Jean C. Monty**, président et chef de la direction de Nortel. (BM) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	25,81 $	par action A	09-05-96
Central Fund	6,76 $	par action A	09-05-96
Fonds COTE 100 Amérique	17,54 $	par part	10-05-96
Fonds COTE 100 Amérique REER	19,90 $	par part	10-05-96
Fonds COTE 100 EXP	14,74 $	par part	10-05-96
Fonds COTE 100 REA-Action	10,94 $	par part	10-05-96
Fonds Vision Europe	14,09 $	par part	10-05-96
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	9,37 $	par part	07-05-96
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,11 $	par part	08-05-96
United Corp.	52,86 $	par part	09-05-96

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes mensuelles		
	30 avril 96	**30 avril 96**	**31 mars 96**	**30 avril 95**
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	14,22	11,567	11,476	10,619

	Rendement %	Cotes hebdomadaires		
	30 avril 96	**03 mai 96**	**26 avril 96**	**05 mai 95**
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	11,95	11,302	11,348	10,820
Barreau du Québec				
•Équilibré	11,34	11,224	11,261	10,663
•Obligations	9,55	10,263	10,374	10,146
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,70	11,328	11,408	10,372
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	6,4	34,394	34,350	34,273
•Obligations	10,8	36,154	36,422	35,750
•Actions	19,4	38,471	38,654	34,196
•Équilibré	15,8	41,448	41,697	38,431
•International	10,7	9,649	9,804	9,361
•Américain	4,4	10,230	10,420	-
•Croissance	3,5	10,278	10,330	-
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	12,45	12,335	12,339	11,616
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	15,47	54,087	54,549	47,294
•Fonds de placement	21,17	16,784	16,918	15,253
•Marché monétaire	6,57	10,014	10,014	10,014
•Obligations	6,85	10,215	10,311	10,261
•Actions canadiennes	16,86	11,941	11,993	10,471
•Actions internationales	9,21	8,985	9,128	8,775
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	13,3	11,880	11,915	11,478
•Actions canadiennes	21,4	15,748	15,801	13,608
•Obligations	11,0	10,947	10,974	11,013
•Court terme	7,2	9,733	9,728	9,791
•International-actions (1)	17,2	15,569	15,705	13,754
•Croissance et revenus	16,0	10,744	10,779	10,164
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	15,18	38,168	38,231	33,409
•Obligations	—	9,521	9,700	—

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Phoenix émet de nouvelles actions à 25 fois le profit prévu en 1997

Phoenix Internationale Science de la Vie (Mtl, *PHX*, 18 $) a procédé à une nouvelle émission de 1,6 M d'actions à 15,25 $ chacune : un multiple de 25 fois le profit de 0,60 $ l'action prévu en 1997. Des institutions se sont arraché les actions dans les heures qui ont suivi l'annonce de la prise ferme. Il y a 18 mois, Phoenix a émis 8,5 M d'actions à 5 $ chacune. Le produit net de l'émission de 24 M$ servira à financer des acquisitions que Phoenix envisage à court terme.

Les principaux actionnaires de Phoenix, les **Associés de recherche médicale** (ARMC), et des dirigeants vendront respectivement 1 M et 164 061 de leurs actions de Phoenix, dans un placement secondaire. Après le placement, ARMC ne détiendra plus que 8,5 % des actions de Phoenix.

La société de recherche contractuelle pour l'industrie pharmaceutique accélère son plan d'investissement afin d'atteindre ses objectifs ambitieux de consolider sa position de chef de file dans l'analyse de la concentration de médicaments dans le sang et l'urine. La société veut tirer profit de la consolidation rapide de l'industrie. Elle vise un chiffre d'affaires de 150 M$ dans trois ans.

Le produit de l'émission renforcera le ratio du fonds de roulement, qui était de 1 : 1. « Cela nous donne une plus grande marge de manoeuvre; ça préoccupait le milieu financier », a expliqué **Jean-Yves Caloz**, vice-président principal de Phoenix.

« À ce prix, ce n'est pas une aubaine », a déclaré **Jean-Sylvain Labbé**, analyste de **CTI Capital**. En fonction des résultats de 1997 et des multiples de sociétés américaines comparables, Phoenix est pleinement évaluée. M. Labbé maintient tout de même son cours cible de 18 $ d'ici à août 1997, en raison du grand potentiel de la société.

En 1996, la société a budgété 17 M$ de dépenses additionnelles pour l'ajout de 70 000 pi² aux installations de Saint-Laurent et pour l'achat d'équipements analytiques et informatiques.

Quant à la construction de nouveaux locaux de quelque 100 000 pi² à Saint-Laurent, Phoenix a reporté la décision à cet été. (DB) ■

Shaw dans la télé par satellite

Shaw Communications (Tor., *SHLA*, 18 $), de Calgary, en Alberta, a annoncé qu'elle avait l'intention de faire son entrée dans les services de radiodiffusion directe par satellite (SRD). C'est par son groupe *Division DBS Ventures* que Shaw entend présenter une demande pour utiliser des créneaux de fréquences auprès d'**Industrie Canada**. Par la même occasion, Division DBS Ventures prépare une demande de licence de diffusion auprès du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC).

Par ailleurs, **Star Choice Television Network**, filiale de **Direct Choice T.V.** (Van., *DCV*, 4,60 $), de Fredericton, au Nouveau Brunswick, a annoncé que le CRTC avait arrêté la date du 8 juillet pour tenir des audiences publiques sur sa demande de licence de SRD. Deux autres entreprises sont intéressées à offrir de tels services : **ExpressVu** et **Power Direct T.V.** (PD) ■

Olco vend les éléments d'actif de Striker Industries

Le **Groupe pétrolier Olco** (Mtl, *OLC.A*, 0,49 $) a vendu les éléments d'actif de **Striker Industries** à **Ultramar Energy**. Striker, située à Queensbury, était la filiale en propriété exclusive d'Olco active dans la distribution en gros de produits pétroliers dans les marchés du nord-est des États-Unis.

Le produit de la vente, non divulgué, solidifiera le fonds de roulement d'Olco. Cette transaction fait partie de la restructuration de la société pétrolière montréalaise. Elle se retrouve ainsi avec une dette à long terme de seulement 2,2 M$ par rapport à 20,8 M$ en 1995. (BM) ■

Fiche documentaire LES AFFAIRES

L'assurance-vie

L'avance sur contrat

La valeur de rachat de votre police d'assurance vie permanente peut être élevée si vous conservez longtemps votre police. C'est un fonds qui peut être utilisé pour maintenir votre police en vigueur si vous omettez de payer une prime. Vous pouvez également vous en servir pour obtenir un prêt.

- Vous pouvez emprunter un montant équivalant à la valeur de rachat de votre police, ou proche de cette valeur, selon les dispositions de votre contrat. Vous pouvez le rembourser en une ou plusieurs fois. À votre décès, le solde impayé, augmenté des intérêts, est déduit du capital assuré.
- Vous devez payer des intérêts car, dans le calcul de la prime, l'assureur a considéré qu'il investirait les fonds et toucherait des intérêts.
- L'avance sur contrat est en outre très pratique ; ni enquête sur la solvabilité, ni aucun des inconvénients habituels. Il vous suffit de contracter votre agent ou la succursale la plus proche de votre société d'assurance. (Si vous avez désigné un bénéficiaire irrévocable, il vous faudra aussi obtenir sa signature.)
- L'avance peut toutefois être entièrement ou partiellement imposable. Renseignez-vous sur les incidences fiscales auprès de votre assureur.

Source : Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes. Pour plus d'information, veuillez communiquer avec le Centre d'information au 1-800-361-8070.

Les devises Le 10 mai 1996, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,180 3	Italie	Lire	1 134,750 0
Afrique française	Franc CFA	377,240 0	Jamaïque	Dollar	27,520 0
Allemagne	Mark	1,116 0	Japon	Yen	76,480 0
Antilles anglaises	Dollar	1,966 9	Liban	Livre	1 150,290 0
Argentine	Peso	0,728 5	Maroc	Dirham	6,388 3
Australie	Dollar	0,912 3	Mexique	Nuevo peso	5,410 0
Autriche	Schilling	7,850 0	Nicaragua	Gold Cordoba	5 990 0
Bahamas	Dollar	0,728 5	Norvège	Couronne	4,789 4
Barbade	Dollar	1,465 2	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,058 7
Belgique	Franc	22,940 0	Pakistan	Roupie	25,380 0
Bermudes	Dollar	0,728 5	Pays-Bas	Florin	1,247 3
Brésil	Real	0,724 1	Pérou	Newsol	1,725 8
Chili	Peso	296,580 0	Philippines	Peso	19,050 0
Chine	Renminbi	6,068 5	Porto-Rico	Dollar	0,728 5
Colombie	Peso	774,200 0	Portugal	Escudo	114,660 0
Cuba	Peso	0,728 5	Rép. dominicaine	Peso	10,180 0
Danemark	Couronne	4,307 6	Rép. tchèque	Koruna	20,222 2
Egypte	Livre	2,474 2	Roumanie	Leu	2 126,466 1
Espagne	Peseta	93,030 0	Royaume-Uni	Sterling	0,480 1
États-Unis	Dollar	0,728 5	Russie	Rouble	3 451,822 1
Finlande	Mark	3,462 0	Singapour	Dollar	1,023 4
France	Franc	3,772 4	Slovaquie	Koruna	22,430 0
Grèce	Drachme	176,850 0	Sri Lanka	Roupie	39,880 0
Haïti	Gourde	11,784 1	Suède	Couronne	4,947 0
Hong Kong	Dollar	5,630 9	Suisse	Franc	0,910 4
Inde	Roupie	25,670 3	Tunisie	Dinar	0,714 9
Iran	Rial	2 185,470 0	Turquie	Lire	55 130,760 0
Israël	Shekel	2,342 1	Venezuela	Bolivar	338,260 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:

Votre avenir nous tient à coeur

Groupe La Mutuelle

Une gamme complète de produits et de services financiers conçue pour répondre aux besoins changeants du marché.

1555, rue Peel
Montréal (Québec) H3A 3L8
(514) 282-1655 1-800-267-3434

Groupe La Mutuelle

Résultats financiers

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 150 **Améliorations : 82** **Détériorations : 61**

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
ADS Associés	5 200	4 100 [2]	0,66	0,55	80 700	60 000	12 m.	31–Jan–96
Agnico–Eagle (Mines)	1 796	4 891	0,05	0,13	19 999	21 412	3 m.	31–Mar–96
Akita Drilling	2 367	2 898	0,26	0,32	19 224	20 142	3 m.	31–Mar–96
Algoma Steel	9 500	45 100	0,21	1,72	312 800	318 400	3 m.	31–Mar–96
American Sensors[1]	(650)	1 351	(0,06)	0,14	20 084	18 050	3 m.	31–Mar–96
[1]	(3 064)	6 685	(0,30)	0,79	73 210	53 019	9 m.	31–Mar–96
Architel Systems	1 269	389	0,13	0,04	5 660	2 080	3 m.	31–Mar–96
	1 715	1 224	0,18	0,15	9 253	5 232	6 m.	31–Mar–96
Armbro (Entreprises)	805	(1 034)	0,11	(0,18)	23 383	13 728	3 m.	31–Mar–96
ATI Corporation	645	881	0,08	0,07	1 756	2 859	3 m.	31–Déc–95
	3 241	2 534	0,41	0,39	9 196	11 246	12 m.	31–Déc–95
Atlantic Coast Copper	251	111	0,06	0,03	44	42	3 m.	31–Mar–96
Aur Resources	5 232	4 655 [3]	0,09	0,08	16 369	14 555	3 m.	31–Mar–96
Avcorp (Industries)	381	68	0,04	0,01	10 607	7 537	3 m.	31–Mar–96
	519	1 744 [2]	0,06	0,23	19 357	13 960	6 m.	31–Mar–96
B.C. Sugar Refinery	3 498	(2 707)	0,14	(0,11)	199 656	192 381	3 m.	31–Mar–96
	14 339	2 583	0,58	0,10	413 466	411 381	6 m.	31–Mar–96
Battery Technologies	(1 435)	(708)	(0,05)	(0,02)	3 694	3 680	3 m.	31–Mar–96
Bearing Power	1 234	n.d.	0,06	0,05	35 655	n.d.	6 m.	31–Mar–96
Best Pacific Resources	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2 069	1 356	12 m.	31–Déc–95
Biomira	(5 350)	(5 436)	(0,16)	(0,24)	1 675	1 722	3 m.	31–Mar–96
Bowflex	87	29	0,01	0,00	1 394	1 138	3 m.	31–Mar–96
Brampton (Briques)	(1 954)	2 559 [2]	(0,18)	0,23	1 832	2 832	3 m.	31–Mar–96
Brascade Resources	22 400	39 800	0,29	0,55	34 600	54 800	3 m.	31–Mar–96
Brookfield Homes (Coscan)	(1 498)	(3 981)	(0,03)	(0,08)	48 797	59 541	3 m.	31–Mar–96
Brookfield Properties (Carena)	1 193	(1 925)	(0,02)	(0,06)	168 930	165 464	3 m.	31–Mar–96
CAE	14 960	12 587	0,14	0,12	216 058	173 000	3 m.	31–Mar–96
	58 591	47 327	0,54	0,44	809 803	657 592	12 m.	31–Mar–96
Cambior	1 037 [2]	3 825	0,02	0,08	60 701	67 977	3 m.	31–Mar–96
Canadian Airlines (PWA)	(110 900)	(138 600)	(2,56)	(3,41)	737 000	687 300	3 m.	31–Mar–96
Canadian Natural Resources	15 583	10 086	0,21	0,15	101 216	65 488	3 m.	31–Mar–96
Canadian Northstar	7 354	n.d.	1,16	n.d.	8 543	n.d.	12 m.	31–Déc–95
	1 926	n.d.	0,34	n.d.	2 664	n.d.	3 m.	31–Mar–96
Canadian Occidental Pete	50 000	30 000	0,73	0,45	319 000	278 000	3 m.	31–Mar–96
Canadian Tire	23 535	22 851	0,27	0,26	825 136	838 828	3 m.	31–Mar–96
Canadian Utilities	66 400	57 400	1,04	0,90	563 000	488 400	3 m.	31–Mar–96
Cara (Entreprises)	12 789 [2]	5 098 [3]	0,11	0,04	241 794	285 460	3 m.	31–Mar–96
	37 411 [2]	26 844 [3]	0,32	0,23	909 305	908 889	12 m.	31–Mar–96
Centrefund Realty	1 481	597	0,15	0,13	9 403	6 941	3 m.	31–Mar–96
CFM International	2 300 [3]	4 500	0,15	0,30	69 300	21 500	6 m.	31–Mar–96
Ciment Saint–Laurent	(12 481)	(13 143)	(0,28)	(0,30)	71 825	73 219	3 m.	31–Mar–96
Concert Industry	(2 615)	2 943	n.d.	n.d.	5 283	2 217	12 m.	29–Fév–96
Consolidated Rambler	823	647	0,30	0,24	n.d.	n.d.	12 m.	31–Déc–95
	465	261	0,17	0,09	n.d.	n.d.	3 m.	31–Mar–96
Consoltex (Groupe)	(500)	10 162 [2]	(0,04)	0,75	108 449	121 422	3 m.	31–Mar–96
CSA Management	1 025	301	0,16	0,05	1 209	467	3 m.	31–Mar–96
Cube Energy	281	280	0,07	0,09	4 059	2 832	3 m.	31–Mar–96
Denbridge Capital	(19 500) [3]	(13 900) [3]	n.d.	n.d.	5 800	12 800	12 m.	31–Déc–95
Dorset Exploration	1 699	1 770	0,06	0,06	14 482	14 841	3 m.	31–Mar–96
Dundee Bancorp	9 401 [3]	8 969	0,37	0,36	21 550	12 398	3 m.	31–Mar–96
Dynacare	875	975	0,06	0,07	58 580	50 515	3 m.	31–Mar–96
Eicon Technologies	(2 612)	4 398	(0,08)	0,13	26 145	29 769	3 m.	31–Mar–96
	73	12 165	0,00	0,36	83 345	72 324	9 m.	31–Mar–96
Electra Mining	1 013	1 469	0,26	0,47	8 050	8 335	12 m.	31–Déc–95
Encal Energy	2 278	9	0,02	0,00	27 714	24 175	3 m.	31–Mar–96
Enertec Resource	1 400	1 700	0,21	0,26	30 900	23 600	3 m.	31–Mar–96
	1 600	2 700	0,23	0,43	46 100	41 100	6 m.	31–Mar–96
Euro–Nevada Mining	3 939	1 821	0,19	0,09	7 531	4 019	3 m.	31–Mar–96
	14 312	11 719	0,70	0,60	27 316	21 507	12 m.	31–Mar–96
First Marathon	17 100	6 600	0,68	0,27	74 900	39 500	3 m.	31–Mar–96
First Maritime	16 256 [2]	622	3,11	0,12	1 176	751	12 m.	31–Déc–95
	311	31	0,06	0,00	366	78	3 m.	31–Mar–96
Foremost Industries	1 684	482	0,33	0,10	15 831	12 975	3 m.	31–Mar–96
Fortis	13 518	12 320	0,96	0,94	140 482	132 608	3 m.	31–Mar–96
Four Seasons Hotels	5 029	2 596	0,18	0,09	26 849	30 980	3 m.	31–Mar–96
FPI	1 100 [2]	3 000	0,07	0,19	162 800	159 800	3 m.	31–Mar–96
Franco–Nevada Mining	11 399	9 974	0,66	0,60	19 753	16 443	3 m.	31–Mar–96
	52 808	50 238	3,16	3,10	80 859	77 244	12 m.	31–Mar–96
Frisco Bay Industries	459	(3 199) [3]	0,21	(1,44)	7 130	5 355	3 m.	31–Jan–96
	(290) [3]	(4 932) [3]	(0,13)	(2,22)	23 473	21 519	12 m.	31–Jan–96
Génécan (Corpo Financière)	(86 800) [3]	(19 400) [3]	(1,93)	(0,43)	21 200	20 200	12 m.	31–Déc–95

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Memotec Communications	16 mai	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Sico	16 mai	10 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Uni-Sélect	16 mai	11 h 00	Inter-Continental, Montréal
C.S.D. (Valeurs)	17 mai	10 h 00	360, rue Saint-Jacques, #480,Montréal
IFL Inv. Foundation	21 mai	11 h 00	1, Place Ville-Marie, 38e, Montréal
Desjardins-Laurentienne	22 mai	10 h 00	Méridien, Montréal
Stella-Jones	22 mai	16 h 30	Marriott Château Champlain, Montréal
C-MAC	23 mai	10 h 30	Hôtel des Gouverneurs, Sherbrooke
Cantrex (Gr.)	23 mai	11 h 00	Delta, Montréal
CFS (Gr.)	23 mai	10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Forex (Gr.)	23 mai	11 h 00	L'Escale, Val-d'Or
Louvem	23 mai	15 h 00	Reine Élizabeth, Montréal
Provigo	23 mai	10 h 30	Centre Sheraton, Montréal
Richmont (Mines)	23 mai	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
ABL Canada	27 mai	16 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
ADS associés	27 mai	11 h 00	Université Laval, Québec
Réno-Dépôt	28 mai	11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Roctest	28 mai	14 h 00	655, rue Pine, Saint-Lambert
Seagram	29 mai	11 h 30	Centre Sheraton, Montréal
Dorel (Les industries)	30 mai	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Ivaco	30 mai	10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Marleau, Lemire	30 mai	16 h 00	Club St-James, Montréal
Repap (Les entreprises)	30 mai	10 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Sani-Gestion	30 mai	11 h 30	Germain-des-prés, Sainte-Foy
Sani Mobile (Gr.)	31 mai	10 h 00	Hôtel Motel Rond-Point, Lévis
BioChem Pharma	05 juin	10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Plexmar (Ress.)	14 juin	10 h 30	417, rue Saint-Nicolas, Montréal
Bombardier	18 juin	11 h 00	400, Chemin de la Côte Vertu, Dorval
MRRM	25 juin	11 h 00	Hilton de l'Aéroport, Dorval

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 150 **Améliorations : 82** **Détériorations : 61**

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
George Weston	77 900 [2]	30 200	1,66	0,64	2 778 200	3 066 300	3 m.	31–Mar–96
Gesco Industries	(301)	(25)	(0,09)	(0,01)	22 167	23 376	3 m.	31–Mar–96
	(359)	(61)	(0,11)	(0,02)	47 724	49 154	6 m.	31–Mar–96
Goldcorp	4 915 [2]	2 110 [3]	0,15	0,07	30 265	35 158	3 m.	31–Mar–96
Granges[1]	(1 966)	1 050	(0,04)	0,03	6 669	11 702	3 m.	31–Mar–96
Great Lakes Power	24 800	24 000	0,47	0,46	75 700	75 000	3 m.	31–Mar–96
H. Paulin	347	407	0,33	0,39	18 083	18 390	3 m.	31–Mar–96
Hawker Siddeley Canada	(3 300)	(2 300)	(0,44)	(0,30)	20 200	19 600	3 m.	31–Mar–96
High Bullen	(1 368)	331	n.d.	n.d.	2 195	2 386	12 m.	31–Déc–95
Horsham Corp.[1]	7 900 [2]	16 500 [2]	0,08	0,16	n.d.	n.d.	3 m.	31–Mar–96
Idéal Métal	785	2 845	0,07	0,27	39 807	43 311	3 m.	31–Mar–96
	2 018	4 146	0,19	0,39	77 571	76 665	6 m.	31–Mar–96
Int. Colin Energy	(247)	1 486	(0,02)	0,12	13 558	17 129	3 m.	31–Mar–96
Inter–City Products[1]	(1 100)	(5 100)	(0,03)	(0,13)	128 600	129 300	3 m.	31–Mar–96
International Verifact	(10 503) [3]	795	(1,52)	0,12	9 034	15 509	3 m.	31–Mar–96
Intertape Polymer	6 469	4 835	0,51	0,45	56 185	54 656	3 m.	31–Mar–96
Intl Thunderbird	1 466	475	0,07	0,04	7 702	3 715	3 m.	31–Mar–96
ISG Technologies	102	(1 743)	0,01	(0,14)	7 824	4 268	3 m.	31–Mar–96
	227 [3]	(2 364)	0,02	(0,19)	20 844	14 885	9 m.	31–Mar–96
Island Telephone Co.	1 726 [2]	958	0,45	0,25	15 288	14 056	3 m.	31–Mar–96
Ivaco	(6 925)	14 967	(0,38)	0,40	381 351	407 437	3 m.	31–Mar–96
Jannock	(7 100)	(3 400)	(0,25)	(0,13)	222 100	227 400	3 m.	31–Mar–96
Jascan	2 246	1 585	0,13	0,09	2 909	2 339	12 m.	31–Déc–95
	1 782	217	0,10	0,01	2 803	430	3 m.	31–Mar–96
John Forsyth	252	(1 152)	0,02	(0,11)	14 756	14 627	3 m.	31–Mar–96
Keltic	162	208	0,19	0,23	3 830	2 604	3 m.	31–Mar–96
Key Anacon	4 054 [2]	57	0,50	0,01	271	174	12 m.	31–Déc–95
	51	(12)	0,01	0,00	85	16	3 m.	31–Mar–96
Kinross Gold[1]	1 193	3 343	0,01	0,03	45 153	23 632	3 m.	31–Mar–96
Knowledge House Publishing	(123)	3	n.d.	n.d.	22	138	3 m.	29–Fév–96
	(158)	(86)	(0,03)	(0,02)	342	385	12 m.	29–Fév–96
Laser Quest	379	s.o.	0,01	s.o.	3 313	s.o.	2 m.	31–Mar–96
Liquidation World	539	430	0,17	0,14	15 181	14 180	3 m.	31–Mar–96
	1 418	950	0,46	0,31	33 790	26 086	6 m.	31–Mar–96
Loewen Group[1]	15 249	14 057	0,30	0,34	193 100	130 100	3 m.	31–Mar–96
Louvem	17	(184)	0,00	(0,01)	1 180	17	3 m.	31–Mar–96
Lumonics	3 300	2 000	0,24	0,19	48 400	36 300	3 m.	31–Mar–96
Maple Leaf (Aliments)	2 293	10 187	0,02	0,13	692 412	728 925	3 m.	31–Mar–96
Maple Leaf Gardens	4 252	(565)	1,16	(0,15)	67 378	33 914	9 m.	31–Mar–96
Maritime Electric	2	2	n.d.	n.d.	22	21	3 m.	31–Mar–96
Merchant Private	2 736	2 302	0,16	0,17	9 042	8 895	3 m.	31–Mar–96
Monarch Development	2 973	3 425	0,08	0,09	45 520	41 068	3 m.	31–Mar–96
Mond Industries	39	238	0,00	0,01	22 360	14 386	3 m.	31–Mar–96
Morrison Middlefield	2 322	1 010	0,28	0,16	10 538	8 507	3 m.	31–Mar–96
Morrison Petroleums	6 000	6 100	0,09	0,10	39 100	35 000	3 m.	31–Mar–96
Mullen Trucking	3 000 [3]	4 500	0,23	0,41	48 800	47 300	3 m.	31–Mar–96
Namtai[1]	2 333	1 556	0,29	0,19	25 357	22 443	3 m.	31–Mar–96
National Sea Products	2 900	4 100	0,35	0,51	75 600	79 700	3 m.	31–Mar–96
Newfoundland Light & Power	11	10	0,11	0,10	110	108	3 m.	31–Mar–96
NII Norsat Int.	280	49	0,01	0,00	13 746	9 747	3 m.	31–Mar–96
Northern Canada Mines	145	121	0,10	0,08	n.d.	n.d.	12 m.	31–Déc–95
	88	46	0,06	0,03	n.d.	n.d.	3 m.	31–Mar–96
Nu–Gro	782	632	0,09	0,07	13 851	11 481	3 m.	31–Mar–96
	439	174	0,05	0,01	19 285	15 680	6 m.	31–Mar–96
Oxford Properties Canada	566	s.o.	0,05	s.o.	26 733	s.o.	3 m.	31–Mar–96
Pan American Silver[1]	(367)	n.d.	(0,02)	n.d.	7 524	n.d.	3 m.	31–Mar–96
Parkland Industries	(254)	294	(0,05)	0,05	42 100	35 000	3 m.	31–Mar–96
	4 300	2 900	0,77	0,53	128 500	111 700	9 m.	31–Mar–96
Peerless (Tapis)	(15 600) [3]	n.d.	(1,24)	n.d.	67 400	n.d.	3 m.	31–Déc–95
	(24 800) [3]	4 500	(1,97)	0,36	268 200	462 500	12 m.	31–Déc–95
	(2 300)	(2 500)	(0,18)	(0,20)	54 000	62 300	3 m.	31–Mar–96
Pinnacle Resources	2 608	2 290	0,12	0,12	27 534	24 381	3 m.	31–Mar–96
Power (Financière)	77 732	66 639	0,86	0,73	1 681 299	1 698 996	3 m.	31–Mar–96
Power Corp.	59 388	51 647	0,46	0,40	1 663 035	1 770 968	3 m.	31–Mar–96
Printera	861	864	0,02	0,02	24 618	22 649	3 m.	31–Mar–96
	1 509	1 703 [2]	0,04	0,05	24 618	22 649	6 m.	31–Mar–96
Promatek (Industries)	57	(442)	0,02	(0,13)	3 194	3 616	9 m.	31–Mar–96
Ranger Oil[1]	3 705	4 284	0,04	0,04	61 857	53 196	3 m.	31–Mar–96
Richco Investment	393	143	0,05	0,02	469	215	12 m.	30–Nov–95
Richmont (Mines)	551	1 015	0,04	0,07	4 789	5 792	3 m.	31–Mar–96
Rigel Energy	(1 600)	3 200	(0,03)	0,09	52 300	25 500	3 m.	31–Mar–96
Rio Alto Exploration	4 998	2 026	0,11	0,05	23 974	17 027	3 m.	31–Mar–96
Rothmans	12 500	13 000	2,26	2,37	107 900	102 800	3 m.	31–Mar–96
	57 800	60 700	10,48	11,02	486 000	459 500	12 m.	31–Mar–96
Royal LePage	196	(12 372)	0,01	(0,40)	89 743	77 062	3 m.	31–Mar–96
Royal Oak Mines	1 357	3 503	0,01	0,03	51 000	47 400	3 m.	31–Mar–96
Samoth Capital	969	1 866	0,06	0,15	2 337	3 358	3 m.	31–Mar–96
Seprotech	(591)	11	(0,13)	0,00	2 234	2 223	6 m.	29–Fév–96
Shaw Industries	7 807	4 108	0,38	0,20	98 566	88 112	3 m.	31–Mar–96
Simard–Beaudry	(1 016)	(571)	(0,15)	(0,08)	13 360	16 698	3 m.	31–Mar–96
Slater Industries	7 395	11 529	0,63	0,99	140 945	161 066	3 m.	31–Mar–96
SNC–Lavalin (Groupe)	7 364	6 449	0,46	0,41	287 276	217 506	3 m.	31–Mar–96
Sodisco Howden	(2 789)	(2 328)	(0,03)	(0,02)	68 905	87 951	3 m.	31–Mar–96
South China Industries	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	7 963	9 120	3 m.	31–Déc–95
	(9 310) [3]	4 203	(0,34)	0,15	62 826	66 465	12 m.	31–Déc–95
Speedy Muffler King	(1 653)	(368)	(0,13)	(0,03)	176 798	133 762	3 m.	31–Mar–96
Ste–Genevieve	9 400	4 200	0,19	0,10	18 900	11 500	12 m.	31–Déc–95
Summo Minerals	(159)	(148)	(0,01)	(0,01)	n.d.	n.d.	3 m.	31–Mar–96
Systems Xcellence	(3 416)	1 493	(0,46)	0,33	8 859	8 259	12 m.	29–Fév–96
Téléglobe	18 677	16 700	0,26	0,23	174 275	166 433	3 m.	31–Mar–96
Tesco Corp	3 600	1 100	0,15	0,06	15 600	8 700	3 m.	28–Fév–96
	8 700	5 100 [2]	0,37	0,28	41 900	26 200	12 m.	28–Fév–96
Thomson Corp.[1]	(56 000)	(73 000)	(0,09)	(0,12)	1 327 000	1 339 000	3 m.	31–Mar–96
TransAlta Corp.	61 500	59 900	0,39	0,38	n.d.	n.d.	3 m.	31–Mar–96
Trimark (Corp. financière)	7 673	3 407	0,33	0,15	78 493	52 200	3 m.	31–Mar–96
	27 748	15 341	1,19	0,67	272 514	184 936	12 m.	31–Mar–96
Trimin	1 214	3 107 [2]	0,07	0,17	58 782	54 667	3 m.	31–Mar–96
Ventra Group	1 053	3 335	0,03	0,09	83 657	58 980	3 m.	31–Mar–96
	1 348	4 660	0,04	0,13	152 459	111 018	6 m.	31–Mar–96
West Africa Mining	(46)	(142)	0,00	(0,01)	76	0	3 m.	31–Mar–96
Westcoast Energy	130 000	114 000	1,32	1,25	1 439 000	1 259 000	3 m.	31–Mar–96
Westfield Minerals	2 882	1 235	0,18	0,08	1 444	1 137	12 m.	31–Déc–95
	402	491	0,03	0,03	400	364	3 m.	31–Mar–96
Winpak	2 547	2 977	0,39	0,46	66 239	67 191	3 m.	31–Mar–96
XL Foods	1 288	251	0,11	0,02	73 576	81 967	3 m.	31–Mar–96
	1 662	1 401	0,14	0,12	148 603	166 563	6 m.	31–Mar–96

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. **1** : en dollars US **2** : inclut un gain non récurrent **3** : inclut une charge non récurrente **n.d.**: non disponible **s.o.**: sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Résultats financiers — INVESTIR

ADS : virage stratégique réussi

ADS associés (Mtl, *AAL*, 18 $) récolte les fruits de son virage stratégique effectué il y a quelques années en faveur de ses activités manufacturières. Les ventes pour l'exercice terminé le 31 janvier 1996 ont bondi de 34 %, passant de 60 M$ à 80,7 M$.

Le bénéfice net s'est chiffré à 5,2 M$ (0,66 $ par action), comparativement à 4,1 M$ (0,55 $ par action) il y a un an. Le résultat de 1995 tient compte d'un gain non récurrent de 1,2 M$ réalisé sur la dilution d'un placement.

Quelque 76 % des revenus de la société proviennent de ses activités dans le secteur manufacturier. La performance d'ADS s'appuie également sur des investissements massifs. Au cours du dernier exercice, ADS a consacré plus de 11 M$ à l'accroissement de ses capacités de production. Poursuivant sur cette lancée, la société continue de mettre en place les assises de son développement futur. La société est sur le point de conclure les négociations entourant certaines transactions déjà annoncées. Ainsi, à la fin du mois de juin, ADS devrait être en mesure de concrétiser l'achat d'un intérêt additionnel de 40 % dans **Beauce Composites**, d'un nouvel intérêt de 60 % dans **Pultrall** et d'un intérêt de 100 % dans **Fibrex Fibre de Verre**.

ADS associés est une société de portefeuille principalement engagée dans le secteur manufacturier par l'entremise de filiales oeuvrant dans le domaine des textiles techniques et des matériaux composites. De plus, la société détient une participation dans le secteur de l'ingénierie-construction. (RCS) ■

Peerless affiche des résultats teintés de rouge

La **Corporation des Tapis Peerless** (Mtl, *PRG*, 2 $) a essuyé une perte colossale au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 1995. Elle s'élève à 24,8 M$ (1,97 $ par action), comparativement à un bénéfice net de 4,5 M$ (0,36 $ par action) en 1994. Le résultat de 1995 tient compte d'une charge de restructuration de 15,7 M$.

Les ventes ont fléchi de façon importante au cours de la période, passant de 462,5 M$ en 1994 à 268,2 M$ en 1995.

Ces résultats reflètent un recul d'environ 12 % des ventes de tapis au Canada en 1995, par rapport à 1994. Cette baisse est attribuable à la chute des mises en chantier, qui ont atteint 110 933 unités au Canada, soit leur niveau le plus bas niveau depuis 1960.

Il est à noter qu'en 1994, la date de fin d'exercice de la société est passée du 28 février au 31 décembre. La période de 10 mois terminée le 31 décembre 1994 comprend les résultats d'exploitation de l'ancienne filiale américaine de la société, **Galaxy Carpet Mills**, jusqu'au 1er décembre 1994. Les résultats du premier trimestre de 1996 de la société sont également teintés de rouge. La perte a atteint 2,3 M$ (0,18 $ par action), comparativement à une perte de 2,5 M$ (0,20 $ par action) l'an dernier. Les ventes ont continué de fléchir, passant de 62,3 M$ en 1995 à 54 M$ en 1996. Le recul du chiffre d'affaires s'explique en partie par la décision de la société d'abandonner la vente de revêtements de sol spécialisés, comme elle l'avait annoncé l'an dernier. La société a poursuivi son programme de réduction des coûts au cours du trimestre, ce qui lui a permis, malgré la baisse des ventes, de réduire sa perte. La direction prévoit obtenir des résultats nettement meilleurs pour le deuxième trimestre. (RCS) ■

Déclarations de dividendes

- Agrium : baisse du div. semestriel de 0,075 $ à 0,055 $ US payable le 3 juillet aux actionnaires inscrits le 18 juin.
- Astral Communications : div. semestriel de 0,15 $ payable le 29 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juillet.
- Brascade Resources : div. spécial de 2,00 $ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- CAE : div. trim. de 0,04 $ payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- Cambior : div. semestriel de 0,052 $ US payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 7 juin.
- Cameco : div. trim. de 0,125 $ et 0,125 $ (reçu de dépôt) payables le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 1er juillet.
- Canadian Northstar : hausse du div. semestriel de 0,10 $ à 0,12 $ payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- Canadian Occidental : div. trim. de 0,15 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 5 juin.
- Canadian Utilities : div. trim. de 0,37 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 10 mai.
- Cara Operations : div. trim. de 0,05 $ payable le 27 juin aux actionnaires inscrits le 13 juin.
- Celanese Canada : div. trim. de 0,20 $ payable le 2 juillet aux actionnaires inscrits le 3 juin.
- Centrefund Realty : div. trim. de 0,19 $ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 23 mai.
- Dofasco : div. trim. de 0,20 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 10 juin.
- George Weston : div. trim. de 0,22 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- Great Lakes Power : div. trim. de 0,30 $ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 1er août.
- Harris Steel : div. trim. de 0,06 $ payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- Horsham : div. trim. de 0,07 $ US payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- H. Paulin : hausse du div. semestriel de 0,10 $ à 0,12 $ payable le 17 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- Idéal Métal : div. trim. de 0,04 $ payable le 27 mai aux actionnaires inscrits le 16 mai.
- Inco : div. trim. de 0,10 $ US payable le 6 juin aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- Island Telephone : div. trim. de 0,31 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- Jannock : div. trim. de 0,125 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 3 juin.
- Lafarge : div. trim. de 0,10 $ payable le 3 juin aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- Maple Leaf Garden : div. trim. de 0,20 $ payable le 27 mai aux actionnaires inscrits le 21 mai.
- Merchant Private : hausse du div. trim. de 0,035 $ à 0,04 $ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 22 mai.
- Monarch Development : div. trim. de 0,02 $ payable le 17 juin aux actionnaires inscrits le 3 juin.
- Potash Corp. : div. trim. de 0,36 $ payable le 15 août aux actionnaires inscrits le 25 juillet.
- Power Corp. : hausse du div. trim. de 0,175 $ à 0,20 $ payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 7 juin.
- Power (Financière) : hausse du div. trim. de 0,33 $ 0,37 $ payable le 1er août aux actionnaires inscrits le 28 juin.
- Shaw Industries : hausse du div. semestriel de 0,075 $ à 0,0825 $ l'action A et hausse du div. semestriel de 0,0682 $ à 0,075 $ l'action B payables le 14 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- Signal Energy : div. trim. de 0,3246 $ payable le 24 mai aux actionnaires inscrits le 21 mai.
- Slater Industries : div. trim. de 0,05 $ payable le 1er août aux actionnaires inscrits le 28 juin.
- SNC-Lavalin : div. trim. de 0,11 $ payable le 5 juin aux actionnaires inscrits le 22 mai.
- Téléglobe : hausse du div. trim. de 0,10 $ à 0,12 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 17 juin.
- TransAlta Utilities : div. trim. de 0,245 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 3 juin.
- Trimark Financial : hausse du div. trim. de 0,04 $ à 0,06 $ payable le 8 juillet aux actionnaires inscrits le 24 juin.
- Urbco : div. trim. de 0,03 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- Utilicorp United : div. trim. de 0,44 $ US payable le 12 juin aux actionnaires inscrits le 22 mai.
- Utility : div. mensuel de 0,125 $ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- Viceroy Homes : div. trim. de 0,0375 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 21 mai.
- Vidéotron : div. trim. de 0,015 $ payable le 21 juin aux actionnaires inscrits le 1er juin.
- Westcoast Energy : hausse du div. trim. de 0,24 $ à 0,26 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 7 juin.
- Wharf Resources : div. trim. de 0,05 $ US payable le 30 mai aux actionnaires inscrits le 21 mai.
- Winpak : div. trim. de 0,10 $ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 28 juin.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

La voiture de luxe la plus abordable sur nos routes.



La Sonata 1996. À compter de 16 595 $*
Plus de 3000 $ de moins que la Camry ou l'Accord.

SONATA
MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ-PRIX
LE MAGAZINE CARGUIDE

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE : 5 ANS/100 000 KM† ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES†
Incluant : • Livraison d'essence • Changement de roue en cas de crevaison • Déverrouillage • Remorquage
†Détails chez votre concessionnaire.

La Sonata 1996 de Hyundai représente le summum de la technologie automobile contemporaine. Nos ingénieurs n'ont rien laissé au hasard en la dotant de dispositifs de sécurité comme des zones déformantes pour absorber le choc ainsi que de freins à disque antiblocage (ABS) aux quatre roues et de deux coussins gonflables offerts. Ainsi, vous vous sentirez en totale sécurité. Non seulement la Sonata offre-t-elle un intérieur remarquable et une allure exceptionnelle, mais son habitacle spacieux et luxueux assure un maximum de confort à tous les passagers. En fait, la Sonata vous offre plus d'espace intérieur que la Camry et l'Accord... pour des milliers de dollars de moins. Voilà la Sonata 1996 : la berline familiale de luxe qui vous en donne le plus pour votre argent.

HYUNDAI
On évolue à votre avantage

*P.D.S.F. de la Sonata de base à compter de 16 595 $. Transport, immatriculation, préparation et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. La comparaison des P.D.S.F. est fondée sur les données fournies par le manufacturier.

16 LES AFFAIRES / Samedi 24 février 1996

ENTREPRENDRE

Outaouais

Le CDIE exploite le marché à fort potentiel du logiciel interactif

Les logiciels interactifs offrent de nouvelles stratégies d'apprentissage

André Boisvert

«Nous voulions créer un logiciel interactif qui, dans le cadre de l'école et de la société de demain, facilitera l'assimilation des [illegible] et des stratégies [illegible]», a indiqué [illegible]ponsable [illegible]re de

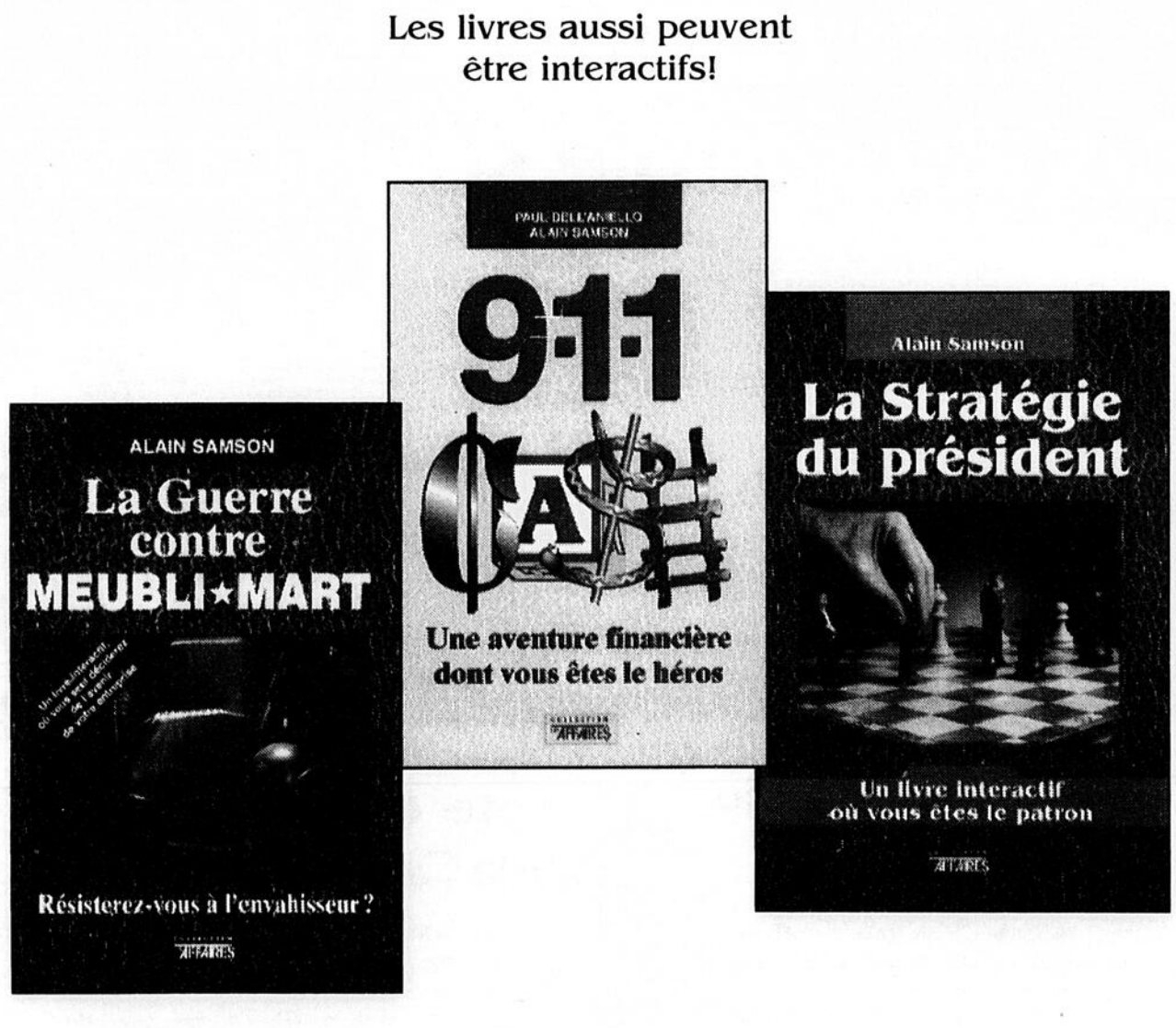
de la volonté des établissements d'enseignement, de divers ministères, d'une société privée et d'organismes qui participent au développement d'outils de formation utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication, le CDIE a officiellement vu le jour en mai dernier.

Sa mission : concevoir,

l'heure, l'équipe d'environ 20 personnes, formée de spécialistes dans les secteurs de l'éducation, de l'informatique et des communications, a mis au point un logiciel qui s'adresse aux enseignants et aux élèves du programme de méca[illegible] automobile désir[illegible] tionne[illegible]

Le système a été co[illegible] partir des objectif[illegible] ques du progra[illegible] reconnu par[illegible] l'Éduca[illegible] divi[illegible]

Les livres aussi peuvent être interactifs!



En vente aux **Éditions Transcontinental inc.** et dans tous les bons magasins

Pour commander, composez le **(514) 392-9000** ou sans frais le **1 800 361-5479**

LES AFFAIRES

Immobilier

● Les maisons sont plus accessibles qu'il y a une dizaine d'années

La baisse des taux d'intérêt et du prix des maisons dans la plupart des régions du pays a grandement contribué à l'amélioration de l'indice d'accessibilité **p. 70**

● Immeubles au chômage : le marché industriel de Montréal est lui aussi touché

Bien que le marché de l'immobilier industriel est le plus actif dans la région de Montréal, le taux d'inoccupation, à 9,5 % au premier trimestre, est le plus élevé du pays **p. 71**

PROPRI GESTION INC.
"À votre service depuis 1981"
GESTION D'IMMEUBLES
COPROPRIÉTÉS, PROPRIÉTÉS À REVENUS, COMMERCIALES & INDUSTRIELLES
Service Juridique
Planification financière
Tél.: (514) 625-2210
Fax: (514) 625-2781

De nombreux immeubles de Montréal sont en chômage chronique

Faute de locataires, des immeubles sont vides



PHOTO : Studio Don Graetz

■ Le secteur ouest du Vieux-Montréal compte plusieurs immeubles désaffectés. La Ville veut relancer ce secteur en aménageant des unités résidentielles.

Stéphane Labrèche

Quel est l'avenir du vieux *Forum* ? Condos ? Centre commercial ? Les paris sont ouverts, mais, pour l'instant, l'immeuble est vide. Après une carrière glorieuse, le vieux Forum est au chômage !

Il n'est pas seul. Qu'on pense à la *Gare Jean-Talon* et au magasin *Simpson* du centre-ville de Montréal... Cachés dans les statistiques d'inoccupation (selon **Royal LePage**, 16,1 % des locaux de bureaux était vacant au premier trimestre) se trouvent plusieurs autres immeubles inutilisés.

C'est le cas de l'ancien siège social de la **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal** (STCUM), situé au *159, Saint-Antoine Ouest*, qui est presque totalement inoccupé depuis la fin de 1993. Au total, cet immeuble compte 110 000 pi² de superficie locative.

De l'extérieur, l'immeuble ne semble pas trop affecté, mais le problème se trouve à l'intérieur : il n'y a pas de système de climatisation et de ventilation. « L'acheteur devra investir, cela ne fait aucun doute », a déclaré **Gaston Nadeau**, chef de division-gestion immobilière.

En vente depuis près de trois ans, l'immeuble n'a vu aucun acheteur s'y intéresser. Pire : personne n'a répondu au dernier appel d'offres, l'été dernier. « Nous avions même placé des annonces dans les journaux chinois », a fait valoir Gaston Nadeau.

Trouver le bon locataire

De son côté, le *333, Saint-Antoine Est* ne loge aucun locataire depuis près de trois ans, à part une institution financière au rez-de-chaussée. C'est un autre 100 000 pi² au chômage !

Construit en 1951, le 333, Saint-Antoine est l'ancien siège social des **Coopérants**, il est aujourd'hui administré par **Raymond, Chabot**. **Jean Robillard**, président, a affirmé avoir eu un certain nombre de discussions, mais qu'aucune n'avait donné de résultat. « Même si l'immeuble a été rénové en 1989, aucun groupe n'a voulu s'embarquer », a-t-il dit. L'évaluation municipale de cet immeuble de cinq étages est de 6,1 M$.

Bien entendu, chaque immeuble est différent. La plupart des propriétaires et gestionnaires d'immeubles vacants soutiennent d'ailleurs qu'il est préférable d'attendre le bon locataire : « On attend de trouver le client idéal... celui dont le profil correspond aux spécifications de l'immeuble », a déclaré l'un d'eux.

C'est le cas du *215, Saint-Jacques* (225 000 pi²). En fait, l'aménagement n'est pas terminé et, malgré tout, l'immeuble est à vendre. « Les gros travaux sont faits : béton, électricité, structure, etc. Le reste dépend des projets de l'acheteur », a déclaré **Michal Kuzmicki**, de **Colliers Pierremont**.

Même son de cloche au *2015, de la Montagne*, un immeuble de six étages dont la superficie totale représente environ 54 000 pi². « Il y a beaucoup de travail à faire », a indiqué **Mathieu Cardinal**, de **Landmark**, qui gère l'immeuble pour la compagnie **Cytren**. Selon lui, il faut investir au moins 25 $ le pi² pour le rendre acceptable aux futurs locataires (ou acheteurs). Le 2015, de la Montagne est complètement vide depuis plusieurs années.

Que faire de ces immeubles ? D'un côté, s'ils ne sont pas occupés, c'est parce qu'ils ne répondent pas aux besoins des utilisateurs. Certains estiment qu'il est possible de modifier leur vocation en immeuble résidentiel.

C'est le pari de la **Société de développement de Montréal** (SDM). « Entre les rues McGill et University, et Notre-Dame et de la Commune, plus de la moitié des bâtiments sont vacants », a indiqué **Robert Perron**, responsable des communications.

Pour relancer le quartier, la SDM vient de lancer un projet de lofts dans deux immeubles industriels abandonnés. C'est le projet *Quai de la Commune*. Quelque 300 unités d'habitation y seront construites au coût de 35 M$.

Vide et coûteux

Comme l'a souligné **Daniel Dorey**, président de **Koral**, les immeubles vides ont un impact considérable sur un portefeuille immobilier : taxes, chauffage, sécurité et assurances doivent être assumés entièrement par le propriétaire. « Parce que l'immeuble n'amène aucun revenu, il faut le financer avec les autres propriétés », a-t-il dit.

Peter Martin, directeur de la *Place Bonaventure*, a aussi fait remarquer qu'il fallait faire un minimum d'entretien dans l'immeuble. Si bien qu'au total, ces frais coûtent entre 1,50 $ et 5 $ le pi². Le vieux Forum, par exemple, coûte environ 3 M$ annuellement à ses propriétaires.

Sans compter que plusieurs immeubles auraient besoin d'une cure de rajeunissement avant d'accueillir de nouveaux locataires. « Et peut-être que cela ne vaut même pas la peine de mettre de l'argent pour rénover. Peut-être que les loyers ne seraient pas assez élevés pour rentabiliser l'investissement », a soutenu Peter Martin.

C'est un peu ce qui arrive au *440, René-Lévesque Ouest*, qui est vide à 60 % depuis environ deux ans. Le propriétaire, **Devcorp**, a un projet de rénovation majeure depuis un an et demi, mais se voit dans l'impossibilité de le mettre en oeuvre. « C'est un cercle vicieux, a déclaré **Denis Perrault**, directeur de l'exploitation et de la location. Certains locataires semblent intéressés, mais ils nous disent de revenir quand le projet sera terminé. Les créanciers, pour leur part, sont prêts à nous financer à condition d'avoir des locataires... »

Denis Perrault estime pourtant que l'immeuble est bien situé. « Est-ce que je devrais prendre l'argent des autres immeubles pour financer la rénovation du 440 ? Cela est très risqué en ce moment », a-t-il laissé entendre.

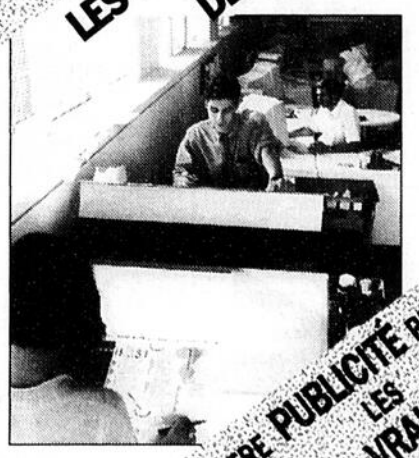
Encore une fois, que faire avec les immeubles vides ? Lorsque les locaux sont aménagés, certains songent à louer l'espace au mois à des travailleurs autonomes ou à accueillir un organisme à caractère social. L'idée est de couvrir les dépenses.

Il est aussi possible de remettre les clés au créancier et de prendre une perte. « La première perte est souvent la meilleure perte; il n'y en aura pas d'autres », a lancé Peter Martin. ■

Immeubles de bureaux vides à 100 %

Immeuble	Superficie
901, Square Victoria	104 000 pi²
465, rue McGill	80 000 pi²
215, Saint-Jacques	160 000 pi²
355, Saint-Jacques	50 000 pi²
333, Saint-Antoine Est	90 000 pi²
159, Saint-Antoine Ouest	120 000 pi²
2015, de la Montagne	54 000 pi²

Tableau : Les Affaires

DOSSIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES
LES AGENCES DE PUBLICITÉ

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES VRAIS DÉCIDEURS
DATE DE PARUTION: **22 juin 1996**
POUR INFORMATIONS: (514) **392-9000**

Industrie des systèmes de sécurité : la tendance est aux regroupements

D'ici à cinq ans, près de la moitié des quelque 700 entreprises spécialisées dans l'installation et la vente de systèmes d'alarme et de sécurité au Québec pourraient disparaître

Jean Siag

D'ici à cinq ans, près de la moitié des quelque 700 entreprises spécialisées dans l'installation et la vente de systèmes d'alarme et de sécurité au Québec pourraient disparaître.

« Malgré la croissance réelle de cette industrie, le nombre d'entreprises tend à diminuer », a déclaré **Michel Laganière**, président de l'**Association canadienne de l'alarme et de la sécurité** (**CANASA-Québec**).

Incapables de rivaliser avec la poignée de sociétés qui contrôlent cette industrie, les petites entreprises qui font l'installation de systèmes d'alarme sont maintenant convoitées par les plus grandes, qui cherchent à accroître leur part de marché. Acquisition, partenariat et franchisage, voilà ce dont parlent les dirigeants d'entreprise.

Le décret de la **Commission de la construction du Québec** (CCQ), adopté en janvier 1995, est à l'origine de ce chambardement puisqu'il a permis à l'ensemble des électriciens d'installer des systèmes d'alarme.

« Avant, tu étais un gars d'alarme quand tu travaillais pour une compagnie d'alarme. La nouvelle réglementation a restreint le marché et augmenté la concurrence », a expliqué Michel Laganière, qui est également directeur de **Protectron**.

« Depuis ce décret, plusieurs entreprises ont été vendues », a confirmé **Réjean Bérubé**, directeur général pour l'est du Canada chez **ADT Sécurité**. « L'adoption du décret de la CCQ a mis de la pression sur les petits entrepreneurs. Certains ont capitulé ou vendu leurs entreprises. D'autres se sont annexés à des entreprises plus grandes dans le but d'avoir plus de support financier et administratif », a ajouté M. Bérubé.

En effet, faute de financement adéquat, les petites entreprises sont obligées de vendre leurs systèmes d'alarme pour être rentables, alors que leurs concurrents les louent, via un service d'abonnement. Ceci leur assure des revenus mensuels récurrents, en plus d'être reliés à une ou deux centrales de surveillance. « Avec la location, on peut aller chercher notre marge de profit désirée tout en fidélisant notre clientèle », a précisé **Normand Lewis**, vice-président de **Domo-Signal**, filiale de **Joseph Élie**, elle même détenue par **Petro-Canada**.

Acquisitions plutôt que franchisage

Michel Laganière estime que la restructuration de l'industrie est normale. « Ce n'est pas nécessairement mauvais, parce que d'autres scénarios auraient pu se produire. On aurait pu avoir cinq ou 10 grands acteurs qui auraient complètement rasé le terrain », a-t-il dit.

Selon lui, il existe actuellement un certain partenariat dans l'industrie. « Un petit entrepreneur a intérêt à s'affilier à une grande compagnie pour pouvoir offrir les mêmes services. »

Selon **Réjean Ratthé**, vice-président de **Microtec**, l'avenir de l'alarme passe cependant par les consortiums, « non pas par des monopoles ou des cartels, mais par des ententes et des regroupements. Éventuellement, il y aura trois ou quatre entreprises majeures, dans un marché où les grands réseaux vont se développer. On veut intégrer les plus petits, leur faire bénéficier de notre savoir-faire ».

En fait, pour la plupart des grands acteurs, la restructuration de l'industrie s'est traduite par une véritable course aux acquisitions. Et la lutte se fait dans le secteur résidentiel, où le marché se développe rapidement.

Les analystes le confirment : avec environ 8 % des foyers *protégés* et une croissance annuelle de 1,1 % au Québec (soit 30 000 systèmes), le marché résidentiel se profile déjà comme la plaque tournante de l'industrie des systèmes de sécurité.

Domo-Signal, en exploitation depuis à peine trois ans, entend s'associer à une douzaine d'entreprises d'ici à la fin de 1996, ce qui devrait générer des revenus additionnels de 5 M$ en ventes et en revenus de surveillance.

Normand Lewis n'envisage pas l'implantation de franchises. « Au lieu de se faire acheter par les gros, on va se réunir, non pas en franchise, où la personne doit acheter obligatoirement le matériel du franchiseur, mais en droit d'exploiter sous licence Domo-Signal. Et on financera les ventes qu'ils font avec leur clientèle. »

ADT Sécurité, multinationale qui compte près de 1,8 M d'abonnés en Amérique du Nord, prêche, elle aus- ➜

À la recherche d'un *domus vivendi*

Le *Larousse* définit la domotique (de *domus* qui signifie maison) comme étant « l'ensemble des techniques tendant à intégrer à l'habitat tous les automatismes en matière de sécurité, de gestion de l'énergie et de communication ».

Pour plusieurs entrepreneurs, la domotique assurera l'avenir de l'industrie des systèmes de sécurité. D'ailleurs, la compagnie **Domo-Signal** a fait ses débuts en faisant de la domotique pour les clients de **Joseph Élie**, filiale de **Petro-Canada**. Son mandat était de faire la surveillance des systèmes de chauffage par l'entremise d'un panneau de contrôle.

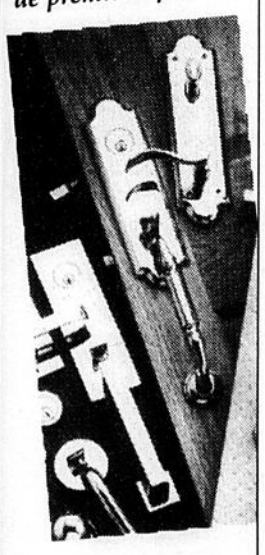
« La domotique, c'est la gestion des opérations domiciliaires », a expliqué **Normand Lewis**, vice-président de Domo-Signal. L'intégration des systèmes permet, par exemple, de régler les thermostats à des degrés indépendants dans chaque chambre, de régler le chauffe-eau et la fournaise et de les faire fonctionner à des heures prédéterminées, de régler l'intensité des lumières dans chacune des pièces et de les allumer à des heures choisies, de faire la vérification du niveau d'huile, etc.

« On peut utiliser un panneau de domotique qui va gérer le système d'alarme. Ce panneau, qui a été créé par des Québécois, intègre toutes les fonctions reliées à la sécurité et au confort », a indiqué Normand Lewis.

Selon lui, ceux qui achètent un système d'alarme le font moins pour se protéger des vols que pour la quiétude d'esprit et le confort qu'il leur apporte.

« Il y a trois mots qui reviennent quand on parle de domotique : la sécurité, le confort et l'économie », a-t-il souligné. (JS) ■

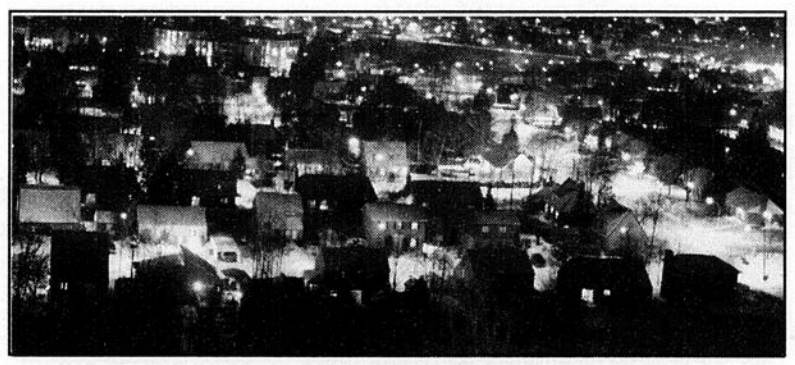
BALDWIN
• garantie à vie •
The Images Collection MD
Serrure de porte d'entrée et poignée intérieures de première qualité



Fabriqué en laiton robuste, concepts élégants et sécuritaire.
Que vous bâtissiez une maison ou en renoviez une, consultez le nouveau distributeur BALDWIN.
Vous constaterez alors que la sécurité peut s'allier à l'esthétique à un coût abordable.

LAMBERT QUINCAILLERIE
Service et qualité depuis 1912
6524, Plaza Saint-Hubert Montréal
(514) 274-3521
Fax : 274-3877
1-800-563-3521

MICROTEC PROTÈGE PLUS DE FAMILLES QUE TOUTE AUTRE ENTREPRISE DE SÉCURITÉ AU CANADA



De la sécurité au confort en passant par l'économie d'énergie, Microtec vous assure tranquilité et bien-être grâce à ses systèmes de domotique.

Notre mission est de rendre accessible notre technologie au plus grand nombre de familles.

INCENDIE
URGENCE
INTRUSION
SERVICE DE PRÉVENTION MICROTEC INC.
CHEF DE FILE EN SYSTÈMES DE SÉCURITÉ

1 800 459-0911

LES CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES
CONGRÈS INET 96
iNet 96 CANADA MONTRÉAL
VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES VRAIS DÉCIDEURS

DATE DE PARUTION: 8 juin 1996
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

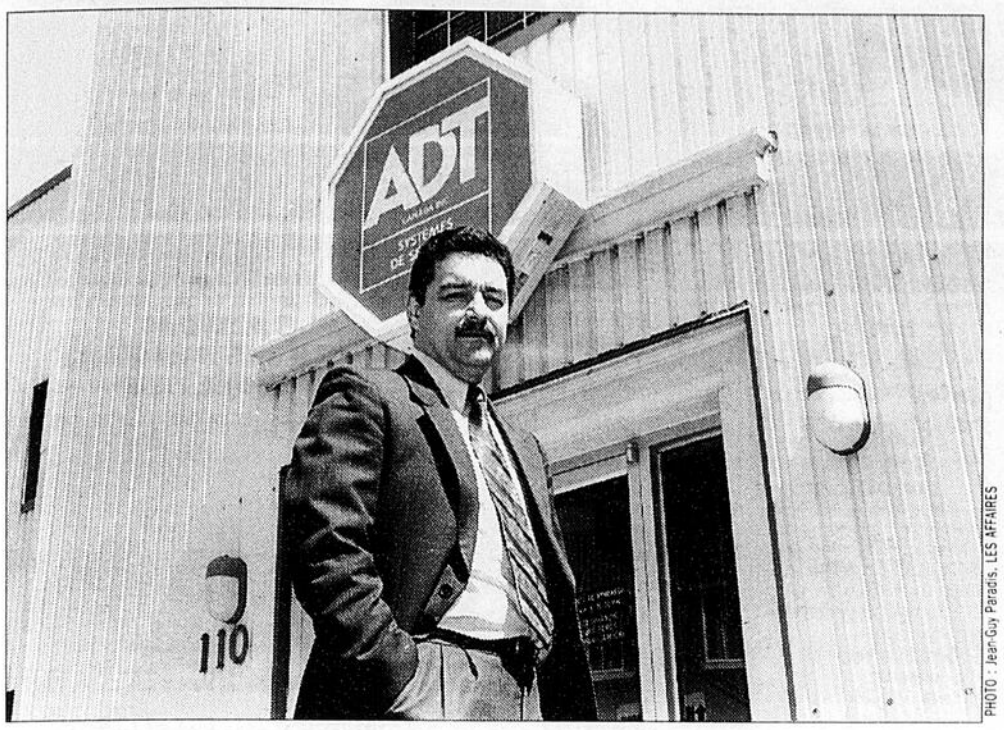


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Réjean Bérubé : « L'adoption du décret de la CCQ a mis de la pression sur les petits entrepreneurs. »

si, pour le regroupement. « L'avenir passe par des partenariats », a expliqué Réjean Bérubé. Toutefois, ADT n'exclut pas la possibilité de s'associer à une autre compagnie pour augmenter sa part du marché. La franchise est aussi un type de mise en marché qu'elle étudie.

« C'est d'ailleurs la tendance aux États-Unis en raison des économies d'échelle et de la visibilité, sans compter que cette pratique permet d'être plus près du consommateur », a ajouté M. Bérubé.

Microtec et Protectron : deux rivaux

De son côté, la société Microtec, qui appartient à 80 % à **Raymond Gilbert** et **Charles Sirois**, a acquis pas moins de 22 entreprises au cours des trois dernières années.

Avec un peu plus de 80 000 clients, surtout en région, Microtec n'a toutefois pas l'intention d'implanter des franchises. « On ouvre des bureaux en région et on développe le marché résidentiel, qui représente 92 % de nos activités », a indiqué **Daniel Tardif**, directeur marketing. Microtec a également des projets d'expansion par acquisition de compagnies bien implantées en Ontario et dans le nord du Nouveau-Brunswick.

Il y a quelques années, elle a mis sur le marché un téléavertisseur d'incendie, c'est-à-dire un détecteur de fumée avec un commutateur téléphonique pouvant gérer jusqu'à sept signaux d'alarme.

« En 1988, lorsqu'on a voulu faire la mise en marché du téléavertisseur d'incendie, le propriétaire, Raymond Gilbert, était allé voir Protectron, qui avait rejeté le projet en disant qu'il n'avait aucun avenir. Par la suite, nous avons installé plus de 50 000 de ces systèmes », a affirmé Réjean Ratthé.

Selon lui, Protectron compte environ 24 000 clients, alors que Microtec en a 83 000. « On est quatre fois plus gros et on est partout en région. Pour l'instant, nous croyons à notre avenir sans eux, de la même façon qu'ils croient en leur avenir sans nous. Cependant, nous devrons éventuellement discuter d'un avenir commun. On pourrait peut-être se partager un territoire ou se partager le marché, entre le résidentiel et le commercial, mais il n'y a eu aucune discussion à ce jour. »

Chez Protectron, l'une des trois plus importantes sociétés d'alarme et de sécurité au Québec (avec ADT et Microtec), le directeur marketing, **Henry Gagnon**, a refusé de dévoiler le plan stratégique de la compagnie.

Il a aussi démenti les informations selon lesquelles Protectron démarrerait un programme de franchises, pour lequel 60 à 100 territoires auraient été identifiés et dans le cadre duquel chaque franchisé installerait 6 000 systèmes dès cette année. Henry Gagnon a toutefois indiqué que la compagnie annoncerait sous peu la direction qu'elle compte prendre. ■



La sécurité de votre maison... au bout de vos doigts.

La serrure à boutons-poussoirs de la série 7000 de ILCO UNICAN est entièrement mécanique et ne nécessite que le bout de vos doigts pour la faire fonctionner. L'installation est facile et vous pouvez la faire vous-même!

Évitez tous les tracas causés par les clés perdues, brisées ou volées. Facile à utiliser, il suffit de presser votre combinaison et d'ouvrir la porte. Cette serrure est fabriquée avec des matériaux durables et résistants et peut être installée au-dessus de votre serrure déjà en place. Sécuritaire, la série 7000 est pratiquement incrochetable!

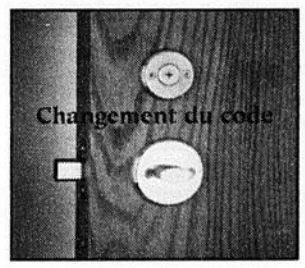
ILCO UNICAN a fait un travail de pionnier dans le domaine des serrures à boutons-poussoirs. Notre version commerciale contribue à assurer la sécurité de nombreux établissements partout dans le monde. Demandez à votre quincaillier ou à un serrurier de vous présenter les modèles de la série 7000.

ILCO UNICAN

ILCO UNICAN INC.
7301, boul. Décarie, Montréal (Québec) H4P 2G7
Tél. : (514) 735-5411 Télécopieur : (514) 735-4707



Fini le pied de grue dehors!



Vue de l'intérieur

Changement de combinaison sans frais et sans démontage

LES CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES

LES FRANCHISES



VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: **8 juin 1996**

POUR INFORMATIONS: (514) **392-9000**

Protectron presente...

Ses conseillers commerciaux

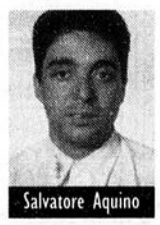

Rémi Aubry
Conseiller commercial


Jean Bibeau
Conseiller commercial


Claude Bouchard
Conseiller commercial


Raynald Fecteau
Conseiller comptes majeurs


Danielle Lafontaine
Directrice des ventes Montréal


Salvatore Aquino
Coordonnateur des ventes


Sylvain Ducharme
Conseiller commercial


Daniel Desrochers
Conseiller comptes majeurs


Daniel Renaud
Conseiller commercial

PROTECTRON, chef de file en matière de sécurité et filiale de «Le Groupe Vidéotron ltée» est une entreprise de services qui compte plus de 300 employés à travers le Québec. Avec ses bureaux régionaux situés à Montréal, Québec, Hull et Chicoutimi. Protectron assure à sa clientèle un service hors pair. Voilà le réel secret de sa réussite!

La force majeure de Protectron? Ce sont ses employés! Par leur engagement, leur intégrité et leur sens d'appartenance.

En effet, cette entreprise spécialisée en télésurveillance et dans l'installation de dispositifs de sécurité tant au niveau résidentiel, commercial qu'industriel, navigue comme un poisson dans l'eau car ses employés connaissent bien leurs produits.

Mais pour que celle-ci file tout droit vers le chemin de la réussite, il lui fallait évidemment des gens d'expérience axés sur un service de qualité.

Que ce soit pour votre résidence, votre commerce ou votre industrie, nous vous invitons à joindre un de nos conseillers spécialistes afin d'obtenir de plus amples renseignements sur l'installation d'un système de sécurité.

La nuit est merveilleuse lorsqu'on est en sécurité!

Protectron
SYSTÈMES DE SÉCURITÉ

Une filiale de «Le Groupe Vidéotron ltée»

Siège social
9120, Pascal Gagnon, Montréal, Qc H1P 2X4
1 (800) 811-1818

Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Immeuble commercial

Bureaux à louer

LAVAL
Boul. Le Corbusier (Parc industriel)
Bureaux à louer (neufs)
300 à 1 500 pi ca
Pour information
(514) 622-3662

MONTRÉAL
Clinique dentaire
- Boul. St-Joseph près St-Denis, emplacement idéal, moderne
- Près métro Laurier, 1 400 pi ca.
- Air climatisé central, syst. de circulation d'air
- Stationnement disponible

(514) 386-5452

Brillant pour des juristes de s'établir près du Palais. Bureaux aménagés, air climatisé, stationnement.
Renseignements
(514) 334-9899

Bureaux/appartement, 2 s. bains, 2e étage, r.d.c. 1 500 pi ca., commercial, près métro Rosemont, idéal pour travailleur autonome. Logement uniplex 4 1/2.
(514) 495-7928

LAVAL
Boul. des Laurentides (Auteuil) 200 pi ca. et 400 pi ca., 175$ et 325$/mois.
(514) 947-5427

SOUS LOCATION DE FIN DE BAIL
Immeuble à bureaux luxueux, situé au coeur de Laval. Disponible immédiatement.
Contactez Richard Dubois
(514) 337-7743

EXECESPACE
Édifice CIBC
1155, boul. René Lévesque Ouest
- Mini suite, 3 bureaux-Meublées ou non
- Bureaux individuels 100 à 275 pi ca.
- Gamme complète de service de bureautique

(514) 866-5578
Aussi: Pointe-Claire, Toronto, Edmonton.

LE CHERRIER SUR LE PARC
Montréal, près du centre-ville, avec la nature en prime. Bureaux 450 à 2 500 pi ca., moderne, coin Cherrier et Lafontaine, près du parc, près du métro, restaurant.
(514) 528-1591

CENTRE-VILLE
- 2 édifices
- face au métro, train de banlieue, nouveau Forum
- Place-des-Arts, universités, hôtels.

De 350 pi ca. à 10 000 pi ca. contigus.
À partir de **6 $** / pi ca. net
(514) 990-4303
Courtiers protégés

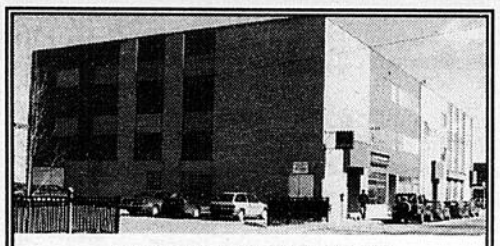
BUREAU À LOUER POUR COMPTABLE
Dans étude légale (notaires, avocats). Salle de conférence, salle d'attente, autres services disponibles. 150$/mois.
2300, rue Bélanger
Tél.: (514) 723-6960

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.

POUR INFORMATION: (514) 686-7555

MÉTROPOLITAIN 20E AVENUE
2 200 pi ca. - climatisé
Déjà aménagé, stationnement
5 $/ pi ca. + services
(514) 592-1464

Immeubles commerciaux à vendre ou à louer



REPRISE DE FINANCE
À VENDRE

1660 rue Royale, Trois-Rivières (centre-ville)
Edifice à bureau de 29 000 pi ca. Baux à long terme
Revenus bruts: 364 560$ (pot.)
Évaluation: 2 547 4000$
Prix demandé: 1 900 000$

Court-Habec L.P.R. inc courtier immobilier agréé
Michel Robert et Luc Pagé
Agents immobiliers affiliés
Tél. (819) 378-5058

Immeuble commercial à vendre
Site exceptionnel pour franchises
St-Antoine des Laurentides (St-Jérôme)
630-638 Boul. des Laurentides
- façade route 117, coin route 158
- grande visibilité, site à grand débit de véhicules (20 millions / an)
- Sortie autoroute 15
- voisin (épicerie Métro, S.A.Q.)
- Superficie: Terrain 23 900 pi ca. Édifice 5 479 pi ca.

Prix pour vente rapide.
Patrice Paquette (514) 436-2012

Rouen et Parthenais
17 500 pi ca. Hauteur 16 pi. Incluant bureau 800 pi ca. 3,25 $ NET NET. Libre 1er avril 1996.
(514) 989-9080

PLACE CHOQUETTE
Édifice de 2 étages, comprenant 8 locaux commerciaux, 3 logis dont 1 arrière et 2 au 2è plancher. Cour alsphaltée avant/arrière avec espaces de stationnement. 2 entrées 40 pi donnant sur boul. Laurier dont une traverse route 116. Aussi grands entrepôts érigés sur superficie terrain 340 pi x231pi. Centre-ville Mont-Saint-Hilaire.
(514) 467-3322

BUREAUX À LOUER
VIEUX-MONTRÉAL
19 Cours Le Royer
750 à 2 000 pi ca., chauffé, rénové, ascenseur, libre.
(514) 733-1444

POUR LE PRIX D'UNE MAISON
15 000 pi. ca., bureau, maison adjacente 5 1/2.
(514) 885-2190

ÉCOLE À VENDRE
Lac Brome, bâtiment béton 17 000 pi ca., superbe terrain de 13, 2 acres, incluant 2 maisons et une grange.
Jean-Guy St-Jean
(514) 538-0762

RIVE-SUD
près autoroute 30
A vendre: bâtiments industriels 19 000 pi ca. avec bureaux + un de 5 000 pi + un de 5 000 pi ca non fini. Toute offre raisonnable acceptée.
Information (514) 583-6215, (514) 583-2004

À VENDRE ou À LOUER
Bâtiment et terrain zoné commercial.
Centre-ville de Sainte-Thérèse, près de la voie ferrée.



Agents respectés
PRIX À DISCUTER
Communiquez avec Eugène Lalonde
431-3555 Cell.: 946-1391
Fax: 431-3595



IMMEUBLES DE PRESTIGE
Au coeur de Ste-Thérèse, 15 000 pi ca. d'espace à bureaux, plancher de béton, revêtement extérieur en brique et verre. Impeccable. Éval. mun. 665 000$. Prix: 365 000$
Les Immeubles Gestibel Ltée, courtier imm. agréé
Ronald Belisle
(514) 491-1441
agent imm. affilié

STE-ADÈLE
Route 117
A louer: local avec porte de garage de 1 190 pi ca. 850$ / mois.
Local avec porte de garage de 840 pi ca. 750$ / mois aussi bureau adjacent de 240 pi ca. 250 $/mois de suupplémentaire.
(514) 229-6411

À louer
Très beau site commercial, rue Viau et de Rouen (Montréal), 10 000 pi ca plus stationnement, plafonds de 14 pi, syst. de gicleurs.
Information
(514) 524-6383

Immeubles
commerciaux à vendre ou à louer

GATINEAU
9 000 pi ca., avec 15 acres de terrain. Situé dans le parc industriel de Gatineau.
(800) 265-5658
demander Yvan

LÉVIS
Local à louer
1 000 pi ca. - 1 250 pi ca. ou 2 250 pi ca., route Kennedy, très bien situé, voisin du Dunkin Donut.
(418) 833-7760
Pierre

SAINT-HUBERT
Immeuble et commerce au centre de St-Hubert. Immeuble 1990. Commerce en pleine expansion 209 000$.
Huguette Demers/ François Kluka
(514) 445-2244
La Capitale ctr. imm.

LONGUEUIL À VENDRE
CENTRE COMMERCIAL & BUREAUX
Loué à 95%. Concept de qualité. Mail. Proximité hop. Pierre-Boucher, base Plein-Air, parc industriel, voisin golf municipal et du quartier résidentiel haut de gamme "Le Parcourt du Cerf". Superficie locative nette: 21 562 pi ca., poss. d'agrandissement locatif: 15 000 pi ca.
Du propriétaire
(514) 448-4000
(514) 468-4030

RODINE
LES GALERIES BRIEN REPENTIGNY
Opportunité pour restaurateur averti,clef en main, 6 000 pi. ca. Tout équipé à louer,à proximité de locataires majeurs. Achalandage important.
Norman Laberge
(514) 288-9552

PME
Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

Commerces

BAR-SALON
À vendre bar-salon 200 places avec restaurant 60 places et 6 unités de motel. Situé à Woburn sur route 161 près de lac Mégantic.
(819) 583-4587
ou sur répondeur

ATELIER DE REMBOURRAGE
En opération, équipement complet en bonne condition, personnel qualifié, cause: maladie.
Écrire à: C.P. 1011
Shawinigan Sud
G9P 4E6

Commerces

ENTREPRISE GÉNÉRALE EN CONSTRUCTION
Immeuble commercial comprenant 2 bureaux, grands logements, entrepôt 55 x 100 pi., 2 espaces extérieurs.
R. Bélanger
(514) 674-3553
Depuis 40 ans

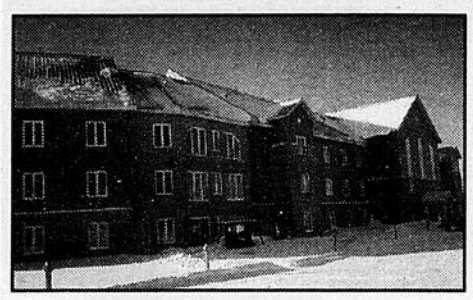
Entreprise de nettoyage à haute pression, équipements complets incluant véhicule
Laissez message
(514) 224-9112
(514) 224-4951 ou
(514) 386-9446

BOUTIQUE CENTRE-OUEST
Réputée et spécialisée dans les grandes tailles (14-26). Clientèle bien établie et liste de diffusion importante. Bail avec option 4 ans.
Journal Les Affaires
1100, boul. René-Lévesque ouest
24e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9
No. réf.: 1597

B & B MAGOG
Très bel immeuble de style victorien, 12 pièces, 6 chambres, 3 s.b., activités commerciales intégrées au circuit touristique. Etats financiers disponible sur demande.
Mme St-Arnaud ou R.Bastien
La Capitale Beloeil
(514) 467-1211

Commerces

OCCASION D'INVESTISSEMENT À RICHELIEU



Résidence «BLEU et OR» pour les aînés.
Prix demandé: ***1,5 million $***
Immeuble de 91 chambres avec salles de bains complètes. Ascenseur.

Mise de fonds 15 % seulement.
Pour visite sur rendez-vous seulement contacter: Murielle Plouffe - Micheline St-Arnaud
(514) 467-1211

La SCHL collabore avec tous les paliers du gouvernements, l'industrie et la société afin d'aider les Canadiens à se loger.

La Capitale
SCHL CMHC Question habitation, comptez sur nous
Canada

À VENDRE - RESTAURANT BAR-TERRASSE
Au coeur du Vieux-Beloeil,
**** «La Spagatteria» ****
est le resto le plus populaire de la région.
Le proprio désire prendre sa retraite.
(514) 766-5041

MOTEL À VENDRE



HOLLYWOOD, FLORIDE
Motel-Appartements, 150 000 $ US comptant, 18 unités 3 1/2 pces immaculées, revenus: 141 115 $, dépenses: 33 513 $. Prix demandé: 655 000 $, US parlons français.
(954) 927-0079

AUBERGE POUR PERSONNES AGÉES
Dans un secteur de rêve, occupation à 85% environ 200 000$ comptant. Rendement de 20 à 30%, construit en 1989.
Contactez Fernand St-Onge
agent affilié
Trans-Action Laval
(514) 681-3113

MARCHÉ D'ALIMENTATION
Situé à 25 min de Québec, chiffre d'affaires 1.7 M$, rentable, immeuble et équipements en excellentes conditions. Cause; retraite.
(514) 463-3548

À VENDRE
Fonds de commerce
Marché d'alimentation à Saint-Hyacinthe, en opérations depuis 11 ans, très rentable, personne(s) sérieuse(s) seulement.
Demandez Norbert
au (514) 774-5705

Artisanat & Machines à coudre
Très bien situé, en pleine expansion, valeur de 100 000 $, cause: divorce.
(819) 474-1943

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Commerces

OEUFOLIE
resto à déjeuner
NOUVEAU CONCEPT
(514) 522-6318

BOUTIQUE CADEAUX
Montréal centre-ville, établie depuis 9 ans, cause: départ.
(514) 447-4688
après 18h

À VENDRE
Auberge-restaurant-bar
Ste-Pie de Bagot
125 places, 2 terrasses, face à la rivière, tout rénové, endroit superbe!
Inf.: (514) 772-2044
(514) 772-2921
Cause: santé

STE-FOY QUÉBEC
Au coeur de Ste-Foy, magnifique restaurant 225 places (avec immeuble), 75 places de stationnement, chiffre d'affaires: + de 1 200 000$
Armand Reny
Courtac Québec inc.
(418) 658-2979

À VENDRE
Boutique de vêtements et chaussures mode pour dames.
(418) 534-3186
après 17h30

Secteur de Laval, capital-actions et participation active dans une PME manufacturière en affaires depuis 15 ans (investissement 100 000$)
(514) 961-4353
après 18 h.)

DEPANNEUR A VENDRE
Région de Beloeil
Bâtisse et fonds de commerce, logement 7 1/2, salaire garanti
Alain Messier,
Groupe Sutton Actif
(514)446-8600

B & B LAURENTIDES
Aux limites de Saint-Sauveur, meublé champêtre. 30 pi x 60 pi. 10 pces, 4 s. bains, 1 s. d'eau. Terrain très boisé 64 000 pi ca. À proximité de ski, vélo, parc linéaire + accès à la rivière à Simon.
(514) 226-1322

VICTORIAVILLE
Restaurant «VALENTINE» établi depuis 3 ans.
Cause santé.
Info. Clément CARIGNAN
Agent immo. agréé
La Capitale
Centre du Québec
(819) 758-5258

BOUTIQUE DE SPORT
Rive-Nord, Basses Laurentides. Disponible avec ou sans inventaire. Bail avantageux. 8 ans d'existence. Dans un centre commercial.
(514) 454-6500

BEAUPORT
HOTEL 56 chambres 5 minutes Vieux-Québec. Restaurant Bar, Salon. Piscine intérieure. Occasion unique.
La Capitale
(418) 872-1488
Jacques Turcotte
Courtier immo. agréé
(418)837-6664

Garderie
Située à Montréal-Nord avec bâtiment, 60 places -complet-, revenus: 345 000 $. Comptant requis 150 000 $. Prix 445 000 $.
(514) 955-7744

COMMERCES A VENDRE
Situés à Rimouski et Trois-Pistoles. Chiffre de vente: 0,5 million. Secteur: linge d'enfant et lingerie. Bien situés et bonne réputation. Vend pour raisons professionnelles et familiales.
Contactez Jacques:
jour: (418) 854-3466
fax: (418) 854-0069

ATELIER DE MOULAGE
Moulage de métal et de plastiques de petites pièces par centrifugeuse, confection de matrices, polissage et peinture, bon bénéfice brut, facile à déménager.
Tel: (819) 847-4464
Rép: (819) 843-0421

NOUVEAU COMMERCE BUANDERIE, NETTOYEUR À SEC ET FRIPERIE
Excellent pour couple qui veut se créer un emploi. Bon potentiel, léger comptant.
TÉLÉPHONE:
(514) 971-5717
Cause transfert

PEINTURES, STORES, PAPIERS-PEINTS
1 400 pi ca., bien situé, bon potentiel.
(514) 475-7662

ÉPILEPSIE
Il reste beaucoup à faire. Poursuivons la recherche.
Donnons généreusement

◆ Gestion

immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Condominium
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

◆ Gestion immobilière

◆ Espaces industriels à louer

Thetford Mines
Site stratégique, superficie de 1500 à 12 500 pi ca., construction neuve au printemps 96, premier arrivé - premier servi.
(418) 338-3695

LAVAL-CENTRE
Local industriel 7 600 pi ca., avec 1 600 pi ca. de bureaux disponibles.
Information
(514) 973-2850

LE GROUPE IMMOBILIER *INTER-ACTION inc.* Gestion immobilière
Le savoir-faire qui se distingue
305, ave Stanley
Saint-Lambert, (Québec)
J 4 R 2 R 8
Téléphone: (514) 465-0178
Télécopieur: (514) 672-8078

GESTION IMMOBILIÈRE JULIEN PORTARIA INC.
10 ANS D'EXPÉRIENCE
Condos - Bureaux
Résidentiels - Industriels
Commerciaux
Résidences personnes âgées
Julien Portaria ADM imm
Bureau (514) 974-9393
Accès total - fax (514) 869-6053

◆ Terrains

Ste-Anne de Bellevue
Parc industriel, 125 000 pi ca., raison de vente: succession, tout offre raisonnable sera acceptée.
Laurent Beauséjour
(514) 326-8555

À VENDRE OU À LOUER
Terrain commercial et industriel avec locaux si requis sur route 20 région Drummondville.
(819) 477-3131

PME
Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

◆ Terrains

ST-JOVITE
Commercial 700 pi. sur route 117, accès vers Mont-Tremblant.
Gilles Lagacé
(819) 326-8878

VILLE D'ANJOU
Multi-résidentiel, 300 pi sur boul. Galeries d'Anjou.
Francine Létourneau
(514) 723-2946
Imm. NORD/SUD ctr.

À 2 PAS DE CLUB PRICE
Terrain commercial, boul. Taschereau à Brossard, de 157 000 pi ca. dont 637 pi de façade.
Info. (514) 990 -8911
Richard Boire.
Le Permanent Saint-Jean, Courtier Agréé.

GESTION IMMOBILIÈRE
Services temporaires (1993) inc.
Locaux commerciaux à louer
800 à 4000 pi. ca.
Montréal Vieux-Montréal
Laval Granby
Longueuil Boisbriand
M. Blain
(514) 523-6684

◆ Terrains

EXCEPTIONNEL!
Le + important coin de rue de la Rive-Sud. Brossard 80 000 pi ca. commercial.
Immeubles Vandelac Ltée
courtier immobilier agréé
(514)354-5753

Trois-Rivières Ouest.
De 100 000 à 400 000 pi ca., à l'intersection du boul. Royal & de l'autoroute 55, grande visibilité.
Jacques
(819) 379-1841

◆ Immeuble résidentiel

◆ Appartements

de luxe à louer

Centre-ville Montréal
Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.
Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

◆ Chalets

À LOUER pour la saison estivale, bord du lac Souris à St-Mathieu du Parc. À deux pas du Parc National de la Mauricie.
(819) 536-9592

ST-SAUVEUR
Chalet 1 000 pi, Mont Habitant, tout équipé, 3 c.c., 50 000$. Financement disponible.
(514) 641-0972

AU SAGUENAY
Situés à 30 min. de Chicoutimi sur le bord du lac Sébastien à St-David de Falardeau. Deux chalets accessibles à l'année, occasion unique à prix d'aubaine. **FAUT VENDRE!.**
Pour information:
Re/Max Saguenay inc.
Jacques Lavoie
(418) 698-0140 ou
(418) 545-1515

◆ Cantons de l'Est

Chalet 4 saisons
Bord du lac Memphrémagog, à 10 min. de Magog, accès privé et quai, terrain 35 000 pi ca., 3 c.c, 2 s.b. & 2 foyers
jour: (819) 565-0080
soir (819) 564-2193

DUNHAM B&B
Néo gothique 1855, meublé, achalandage annuel, petit vignoble, bâtiments, ter.: 1 acre 1/2. 285 000$. Une visite s'impose, faites vite!.
Information: Lucie Bernier
(514) 266-1455
L.I.B.B. inc. crt. agréé

TERRAIN À VENDRE
Bord du lac Memphrémagog, à 10 min. du centre-ville. Possibilité de 3 terrains
Jour (819) 565-0080
Soir (819) 564-2193

A SUTTON EN MONTAGNE
Superbe & luxueux condo à louer, 3 c.c., 2 s.b., bain tourbillon, 2 foyers, piscine, tout équipé. À la semaine/mois/saison.
(514) 941-5468 ou
(514) 946-1066

MAGOG - Lac Memphrémagog
À vendre ou à louer, superbe résidence sur terrain semi-boisé de 21 000 pi ca., quartier tranquille avec plage privée, égoût et aqueduc, 5 min d'une marina, 6 c.c., 2 s.b., toit cathédrale, sous-sol fini, grande fenestration, garage.
179 000$ ou 1 200$ bail un an.
(819) 843-9321 après 17h.

SUR LE MONT SHEFFORD
Près de Bromont, grand 5 1/2, 2 s. bains, foyer, plafond cathédrale, mezzanine, terrain 64 500 pi ca., lac et pentes de ski.
(514) 522-8381

Lac Memphrémagog, terrain de 225 pi de façade, 8 000 m ca, à 8 km de Magog. Côté est, une rareté, coucher soleil.
Lac Memphrémagog (baie Fitch), 200 pieds façade, prêt à construire, financement disponible avec le propriétaire.
Bon choix de propriétés aux Villas de l'Anse, 2 accès au lac, 2 piscines, 5 tennis et possibilité de quais, à 6 km de Magog. La tranquillité par excellence.
Lac Lovering, 220 pi de façade, Victorienne de 10 pcs, 5 c. c., pav. construction '95 avec superbe vue, sur 4.5 acres.
Le meilleur achat sur le Memphrémagog maison de 4 c.c. aire ouverte, toit cathédrale, garage avec possibilité de loft. Seulement 195 000$.
Lac Mégantic, terrain bord de l'eau, plus de 900 pieds de façade, 12 acres de superficie, possibilité de subdiviser. Côté est du lac.
RE/MAX D'ABORD INC., courtier immobilier agréé
Jacques Longpré, René Lavallée • 1-800-382-1802

À vendre Orford
Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
Donald Dumas
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié
Groupe immobilier
Jacinthe Dubé
courtier agréé

LAC BROME
Vaste Tudor au coeur du village.
9 c.c. + maison d'invités, étang sur 4.9 acres.
Aubaine à 345 000 $.
Anne Ouellet
(514) 378-4120
Re/Max Professionnel inc. ctr agréé

◆ Domaines

Parc Équestre de Blainville
Reprise de faillite, terrain prêt à construire de 90 414 pi. ca avec fondation existante dans secteur de prestige. Évaluation municipale de 216 300 $. Prix de vente: 49 900 $.
M. Raymond (514) 328-6060

DOMAINE STYLE «RANCH»
18 acres, écurie, piscine extérieure, lac ensemencé, paysager, vue panoramique, grande maison sur la colline. 10min. Bromont / 50 minutes Mtl.
Pour information, après 18h
(514)263-2376

◆ Condos à vendre

LIQUIDATION DE CONDOS NEUFS

FIN DE PROJET (140 UNITÉS)

AU COEUR DE LAVAL

	NIVEAU		
1 X 3 1/2	R.D.C.	~~63 500~~	49 900
3 X 4 1/2	TERR.	~~83 500~~	73 500
3 X 4 1/2	R.D.C.	~~90 000~~	79 900
2 X 4 1/2	ÉTAGE	~~95 000~~	85 900

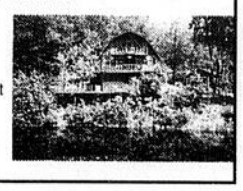
TAXES INCLUSES & INFRASTRUCTURES À 100%
4 1/ 2 AVEC GARAGE ET ENTRÉE INDIVIDUELLE
TÉL : (514) 662-2724

Condo Centre-ville
1 100 pi ca., 2 c.c., garage privé, bois franc
Impeccable
(514) 629-2436

ÎLE DES SOEURS
Luxueux condo, 3 c.c., superbe unité de coin, très éclairé, 2 s.b. complètes, impeccable et agréable.
Marie Lavoie, Courtier Agréé
(514) 765-9313
La Capitale Courtier Immo.

Quand je serai grand je serai guéri.

Fondation Charles-Bruneau
256-0404

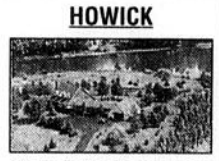
DOMAINE À VENDRE
Ste-Flore de Grand-Mère
Proximité: Parc National, centres de ski, terrains de golf, centres santé.
Maison en bois rond, 2 c.c..
2 garages. Cabane à sucre meublée et équipée (système tubulaire). Lac artificiel, terre à bois. Superficie 35 arpents. Prix demandé: 155 000$
Téléphone (819) 533-5244


CHAMBLY
Manoir bord Richelieu, rénové, 12 pces, 4 foyers, impeccable.
La Capitale
Nicole Chabot
courtier
(514) 653-7703

HEMMINGFORD

Construction 1991, 4 chambres à coucher, plafond cathédrale, vue panoramique sur lac privé, garage double et résidence d'invité sur 45 acres isolés. 40 min de Montréal.
279 000$

HAVELOCK
Rénovée en 1993, 3 chambres à coucher, cuisine et salle de bain de rêve, garage/grange 54pi X 28pi sur 102 acres. 50 min de Montréal


HOWICK

485 pi de façade sur rivière Chateauguay, maison de 3 chambres à coucher, piscine intérieure, garage double sur 5 acres isolés, jardin et rocaille. 35 min de Montréal.

Michael Hadley RE/MAX du Haut Richelieu inc.
(514) 349-5868 ou (514) 247-2773

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Domaines

Charlevoix
Cap à l'Aigle, superbe terrain de 85 000 pi ca borné par le majestueux Saint-Laurent, occasion unique. Dans un environnement paisible et privilégié, à proximité de la marina, vue époustouflante, le tout garni de pins et de cèdres. Offrez-vous une qualité de vie exceptionnelle dans le village le plus pittoresque de Charlevoix. Possibilité de construction clé en main par un maître en la matière.
Les Immeubles Charlevoix, courtier
Louise Bédard (418) 692-2908
Louisette Forgues (418) 665-3341

Charlevoix
St-Irenée, auberge érigée sur un promontoir surplombant le fleuve, une magnifique résidence de 5 chambres entièrement meublée avec aménagement intérieur digne de plusieurs revues. Terrain de 384 000 pi ca avec sous-bois à faire rêver, pourrait être idéal dans le cadre d'une propriété de compagnie ou la possibilité de vous offrir un domaine. Exceptionnel !
Les Immeubles Charlevoix, courtier
Louise Bédard (418) 692-2908
Louisette Forgues (418) 665-3341

◆ Laurentides

DOMAINES
Lacs privés - ou semi-privés, terrain de 100 acres et plus. Laurentides.
(514) 683-7014

Mont-Rolland
Terrains 34 000 pi ca. et plus, à partir de 25¢ le pied. Financement disponible.
Inf. (514) 942-4978 ou (514) 622-5132

BORD DE L'EAU
À 40 min. de Montréal, cottage, 2 c.c., tourbillon, foyer, paysager, privé et paisible. 98 000$.
(514) 563-4007

À 5 MINUTES DE ST-SAUVEUR
Prévost, 9 pces, privé, 7 portes patio, garage double, toit cathédrale, bachelor loué 420$. Terrain paysager. Aubaine 169 000 $
(819)868-1921 cel.: (819)822-9390

ST-SAUVEUR-PIEDMONT
Maisons de ville
ACHAT-VENTE-LOCATION
Marie Andrée Dupras,
agent affiliée,
Immeuble Léger, Courtier
(514) 227-2611
204, rue Principale, St-Sauveur
À votre service depuis 1979

STE-AGATHE
Chalet suisse meublé dans le domaine Chanteclair. Offert avec programme de location permettant d'assurer l'autofinancement, profit + qu'intéressant tout en permettant l'occupation du propriétaire. Déductions fiscales permises.
(514) 442-3902

COMMERCE À VENDRE
«Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.»
Mme Josée Anne Desroches

◆ Résidences

BORD DE L'EAU
Ste-Dorothée, navigable, près des golfs, transport public, secteur résidentiel, possibilité bureau professionnel.
Demande: 345 000 $.
Information/rendez-vous
(514) 689-2452

VENTE RAPIDE
Superbe canadienne, bord du lac Des Français, 15 min au nord de Joliette, 10 pces, 2 s.b., 3 c.c., vue imprenable, prix réduit 139 000$. Faites une offre !
(819) 440-7231
(514) 836-4216

◆ Fermes

Saint-Janvier
Ferme équestre de prestige, 10 stalles, manège int, 60 x 120, 24 arpents, maison 3 c.c., piscine creusée, un vrai bijou 329 000$
Gilles Letellier, AC Pro, ctr agréé, (514) 654-2121
(514) 990-2122

GENTILLY
Ferme 140 arpents carrés (40 boisés), écurie, grange étable, très grande maison, possibilité gîte du passant ou bureau professionnel, voisin sîte historique, très belle vue sur le fleuve. Prix: 165 000 $.
(819) 298-2574

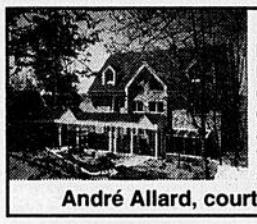
St-André Avellin
Ferme de 190 acres, voisin du village, sur route non-numérotée, aqueduc municipal, grande maison, bons bâtiments, paysage rêvé, terrain vallonneux, borné par rivière, 3 ruisseaux, boisé de 40 acres.
(819) 986-7447

◆ Résidences

LOFTS - ÎLE DES MOULINS
Site historique face à l'île, 2 superbes lofts avoisinants, majestueux plafonds cathédrales de 35 pi. Rés. ou/et comm. 1 120 pi ca. plus 2 mezzanines, puits de lumière, foyers, aires ouvertes, location et style recherchés. Magnifique environnement. Stat. privé.163 000 $ et 158 000 $. Idéal pour rés. et bureaux.
(514) 964-7141 Agents s'abstenir.



SILLERY
Secteur privilégié de Québec, spacieux plein-pieds, de construction supérieure, 7 c.c., 3 s. de bains, 2 foyers, garage, terrain 15,139 pi ca.+ possibilité d'acheter terrain adjacent, près services, 369 000$ négociable, renseignez-vous!
Johanne Pettigrew
(418) 522-3030
RE/MAX 1er Choix inc. courtier immobilier agréé



QUÉBEC
Près des ponts, à St-Nicolas, vue sur le fleuve, 3 étages, 3 foyers, aires ouvertes, garage pour 4 autos, grand terrain boisé, tranquille, prestige & confort, 525 000 $.
André Allard, courtier (418) 831-0301

BORD DE L'EAU



Cottage ancestral 1753 avec garçonnière. Terrain 25184 pi ca. au bord du fleuve. Superbe résidence de style traditionnel.
Micheline Lamontagne
Le Courtier intact inc.
(514) 644-1844

MONTRÉAL-NORD PISCINE INTÉRIEURE
Superbe bungalow entièrement rénové, 5 600 pi ca., 2 foyers, 4 s. bains, 6 c.c., grand bar équipé, syst. d'alarme, syst. d'arrosage auto., garage double.
AUBAINE.
Faut voir: 315 000$
Tél.: (514) 955-3895

AHUNSTIC
Bord de l'eau



Magnifique résidence de prestige. Superficie habitable de 5 500 pi ca., façade 103 pieds, terrain 24 500 pi ca., 180 pieds linéaires au bord de la rivière (quai de béton). À vous couper le souffle !
Jean-Claude Hilion
(514) 382-0940
RE/MAX AMBIANCE Courtier

REMARQUABLE MAISON DU XVIII ÈME SIÈCLE
et sa grange étable, aux limites ouest de Lachine. Vue panoramique sur le Lac St-louis. Immense terrain de 23 363 pi ca. (possibilité de subdivision). Cadre champêtre. Vendeur motivé.
SANS CONTREDIT, NOBLESSE ET CHARME DISCRET!
Marielle Allard
(514) 631-9406
Les Immeubles Marielle Allard
Courtier Immo. Agréé.

À VENDRE ORFORD-SUR-LE-LAC



Luxueuse maison de campagne sur 1 1/2 acre, vue magnifique, 3 c.c., 2 s. bains, foyer, serre, accès tennis et plage privée.
(514) 525-7698

À vendre - À louer
Bord de l'eau



Laval - Fabreville
Possibilité bureau professionnel. 39 500 pi ca. paysager. 4 c.c., 2 s. bains, garage double. 350 000 $ ou 1 800 $ / mois négociable.
(514) 898-3266
(514) 962-0307

STE-BÉATRIX
Superbe propriété près du golf, maison de 5 pces, 2 s. de bains, terrain de 38 000 pi ca. paysager en montagne, garage double chauffé, 1 remise, 2 étages. Évaluation professionnelle: 145 000 $
(514) 752-1920

À LOUER LASALLE
Site exclusif, magnifique vue rapides de Lachine, beau cottage, en pierres, meublé, chauffé, garage, 10 pces, 3 s.b., Très grand terrain. Court ou long terme.
(514) 641-3914

REPENTIGNY
Bord du fleuve, navigable, luxueux cottage, 10 pces, 4 c.c., 2 foyers, garage double, piscine creusée, terrain 13 450 pi ca.
(514) 581-7182

◆ Propriétés à revenus

RIVE SUD QUÉBEC
Lévis: projet 82 logements, construction récente près d'un bassin d'emploi très important, loué à 100%. Un investissement rentable. Agents s'abstenir.
(418) 833-2009
(418) 655-4394

CHÂTEAUGUAY
Immeuble de 12 logements, très bon secteur, locataires de très bonne qualité.
(514) 826-4448

Services de courtage Celico
Courtier Immobilier Agréé
(514) 395-2220
1, Place Ville-Marie, Bureau 3825
Montréal, Qc H3B 4M6
M. Claude Lessard / M. Réjean Lessard
(514) 386-6176 (514) 262-3258



TROIS-RIVIÈRES - REPRISE
Superbe propriété, const. 1989 de qualité supérieure, superficie: 30 000 pi ca., terrain: 184 667 pi ca. Idéal pour concessionnaire automobile, concession de véhicule récréatif, évaluation municipale 2 558 900 $. On demande 1 500 000 $. Toute offre raisonnable sera considérée.



ST-JEAN-SUR-RICHELIEU - REPRISE
Édifice commercial de 18 518 pi ca., construction 1990, terrain 60 000 pi ca. exploité par concessions automobiles et locataires connexes. Revenus bruts potentiels 197 050 $. On demande 1 200 000 $. Ouvert aux discussions.

Téléphonez aux spécialistes en investissement. Nous avons également beaucoup de «REPRISES» à vous offrir.

◆ Terrains résidentiels

MASCOUCHE
Centre
Prêt à construire
AUBAINE
À partir de
418 000$
(514) 474-3140
(514) 474-0442

RIVIERE DES PRAIRIES
Terrain 75x107, prêt à construire. Evaluation municipale: 64 400 $, négociable. Possibilité d'échange pour chalet en Estrie
(514) 648-5289

Au pied du Mont St-Bruno
Terrains de choix: 9027 & 6603 pi ca. à 1.75$ / le pi ca.
(514) 625-6350

ATTENTION-PHASE II
PROMOTEURS ET INVESTISSEURS
TERRAIN EN VRAC
À LAVAL
930 972 PIEDS CARRÉS
ADJACENT À UN PROJET
RÉSIDENTIEL
PRÊT À DÉVELOPPER.
INFRA: DEMANDÉE ET
ACCEPTÉE PAR VILLE
INFO: (514) 963-3013

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE JOURNAL LES AFFAIRES
«Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.»
M. Jean-Pierre Ranger,
Parc Safari et Les forfaits Québec

◆ Hors

frontières

Paris
À louer
Appartement 50 m ca., front de Seine, meublé et équipé, orienté Sud, métros, stationnement disp.
(514) 288-2428 et (514) 749-8961

◆ Région

de québec

ST-CHARLES-DE-BELLECHASSE



FAITES VOTRE OFFRE!
20 minutes à l'est des ponts. Vue superbe sur la vallée de la rivière Boyer. Maison de bois (1723), **entièrement restaurée.**
Pour le plaisir ou par intérêt, offrez-vous une visite.
M. Girard, prop.
(418) 887-3180

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises à vendre

HÔTELS - AUBERGES
Royal LePage, par le **Groupe Hôtelier**, offre une variété d'entreprises du secteur récréo-touristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoiries, restaurants, golfs, etc. dans l'ensemble du Québec au Canada et aux États-Unis.
L'équipe du Groupe Hôtelier, en plus d'assurer, par une présence directe, la mise en marché des entreprises québécoises en Europe, offre un service complet au propriétaire, à l'acheteur et à l'investisseur en matière d'évaluation et de financement.
Confidentialité assurée
LE GROUPE HÔTELIER
Normand Choinière
Agent immobilier affilié
(514) 841-3802
ROYAL LEPAGE
Courtier immobilier agréé

USINE À MONTRÉAL-EST
À louer
10 000 pi ca., 30 pi./haut (2) ponts roulants 10 tonnes/ch., entrée électr., 800 amps, gaz naturel.
Jour: Marcel
(514) 645-5363

BONNE OCCASION
Petite entreprise établie 1990. Produit nettoyeur à lunettes, de qualité, à prix battant la compétition. Un seul employé: vous! Grand potentiel. Être bon vendeur serait un atout.
M. Nadeau
(514) 526-7825

Entr. fabrication, distribution Can., U.S.A. à forte expansion. Une carriole sécuritaire et chauffée pour motoneige et V.T.T. Facile à déménager.
Richard
Ski-Roue inc.
(514) 338-1467

MARCHÉ INTERNATIONAL
Entreprise manufacturière de jeux éducatifs. Brevets d'invention et dessin industriel. Droit d'auteur sur un logiciel éducatif (maths).
Contacter ou laisser mess. à Sam
(418) 653-8273

CENTRE HIPPIQUE
42 stalles fermées, piste intérieure, 60X120, Laval.
(514) 683-7014

Atelier d'ébénisterie complètement équipé, prêt à opérer immédiatement, chiffre d'affaires de base, financement accessible et nombreux autres avantages.
(514) 682-2103

ENTREPRISE À VENDRE
Recherche associé actif dans compagnie de climatisation/chauffage avec profit.
Cause de vente: santé.
(819) 478-8439
après 18h

Fabricant de cabanons
Rive Sud, clientèle établie, exportation à développer, fonds de commerce et équipements, possibilité de location d'immeuble.
(514) 466-8442

CONDOS et CHEVAUX!!!



COMPLEXE DE 16 CONDOS, COMPLÉTÉS À 80 %, TOUT BÉTON, VUE IMPRENABLE SUR LES MONTAGNES, JUMELÉ À UN CENTRE ÉQUESTRE HAUT DE GAMME, 32 STALLES, MODERNE, SITE EXCEPTIONNEL DE 50 ACRES EN ESTRIE.
Jean-Guy St-Jean (514) 538-0762

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE JOURNAL LES AFFAIRES
«Gens d'affaires ciblés, appels reçus toujours sérieux.»
M. Daniel Leblanc, courtier
GESTION IMMOBILIÈRE JACINTHE DUBÉ

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Distributeurs
demandés

REVENUS ILLIMITÉS
Super occasion d'affaires, facile et agréable, soyez votre propre patron, profit immédiat, léger investissement requis.
(514) 623-8666

PNEUS ELECTRA
-Recherche distributeur
-Vente détail ou en gros
-Territoire protégé
-Concept unique
-Hazard routier et kilométrage garantie.
Richard Langevin
(800) 563-2101

◆ Entreprises
à vendre

ATELIER DE SÉRIGRAPHIE
Établi à Montréal depuis 12 ans, chiffre d'affaires annuel: 400 000$. Revenu brut: 45%, 250 000$ d'équipements. Prix demandé: 200 000$.
Référence #1599
Journal Les Affaires
1100, René-Lévesque O.
24e étage
Montréal (Qc)
H3B 4X9

◆ Distributeurs
demandés

◆ Associés
demandés

NOUVEAU CONCEPT
Boutique de cadeaux & vêtements, déjà en opération, système de franchises, recherchons associé(s) actif(s) dans l'entreprise pour le développement du marché, les achats & la gestion.
Yvon Charbonneau
(514) 445-7514

◆ Distributeurs
demandés

VOTRE CHANCE POUR OUVRIR VOTRE MAISON DE PROGRAMMATION
Logiciels éprouvés, adaptés dans plusieurs marchés verticaux, milliers de clients satisfaits. Territoire protégé, source disponible, logiciel de comptabilité, distribution, manufacturier, contracteur, gestion des salaires, gestion des coûts, grossiste de voyage, suivi de clients.**DOS, UNIX, WINDOWS, NT, NOVELL**
(514) 965-1279

◆ Divers

LOGE CORPORATIVE
Demande de vente d'une participation, loge niveau C au Centre Molson, 12 places.
(514) 688-4970
Lise Leone

CANADIENS SAISON 1996-97
(pas le contrat)
Deux billets de saison
Section Club Air Canada
Renseignements:
M. Melançon
(514) 285-3144 (jour)
(514) 255-5889 (soir)

◆ Investisseurs
demandés

Cherche investisseurs pour financer et diriger la construction d'un projet unique en son genre à haut rendement. Bienvenue aux contracteurs de grands projets et investisseurs ethniques.
Écrire à CP 922
GRANBY J2G 8W9
Québec

◆ À vendre - divers

AUTRUCHES ET ÉMEUS
Tous âges, pas de prix raisonnables refusés. Bilingue. Transport. Franklin, Vermont, U.S.A.
Normand
(802) 285-2142

FORMULE 1: GRAND PRIX DU CANADA
Billets à vendre
(514) 862-8922

Tout pour le bureau provenant de SAISIES JUDICIAIRES
Neuf ou usagé
Pour information:
(514) 952-2788

Démarrez votre entreprise
Cinq distributrices de gâteaux, chocolats, etc..à vendre.
(514) 754-3313

◆ Divers

EXPOS
A partager
Saison 1996
Deux billets
Section V.I.P. (115)
(514) 651-9640

CANADIENS Saison 96-97
2 ou 4 sièges
section Club Air Canada
Renseignements
M.Lucidi
TELEPHONE:
(514) 874-4837 (jour)
(514) 747-6665 (soir)

★ **Investissez et résidez en** ★
★ **À VENDRE** *Floride* ★
★ * Petites entreprises * Motels/Hotels ★
★ * Résidences / Condos * Visa de travail ★
★ * Immeubles à revenus * Immigration ★
★ *Profitez du mois de mai pour bas prix en Floride!* ★
★ Le Groupe MAXXUM **Région de Montréal (514) 868-0433** **Région de Québec (819) 751-3000** ★

CENTRE MOLSON
LOGE PRIVEE À PARTAGER
Importante entreprise cherche acheteur (individuel/corporatif) pour faire l'acquisition de 22 matches de hockey dans sa loge privée (12 places). Entente de 5 ans débutant avec la saison 1996-1997. Si intéressé, veuillez écrire à l 'adresse suivante:
Dossier "Loge privée" B1214
C.P. 60 succursale K
Montréal (Québec)
H1N 3K9

◆ Offre d'emploi

Osez rêver votre vie...
...et passer à l'action
Si vous recherchez:
- Défi personnel
- Environnement positif
- Voyages internationaux
- Autonomie financière

À temps partiel ou temps plein.
Contactez-moi maintenant
(514) 441-5965

Représentant(e)s à commission
Location de tableaux aux entreprises et professionnels. Catalogue couleur. Commission 20%. Moy. des transactions par client: 50 000$. Grande région de Mtl et environs. Tableaux d'une beauté exceptionnelle. Galerie fondée en 1976.
(514) 686-0015

◆ Bateaux et voiliers

LE HÉRON BLEU

Magnifique bâteau-mouche, 125 000$, capacité: 50 passagers (approuvé par garde), longueur: 68 pi., équipé (toilettes, bar...), économique.
(418) 343-3983
(800) 679-8242 (Guy)


1986 SPORTCRUISER 40 pi.
Impeccable. Couche 10, sun deck, 2 postes de pilotage. I/O Volvo 131. Tout équipé: fishfinder, VHF, poële, four, réfr., chauf. central, etc. **PLUS:** remorque et toile.
Jean (514) 386-8706

◆ Investisseurs demandés

Entreprise de fabrication de portes, recherche partenaire actif/ investisseur.
(514) 686-7599

PROJET RÉVOLUTIONNAIRE
Investissement 50 000 à 150 000$, quintuplez votre investissement d'ici 2 ans.
(514) 926-0334

Recherchons investisseur actif ou passif. Entreprise en technologie de l'information. Rendement supérieur et intéressant. Sur rendez-vous seulement.
(514) 332-0494

Ayant l'ambition de gagner 1 million $ à l'intérieur de quelques mois.
Investissement requis 5 000 $.
(514) 321-1859

MONTRÉAL CAPITAL RECHERCHE
Fabrication de repas élaborés surgelés pour personnes agées
Plus de 25 000 $
(514) 253-5282

NOUVEAU PRODUIT EXCLUSIF
Mise en marché internationale, investissement minimum requis (garantie), rendement supérieur et très intéressant. Sur rendez-vous seulement.
(514) 336-1620

◆ Équipement
de bureaux

À VENDRE
Bureau exécutif 36X72 avec crédence, copieur «Panasonic» 32 copies/min. avec trieuse et alimenteur. Table conférence ovale en noyer.
Michel (514) 468-1223

◆ Entreprises
demandées

ACHETONS PME
Région Mtl, rentables, Volume 1M$+
Fabrication, distribution, service
Avons acheteurs très sérieux $$$
Achat, vente, fusion
Financement, partenariat
Dossier confidentiel
Daniel Chartrand & Ass.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

◆ Placements

INTÉRÊT 10% ET PLUS
- Pourquoi vous contenter de 3,4 ou 5% d'intérêt
- Placement garanti par contrat notarié
- Placement sûr et fiable de 1 à 5 ans
- Intérêts payables tous les 6 mois
- Capital garanti par hypothèque

INVESTEK Tél.: (514) 288-2800

INTÉRÊT
16 à 20 %
payable tous les mois.
terme 1 an ou plus.
(514) 781-9162

◆ Services spécialisés

Service d'affaire EXCELLENCE sur Internet
votre entreprise sur le WWW, un choix incontournable
-Recherche de marchés **-Conseils Internet**
-Vos exportations **-Formation/Planification**
-Publicité sur Internet **-Conception/Gestion**
accélération de vos affaires
APICAL
Christian Wopperer
(514) 671-3050
http:/www.cam.org/~apical
et gain de temps avec:
Créations Internet
Pierre Cimon
(514) 874-8027
http:/www.cam.org./~sailor

VIDÉO PRODUCTION
- Vidéo corporatif
- Vidéo promotionnel
- Vidéo de formation
- Message publicitaire

30 ANNÉES D'EXPERTISE
COMMUNICATIONS DERNIÈRE VAGUE
Tél / fax:
(514) 273-7945

VOUS VOULEZ DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE?
VOULEZ-VOUS AMORCER UNE NOUVELLE CARRIÈRE?
POURQUOI PAS EN FORMATION, UN SECTEUR D'AVENIR.
Le **Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement Inc.** est le leader dans le domaine de la formation et du développement organisationnel au Canada: le fournisseur le plus important et le plus expérimenté en formation, communication, motivation et gestion.
Nous sommes à la recherche de personnes désirant oeuvrer dans ce secteur en progression constante. Plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des ressources humaines vous appuieront dans la réalisation de vos projets.
Appelez maintenant M. Guy Deschamps. m.b.a.
Tél.: (514) 952-7799 Fax: (514) 658-2129
ou écrivez:
Le Groupe Canadien de Formation
et de Perfectionnement Inc.
7170, West Credit Avenue.
Mississauga, (Ontario), L5N 5Z3

ALCOOTESTS PERSONNELS
Occasion d'affaires exceptionnelle
Devenez distributeur exclusif dans votre région
Les lois ne pardonnent plus !
Aucune compétition dans le marché
Concept clé en main comprenant: stocks de départ, clients potentiels, etc.

Pour informations:
La Société SMC Inc.
M. Serge Cloutier
(514) 466-8599,
1-800-528-7981

◆ On demande

Intéressé(e) par une carrière dans un commerce en expansion? Aucune expérience nécessaire.
Pour un rendez-vous, composer
(819) 568-3992

AGENT MANUFACTURIER RECHERCHÉ
Territoire pour tout le Québec, entreprise dans la fabrication de portes/miroirs en aluminium
(514) 686-7086

◆ Services spécialisés

Plans d'affaires
Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
(514) 232-0709

INCORPORATION
Provincial 365 $.
Fédéral 500 $.
Service 100 $.
Implantation de systèmes comptables
Lindeco International
(514) 951-9852

Johanne Landry
Service professionnel de rédaction et de mise en page
(514) 351-0878

Massothérapie
Massages de relaxation totale offerts par 6 professionelles, nous essayer c'est nous adopter. Situé sur la Rive Sud, sur rendez-vous seulement.
(514) 447-8886

Cocaïne !!!
Agir, c'est prévenir !
Prévenir, c'est guérir !
Chefs de file qui désirez agir, offrez une information à vos employés.
Conférence avec vidéos
M. Roland Poitras
Tél.: (514) 464-7097
Fax: (514) 464-1985

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
«Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.»
M. Jean-Pierre Ranger, Parc Safari et Les forfaits Québec

◆ Franchises

MATHIAS & CIE
Épicerie fine
4 nouvelles franchises disponibles en 1996
Boucherie - Boulangerie Charcuterie
Fromagerie - Pâtisserie - Poissonnerie
Plats préparés Service traiteur
entreprise établie depuis plus de 28 ans
Usines d'aliments préparés reconnues mondialement.
Pour information
Tél.: (514) 949-4315
Financement disponible

SPORTS AUX PUCES **VÉLO PRO**
articles de sports neufs & d'occasions

35 Magasins en opérations
2 Formules disponibles
1° Boutique avec mise de fond $35,000 ENV. 1000 pi car
2° Magasin avec mise de fond $75,000 ENV. 2000 pi car

Michel Benoît (514) 569-7767

Space 100 **NOUVEAU CONCEPT**
- Jeu de poursuite au laser.
- Distributeur exclusif canadien
- À partir d'aussi peu que 58 895 $
- Taux de rentabilité très élevé
- Incluant jeu, décors et droit de franchise
- Franchises disponibles maintenant

(514) 433-2000

PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabilisez pour l'avenir
Établissez votre propre
CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et 360 cabinets en Amérique du Nord
- Un programme marketing et un service de soutien
- 4 semaines de formation initiale et formation continue
- Un système comptable performant
- Un progiciel sur mesure

Pour information: (514) 933-4520 ou 1-888-PADGETT

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Les Développements Iberville ajoutent 30 000 pi² à un immeuble de Lachine

Stéphane Labrèche

Les **Développements Iberville** investissent près de 2,5 M$ pour agrandir le *2125, 23e Avenue*, à Lachine.

La superficie totale de l'immeuble passera de 165 000 pi² à 195 000 pi². « Nous allons construire un petit bout aux deux extrémités de l'immeuble », a indiqué **Marcel Adams**, président d'Iberville.

L'ajout de 30 000 pi² permettra à la **Maison du papier**, une division de **Domtar**, d'y installer des bureaux et de consolider l'entreposage de papiers. Selon Marcel Adams, les travaux de construction devraient être terminés pour la mi-août. ■



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Les travaux d'agrandissement, au 2125, 23e Avenue, seront terminés avant septembre.**

Les maisons sont plus accessibles qu'il y a 10 ans

Selon la **Banque Royale**, il n'a jamais été aussi abordable de devenir propriétaire qu'aujourd'hui. La baisse des taux d'intérêt et du prix des maisons dans la plupart des régions du pays a grandement contribué à l'amélioration de l'indice d'accessibilité de la Banque.

« Après un marasme prolongé, les marchés domiciliaires ont enfin montré quelques signes de relance au premier trimestre de l'année », a indiqué **Carlos Leitao**, économiste de la Banque Royale.

Autres signes d'amélioration : l'emploi à temps plein a progressé, la confiance des consommateurs s'améliore et, enfin, le revenu disponible par habitant a atteint un plancher à la fin de 1995 et devrait s'améliorer en 1996-97.

« Les hauts et les bas des deux dernières années sont essentiellement liés aux variations de taux d'intérêt », a ajouté Carlos Leitao.

Le Québec a enregistré l'une des plus fortes améliorations de l'indice d'accessibilité au logement en 1995. Le prix moyen d'une maison individuelle a diminué de 1,1 % au cours du quatrième trimestre de 1995, à 109 300 $. Si bien que, selon la Banque Royale, la proportion du revenu avant impôt consacrée aux coûts de la propriété n'était que de 32 % au premier trimestre de 1996. C'est le plus bas taux depuis 1985. « Une progression modeste de l'emploi, combinée à une baisse des taux d'intérêt et à la modicité des prix des maisons, pourrait contribuer à relancer légèrement le marché domiciliaire cette année, notamment avec le retour des acheteurs d'une première maison. »

C'est en Colombie-Britannique qu'il est le plus difficile de devenir propriétaire. Le prix moyen d'une maison y est de 227 000 $ et l'indice d'accessibilité est de 45,6 %, ce qui constitue quand même le meilleur niveau depuis 1988.

L'indice d'accessibilité donne la proportion du revenu médian avant impôt qu'un ménage doit consacrer à ses versements hypothécaires (capital et intérêts), aux taxes foncières et aux services publics pour acheter un bungalow individuel.

L'indice est basé sur une mise de fonds de 25 % et sur un prêt hypothécaire de 25 ans à un taux d'intérêt fixe pour cinq ans. Ainsi, plus l'indice est élevé, plus il est difficile d'accéder à la propriété. (SL) ■

◆ Franchises

L'Impériale Esso

AGENTS
• Libre-service
• Lave-auto
• Mini-dépanneur

L'Impériale est la plus importante entreprise du Canada dans les domaines de la vente au détail de carburant et de l'exploitation de dépanneurs et de lave-autos. L'Impériale est présentement à la recherche de personnes capables pour différents marchés urbains du Québec. Si votre curriculum démontre que vous êtes stable et que votre carrière suit une progression constante et que vous avez à coeur de bien servir vos clients, et si vous êtes en mesure d'investir au moins 30k$, faites parvenir votre curriculum à l'adresse ci-dessous.

Nos meilleurs détaillants sont :
Ambitieux • Autonomes • Compétitifs • Axés sur le service à la clientèle • Optimistes • Perfectionnistes • Honnêtes

Nous OFFRONS :
Des primes de rendement
Un milieu de travail axé sur l'excellence
Une carrière dans une entreprise progressiste
Des possibilités de revenu de 30 à 75k$

Curriculum vitae à :
AGENTS-ESSO
C.P. 60 Succ. K
Montréal (QC)
H1N 3K9

MASTER FRANCHISE

Leader mondial dans le domaine de réduction de frais généraux, avec des clients prestigieux à travers le monde, nous recherchons notre partenaire canadien.

Vous bénéficierez de nos 12 années d'expérience dans la mise en place de réseaux de consultants affiliés, pour générer des revenus substantiels à court et long terme.

Investissement minimum : $150,000

Expense Reduction Analysts (France)
Tél: 33.1.44.01.57.67
Fax: 33.1.45.66.95.19

FRANCHISE
ÉDUCATIVE POUR LES ENFANTS

Votre personnel amène aux écoles, aux camps et aux anniversaires, des activités scientifiques interactives, éducatives et très amusantes.
• gratifiant • peu de dépenses • très bénéfique •
• classée #1 par «Entrepreneur magazine» •
Sciences en Folies (514) 344-6691

Franchises disponibles au Québec
voyages EN DIRECT
Le plus grand réseau indépendant d'agences de voyages au Québec vous offre de vous joindre à son équipe dynamique.
• 35 franchises déjà en opérations.
• Plus de 40 excellents territoires protégés disponible.
• Assistance à l'ouverture et support continu.
• Une centrale forte et innovatrice.
Voyages en direct s'appui sur un concept unique en son genre. Communiquez avec nous pour connaître tous les avantages.
Claude Girardin • (514) 844-6823

IMPRESSION TECHNO QUÉBEC inc.
Vous offre l'opportunité d'exploiter une entreprise avec un concept unique !
Nous détenons un procédé de ré-encrage de cartouches pour imprimantes à ruban-tissus exclusif au Québec.
De plus, nous sommes spécialisés dans la fourniture d'impression recyclée; laser, jet d'encre, photocopieurs et télécopieurs.
Franchise «Clé en main», formation complète et continue, territoire protégé.
Franchises en opération: 3
Nombre de territoires disponibles: 11
Coût de la franchise: 25 000 $
Pour de plus amples informations, veuillez contacter Madame Diane Chaput au (514) 433-3630
1-888-634-3630

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE JOURNAL LES AFFAIRES
«Gens d'affaires ciblés, appels reçus toujours sérieux.»
M. Daniel Leblanc, courtier
GESTION IMMOBILIÈRE JACINTHE DUBÉ

UNIGLOBE Voyages
Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise,
UNIGLOBE Voyages,
la plus grande organisation de franchise d'agence de voyages au monde vous offre cette opportunité.
Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages sans expérience antérieure.
Pour rendez-vous,
Tél.: **393-8950**
Pour information, demandez Mme Norma Orsini (514) 393-8950

PME
Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

◆ Carrefour de l'auto

LOCATION WOODLAND ltée.
(DIVISION WOODLAND VERDUN Ltée)
Pour une expertise complète de votre contrat de location actuel, futur, fin de bail, refinancement ou simplement afin de mieux comprendre la location.
Ne payer les taxes que sur l'utilisation en utilisant notre marge de crédit.
Obtenez une deuxième opinion en consultant un professionnel indépendant en location à long terme.
LOCATION WOODLAND, pour l'impartialité
1 000, rue Woodland, Verdun, H4H 1V9
Richard Vilandré (514) 761-3444

MAZDA RX7 1993
argent, 25 000km
Toute équipée,
un seul proprio,
32 000$
(819) 293-6220

JAGUAR V.D.P.
• 1990 •
108 000 Km
Noir
Comme neuf
Demandez Charles
(418) 259-2711
(418) 884-2516

◆ Carrefour de l'auto
Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 265 000 lecteurs chaque semaine !
Pour information : (514) 392-7782

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Immeubles au chômage : le marché industriel est lui aussi touché

Malgré un marché plus intense dans le secteur industriel, certains immeubles demeurent inutilisés

Stéphane Labrèche

Le marché des locaux industriels est le plus actif de la région de Montréal. Malgré tout, le taux d'inoccupation (9,5 %, au premier trimestre) est le plus élevé du pays.

Exigences d'aujourd'hui

Le problème, c'est que plusieurs immeubles, souvent vieux, répondent difficilement aux exigences des entreprises d'aujourd'hui : hauteur des plafonds insuffisante, superficie des locaux de bureaux inadéquate, etc. Résultat : ils sont vides... et au chômage. **Pierre Pesant**, directeur de la location industrielle pour la **SITQ**, ne se fait pas d'illusion pour deux de ses immeubles : le *155, Authier* et le *3500, Côte- Vertu*, tous deux à Saint-Laurent.

Le 155, Authier est complètement vide depuis plusieurs années. Le dernier locataire était **Gattuso**, le fabricant de pâtes alimentaires. Au total, l'immeuble compte près de 160 000 pi². « La bâtisse n'est plus conforme aux standards d'aujourd'hui », a souligné Pierre Pesant.

Il estime que la SITQ devrait investir au moins 1,4 M$ pour remettre l'immeuble en état. « À moins de trouver un locataire sérieux qui est prêt à s'engager pour 10 à 15 ans, nous ne ferons aucun déboursé », a laissé entendre le directeur de la location industrielle.

Or, il est difficile, voire impossible de trouver une entreprise solide et prête à signer un bail de 15 ans !

Le 3500, Côte-Vertu, pour sa part, est un immeuble qui a été repris du groupe **Cytren** il y a moins de deux ans. L'immeuble couvre une superficie de 240 000 pi²... sur un seul étage. « Et en plus, il y a une mezzanine en plein milieu qui coupe littéralement l'immeuble en deux, a précisé M. Pesant. Là aussi, il faudrait trouver un locataire unique, prêt à s'embarquer pour une longue période, car il faut investir au moins 2,5 M$ pour rendre cet immeuble attrayant. »

En réalité, la SITQ voit plutôt ces deux bâtisses comme de futurs sites à développer. Surtout que les terrains adjacents totalisent près de 1 M de pi². Plusieurs projets ont été mis de l'avant : parc industriel, centre commercial, etc.

Locataire unique : un danger ?

Un peu avant, sur Côte-Vertu, se trouve un autre immeuble vide : le *3495, Côte-Vertu*, qui appartient à **Divco**. **Michel Cohen**, vice-président, développement et location, a lui aussi laissé entendre que tout investissement suivrait un engagement à long terme. « L'immeuble n'a pas été chauffé durant l'hiver, alors il faudrait refaire l'intérieur pour accueillir un locataire. »

Selon lui, ce n'est qu'une question de temps avant que l'immeuble ne soit loué ou vendu. « C'est un bon site et nous avons eu des discussions encourageantes », a précisé M. Cohen. Comme plusieurs autres propriétaires, Divco doit attendre que le marché reprenne de la vigueur.

Par ailleurs, **Paul Massicotte**, président du groupe **Alexis-Nihon**, a fait remarqué que le secteur industriel était différent des autres secteurs. « Plusieurs immeubles sont loués à un seul utilisateur, ce qui est souvent avantageux. Par contre, ce l'est moins si ce locataire déménage. Il faut alors envisager la possibilité de remettre l'immeuble au créancier », a soutenu M. Massicotte.

Alexis-Nihon n'en est pas rendu là pour le *5290, Thimens* (aussi à Saint-Laurent), qui est géré pour le compte de **GE Capital**. L'immeuble est vide à plus de 70 % depuis près de six mois, mais Paul Massicotte se dit confiant.

Doris Lamoureux, du **Groupe Martineau**, l'est moins pour le *795, 1ère Avenue* à Lachine. Cet immeuble de près de 100 000 pi² est libre depuis maintenant un an. Aujourd'hui, l'immeuble est à vendre au prix de 1,6 M$... un prix intéressant comparativement à l'évaluation municipale qui est supérieure à 3 M$. « Certains groupes se sont montrés intéressés, mais cela n'a pas abouti », a-t-elle déclaré. Selon Doris Lamoureux, l'un des avantages du site est l'immense terrain de 386 000 pi² qui ceinture la bâtisse.

Démolir

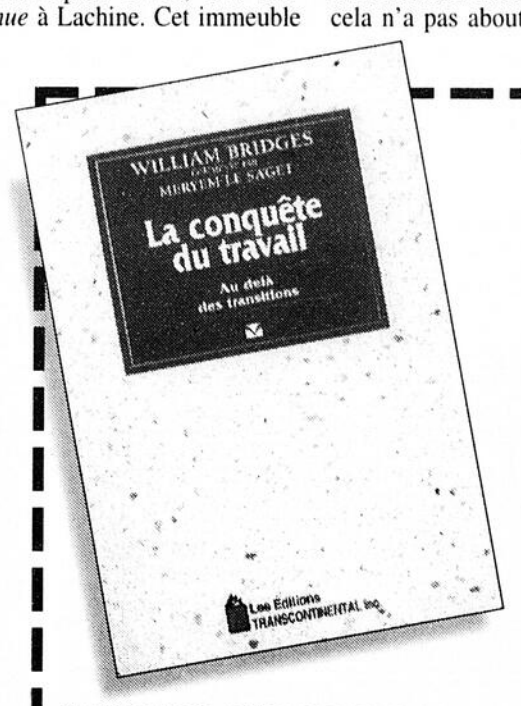
Aux prises avec de vieux bâtiments, certains propriétaires ont conclu qu'il était tout simplement préférable de démolir. C'est ce qui est arrivé au *45 à 65, boulevard Saint-Joseph*, à Lachine.

En réalité, seulement une partie de l'immeuble a été démolie : des 150 000 pi² initiaux, il ne reste que 55 000 ², occupés par la compagnie **Cascades**. ■

Immeubles industriels vides à 100 %

Immeuble	Superficie
795, 1ère Avenue	100 000 pi²
Maurice-Duplessis et 4e Avenue	120 000 pi²
155, Authier	150 000 pi²
3495, Côte-Vertu	195 000 pi²
3500, Côte-Vertu	200 000 pi²
1375, Trans-Canada	107 400 pi²

Tableau : Les Affaires



CONSTRUISEZ VOTRE AVENIR... DÈS MAINTENANT!

LES JOBS SONT DE PLUS EN PLUS RARES. RIEN N'EST PLUS PAREIL. POURQUOI ?

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR **LA CONQUÊTE DU TRAVAIL** *DE WILLIAM BRIDGES, À 42,75 $ (TPS INCLUSE) DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.*

ENTREPRISE: FONCTION:
NOM:
ADRESSE:
CODE POSTAL: TÉLÉPHONE: ( ) TÉLÉCOPIEUR: ( )
CHÈQUE ❑ CARTE DE CRÉDIT VISA ❑ MASTERCARD ❑ AMEX ❑
NUMÉRO: EXPIRATION:

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À:
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
24e ÉTAGE
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CRÉDIT, APPELEZ AU **(514) 392-9000** OU AU **1-800-361-5479**.
LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR: **(514) 392-4726**.

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

Si vous achetez votre journal LES AFFAIRES au moins une semaine sur deux, lisez ce qui suit, comparez et vous vous abonnerez sans hésiter !



Avec votre abonnement de 2 ans, vous recevrez l'électronote EN CADEAU

- Avec un abonnement d'un an que vous payez 59,95 $, vous économisez 84,65 $ et vous obtenez 50 exemplaires du journal ***LES AFFAIRES***, 10 exemplaires du magazine ***Affaires PLUS*** et l'annuaire ***LES AFFAIRES-500***
- Avec un abonnement de 2 ans que vous payez 89,95 $, vous économisez 199,25 $ et vous obtenez 100 exemplaires du journal ***LES AFFAIRES***, 20 exemplaires du magazine ***Affaires PLUS***, 2 annuaires ***LES AFFAIRES-500*** et en prime, l'*Électronote*, le porte-clés enregistreur

En achetant votre journal en kiosque pendant 41 semaines, vous aurez déboursé 91,02$, soit un peu plus qu'un abonnement de 2 ans Alors n'hésitez plus, joignez les rangs de nos abonnés et soyez toujours à la fine pointe de l'information économique et financière

C'est facile et rapide !

Abonnez-vous par la poste, en retournant le coupon ci-contre dûment rempli,
par télécopieur, au **(514) 392-2039**
ou par téléphone, appelez au **1-800-236-5758** ou au **(514) 287-1803**

LES AFFAIRES **BULLETIN D'ABONNEMENT**

OUI ! VEUILLEZ M'ABONNER SELON LE CHOIX QUE J'AI INDIQUÉ :
Je conserve en tout temps l'option d'annuler et d'être remboursé pour les numéros non reçus.

❑ **2 ANS POUR 89,95 $, J'ÉCONOMISE 199,25 $!**
100 numéros du journal ***LES AFFAIRES*** + 20 numéros du magazine ***Affaires PLUS*** + 2 annuaires ***LES AFFAIRES-500*** et mon *Électronote* en cadeau ! (TPS et TVQ incluses).

❑ **1 AN POUR 59,95 $, J'ÉCONOMISE 84,65 $!**
50 numéros du journal ***LES AFFAIRES*** + 10 numéros du magazine ***Affaires PLUS*** + 1 annuaire ***LES AFFAIRES-500*** ! (TPS et TVQ incluses).

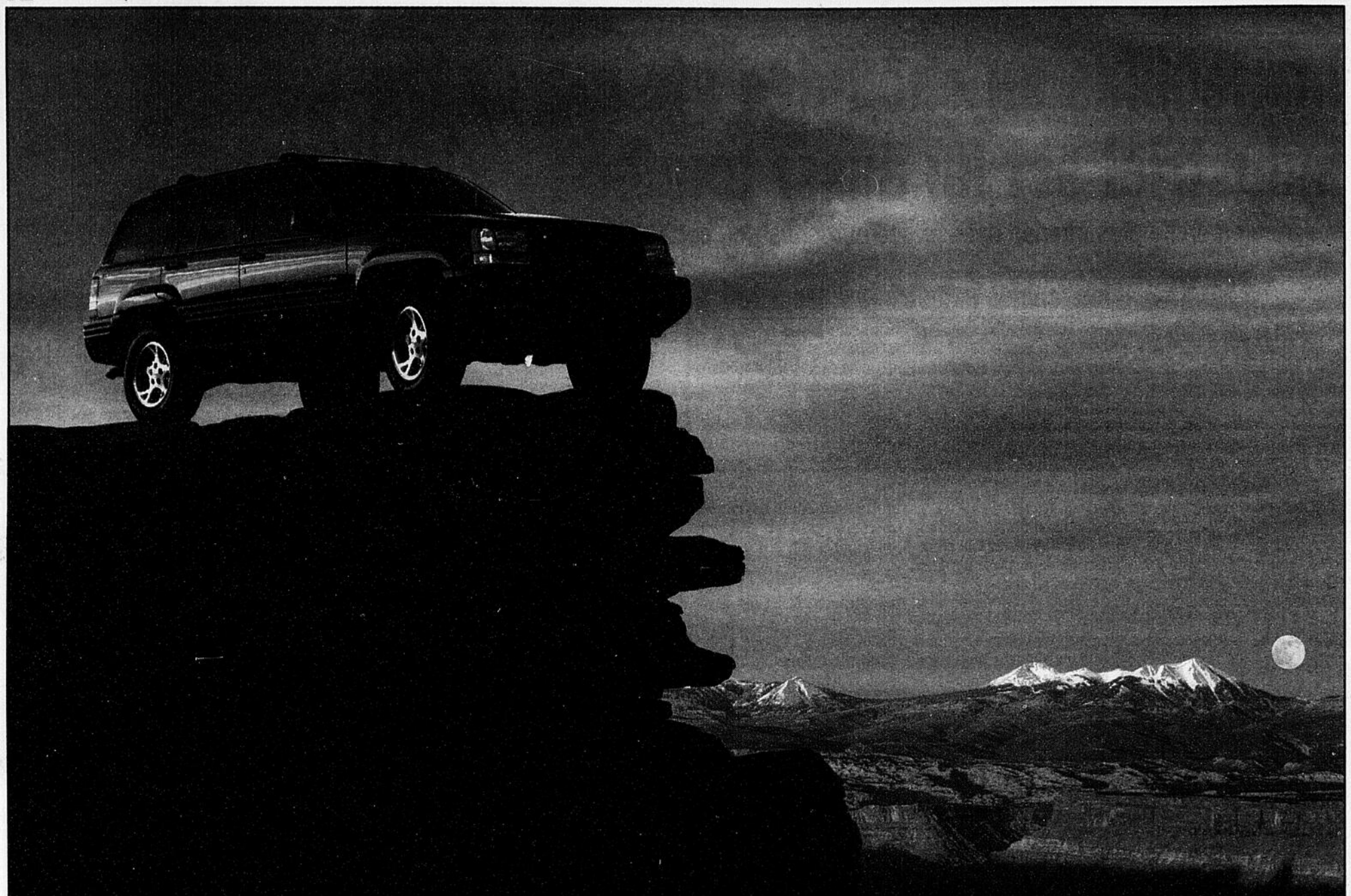
❑ Facturez-moi S.V.P.
Nom
Nom de l'entreprise
Adresse
Province
Code Postal

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre service de marketing puisse leur offrir les meilleurs produits possibles. Si vous ne désirez pas recevoir, ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici ❑

Numéros d'inscription : T.P.S. : R104343249 T.V.Q. : 1001-964-662

Je conserve l'option d'annuler en tout temps et d'être remboursé pour les numéros non reçus.
JLA
Prénom
Fonction/profession
Ville
Téléphone

Prix courant (taxes incluses)	en kiosque	de l'abonnement 1 an	2 ans
LES AFFAIRES	2,22 $	48,00 $	72,00 $
Le magazine *Affaires PLUS*	3,36 $	12,66 $	19,00 $
L'annuaire *LES AFFAIRES-500*	inclus	inclus	inclus

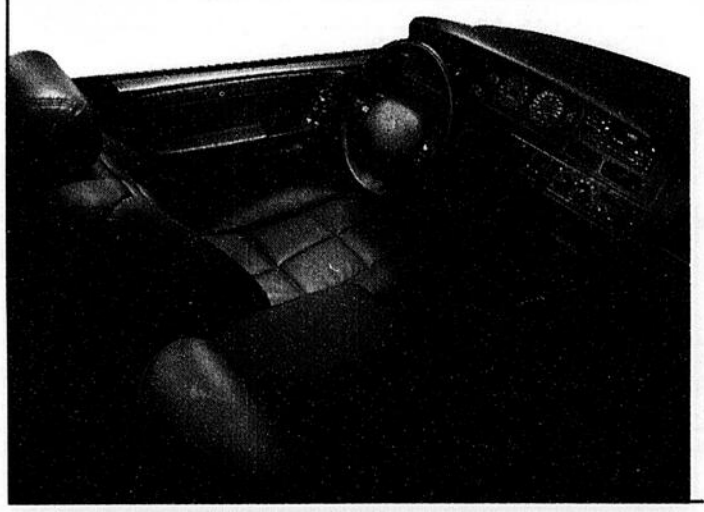


C'EST UN JEU QUE DE SYNTONISER LES STATIONS DE RADIO DIRECTEMENT À PARTIR DU VOLANT.

S'IL Y A UNE ONDE RADIO À 300 KM À LA RONDE, BIEN ENTENDU.

Le nouveau Jeep Grand Cherokee Limited 4X4 vous tranporte vers d'incroyables sommets grâce à sa suspension Quadra-Coil[MD] et à son puissant moteur de 4,0 L plus silencieux que jamais. Les sièges avant à garnissage cuir sont réglables électriquement en dix sens (y compris le support lombaire). Le climatiseur avec commande automatique de température, le déverrouillage à distance, les deux coussins gonflables† et l'alarme antivol sont tous de série et ajoutent à votre confort et sécurité.

Et ne vous en faites pas. Vous pouvez équiper le système audio Infinity Gold[MD] à huit haut-parleurs d'un lecteur CD s'il vous arrive fréquemment de vous éloigner de toute civilisation. Pour en savoir davantage sur le «Meilleur véhicule utilitaire» selon Carguide, voyez votre concessionnaire Jeep ou appelez simplement au 1 800 361-3700.



Jeep®

LE SEUL ET UNIQUE

Jeep est une marque déposée de Chrysler Canada Ltée.

Commanditaire officiel
de l'équipe olympique canadienne
© COJO O.C.

†Bouclez toujours votre ceinture.