Dossier spécial **Les travailleurs autonomes**

Une vague de fond En un an, 3 000 Québécois ont lancé leur entreprise grâce au programme d'*Aide au travail indépendant* du gouvernement fédéral **pp. 23 à 28**



LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

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

Semaine du **14 au 20 décembre 1996** Vol. LXVIII No 49 **80 pages** **1,95 $**

Cette semaine

Education Les universités québécoises consacrent 72 % de leurs budgets aux activités de soutien et d'administration et seulement 28 % à l'enseignement et la recherche. C'est ce que révèle une étude réalisée par le professeur **Hugues Boisvert** des **HEC pp. 4-5**



Entreprise Le **Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ)** prendrait le contrôle de **Denharco** pour empêcher que le fabricant d'équipement forestier ne passe en mains américaines **p. 9**

L'actualité Vous cherchez un cadeau de Noël ? Pourquoi pas un bon livre. LES AFFAIRES ont compilé une liste d'ouvrages pertinents pour les dirigeants, les cadres et les investisseurs **pp. 10-11**

Immobilier L'achat d'un plex de deux à cinq logements est un bon placement, révèle une étude de la **SCHL**, à la condition toutefois de l'habiter **p. 73**



Rubriques LES AFFAIRES

BOURSES	64 À 68
OPINIONS	6
FONDS MUTUELS	54 À 57
FRANCHISES	37 À 42
GAGNANTS/PERDANTS	64
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	58
IMMOBILIER	73 À 79
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
RESSOURCES NATURELLES	48 À 51
RÉSULTATS FINANCIERS	70-71
REVUE DES MARCHÉS	63
TAUX D'INTÉRÊT	62
TECHNOLOGIE	32-33
VOTRE ARGENT	60

Finances personnelles

Où investir en 1997

- **La croissance économique canadienne et québécoise s'accélérera p. 3**
- **Les actions canadiennes seront favorisées p. 43**
- **Cinq titres américains oubliés pp. 44-45**
- **Technologie : il faudra moins suivre la mode p. 46**
- **Une bonne année pour la forêt et le pétrole p. 51**
- **Petite capitalisation : des aubaines plus rares pp. 52-53**



GRAPHISME : Jacques Bourget LES AFFAIRES

Dossier spécial **Les franchises**



Surtout les services

Depuis 1994, 200 nouveaux réseaux de franchises ont vu le jour au Québec. Environ 70 % sont des commerces de restauration rapide **pp. 37 à 42**

ScotiaMcLeod

PROGRAMME LEADERS Scotia

1 800 361-1858

Le Programme Leaders Scotia est « le moyen infaillible de bénéficier d'un rendement supérieur de vos parts de fonds communs de placement pendant les cinq prochaines années ! » **Ranga Chand**

http://www.scotiacapital.com

49

0 66713 00152 9

L'ACTUALITÉ — Le point

L'économie mondiale 97 : croissance forte en Asie, mais faible en Europe

Réjean Bourdeau

Stimulée par la baisse des taux d'intérêt et par une inflation plutôt contenue, l'économie mondiale poursuivra sa croissance en 1997.

Les pays d'Extrême-Orient garderont la tête du peloton avec une augmentation prévue de plus de 6 % de leur produit intérieur brut (PIB).

Les pays d'Amérique latine emboîteront le pas avec 4 %, le Japon avec 3 % et l'Europe avec 2 %.

C'est ce qui se dégage, en substance, des prévisions économiques internationales de la banque **Crédit Suisse Canada** et de **Darier Hentsch Canada**, firme spécialisée dans la gestion de fortunes.

Europe

« Ce ne sera pas fameux pour l'Europe, mais il y aura une légère amélioration par rapport à cette année », a déclaré **Udo Stundner**, directeur, clientèle privée, de Crédit Suisse.

Selon lui, deux obstacles majeurs continueront à porter ombrage à la croissance européenne en 1997. D'une part, l'adaptation à la concurrence internationale forcera les entreprises à faire d'importantes rationalisations. De plus, l'union monétaire, prévue en 1999, impose des normes budgétaires strictes aux pays qui souhaitent se qualifier.

Résultat : les limogeages et les réductions de dépenses empêcheront les économies d'Europe occidentale de profiter pleinement des baisses généralisées des taux d'intérêt survenues cette année.

Pour 1997, les spécialistes ne prévoient pas de grands mouvements sur les taux d'intérêt et sur la valeur des devises. Le mark allemand pourrait toutefois s'apprécier de plus de 3 % par rapport au dollar américain.

« Le rythme d'expansion sera modéré, a précisé **Peter K. Pfiffner**, conseiller en valeurs de Darier Hentsch. Le principal problème, c'est que les taux de chômage dépassent les 10 % dans la plupart des pays. »

Le Royaume-Uni réalisera la meilleure performance avec une croissance du PIB qui franchira la barre des 3 % grâce à un regain des exportations et des investissements.

L'Allemagne, qui compte pour 30 % de l'économie européenne, continuera à tirer profit des exportations de machineries et d'équipements vers les pays de l'Europe de l'Est.

Par contre, « étant donné la rigidité de leurs lois du travail, l'Allemagne et la France maintiendront un taux de chômage élevé », a déclaré M. Stundner, qui prévoit que la République tchèque, la Pologne, la Hongrie et la Slovénie, qui rebâtissent leurs infrastructures, continueront à croître d'au moins 5 % l'an prochain.

Asie

Situés dans des régions en effervescence, les *tigres* et les *dragons* de l'Asie du Sud-Est, comme la Thaïlande, la Malaisie, Taïwan, la Corée du Sud, les Philippines, l'Indonésie, le Viêt-Nam et Singapour, réaliseront une croissance de plus de 6 % de leur PIB en 1997.

L'économie chinoise poursuivra également son expansion avec une augmentation de 8 % de son PIB. Le taux d'inflation demeurera toutefois élevé avec 12 %.

Le retour de Hong Kong dans le giron chinois, le 1er juillet 1997, reste un des événements majeurs pour la prochaine année, dans cette partie du monde.

« On ne sait pas comment la Chine va réagir », a souligné M. Pfiffner.

Après quatre ans de restructuration difficile, le Japon continuera, pour sa part, sa fragile relance. Selon le conseiller, les Japonais pourraient rapatrier leurs yens pour relancer l'économie locale.

« Ils doivent redevenir des consommateurs plutôt que des investisseurs », a-t-il dit. Si cette prédiction se réalise, la devise japonaise devrait s'apprécier.

Amérique latine

Selon M. Stundner, les pays d'Amérique latine, particulièrement le Chili, le Brésil et l'Argentine, contribueront à l'essor de l'économie mondiale l'an prochain. Il a souligné que le Mexique était en phase de redémarrage après la récession de 1995.

« La situation politique s'est beaucoup assainie en Amérique latine au cours des dernières années », a remarqué le directeur. M. Stundner s'attend à un taux de croissance régional d'environ 4 %. ■

Prévisions économiques internationales pour 1997 (en %)

	Japon	Allemagne	France	Royaume-Uni	Italie	Suède	Australie
PIB							
1996	4,0	1,0	0,9	2,1	1,1	1,7	3,7
1997	2,7	2,4	1,9	3,2	1,7	2,3	2,9
Prix à la consommation							
1996	0,3	1,3	2,1	2,3	3,8	1,0	3,1
1997	1,3	1,3	1,6	2,8	2,8	1,4	2,4
Taux de chômage							
1996	3,5	10,2	12,3	7,8	12,0	8,1	8,5
1997	3,3	10,1	11,9	7,0	12,0	8,8	8,4
Bons du Trésor, 3 mois							
1996	0,4	3,0	3,4	5,6	7,9	4,8	3,8
1997	1,0	3,0	3,1	5,3	7,5	4,6	4,2
Obligations d'État, 10 ans							
1996	2,8	6,0	6,0	7,4	8,3	7,2	6,9
1997	3,6	6,4	6,4	7,6	8,6	7,0	7,0

Source : Crédit Suisse — Tableau : LES AFFAIRES

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

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ABF Distribution	18	Cirion	18	Kinross Gold	49	Premier Choix (Réseaux)	72
Abitibi-Price	51	Cirque du Soleil	14	L'Oréal	14	Proteck	26
Adason Properties	77	Clearnet Communications	64	Lagué	36	Provigo	38
ADS Associés	53	Coca-Cola	44-45	Laniel Canada	32	Public Technologies	35
Aetna	26,	Commerce (Gr.)	26	Lapointe Rosenstein	29	Publicis-BCP	14
Agrium	69	Corp. Stone-Consolidated	51	Lavergne (Groupe)	13	Pure Tech	13
AGTI Services conseils	33	Coscient (Groupe)	72	Liquidation World	53,71	Quebecor	43
Air Data	20	Denharco	9	LNS Systems	30	Rentway	36
Airbus Industrie	20	DMR	20	LOT	33	RésoMont (Groupe)	28
Alcan	51	Domtar	43,51	Louis Garneau Sports	14	Ro-Na Dismat (Groupe)	36
Alfid (Groupe)	76	Donohue	43,51	Maax	53	Rôtisseries St-Hubert	39
Alimentation Couche-Tard	53	Dorel (Industries)	53	Madge Network	46	Ryder	18,36
Animalerie Dauphin	42	Electronic Data Systems	44-45	Mail Boxes etc	42	Servir+ soin et soutien à dom.	40-41
Artopex-Plus	18	Entraco	29	Malofilm Communications	72	Shermag	53
Ass. vie Desj.-Laurentienne	26	Entreprendre (Groupe)	28	Max-Immo	73	SITQ	77
AT&T	44-45	Envoy	42	Mazarin Mining	64	Slush Puppie	38
AXA Canada	26	Eureka (Location de camions)	36	MDI	21	SNC-Lavalin	30
Axcan Pharma	72	Fonds de solidarité	9,18	Mines J.A.G.	48	Société des alcools du Québec	18
Banque Nationale	18,73,76	Forzani Group	64	Mon centre d'affaires 24 hres	42	Southam	43
Banque Royale	71	Gagnon (Groupe)	38	Montréal Trust	35	St-Denis (Groupe conseil)	23
Barrick Gold	49	Goldcorp	49	Mouvement Desjardins	33	Stone Consolidated	43
Bell Sygma	20	Great-West	26	MPpact Immedia	46	Technical Maintenance Corp.	32
Bioligne	40-41	Grilli (Groupe Immobilier)	71	Navigation Aéronav Int.	30	Tembec	51
Bonbonnière Sweet Factory (La)	42	GTC Transcontinental (Groupe)	21	Newbridge Network	43	Tibotrac	30
Brasal	18	Haemacure (Corp.)	64	Noranda	51	Torstar	43
Cabano Kingsway	14	Hummingbird Communications	43	Paul Revere	26	TouchTunes	32
Cadim	77	IMC Global	69	PepsiCo	44-45	Transat AT	53
Canada Life	77	ING Canada	26	Peterbilt	36	Trillion Resources	48
Canderm Pharma	35	Interlex (Gr.)	42	Petro-Canada	51	Trizec	76
Cartons St-Laurent	43	Interview (Gr.)	28	Philip Environmental	64	Valentine	42
Cascades	43	Jannock	43	PostNet	42	Vapor Canada	9
Chez Cora Déjeuners	39	Kasten Chase	46	Potash Corp.	69	VeriFone	44-45
				Premdor	43	We Care soins et serv. dom.	40-41



VÊTEMENTS POUR HOMMES
"renversants"
FABRIQUÉS EN ITALIE
COSTUMES - SMOKINGS
MANTEAUX - CHEMISES
SPORTSWEAR - ETC...
Pour Noël, offrez un beau pull 100% cashmere unisexe
GROSSISTE MAINTENANT OUVERT AU PUBLIC
Importations Jacardi Inc.
2015 Drummond, #902 - Montréal - 845-6067
(coin Maisonneuve)
LUN-VEN 10H à 18H
SAMEDI 10H à 16H


Wim van der Helm

AIDEZ *MÉDECINS SANS FRONTIÈRES* À ALLER PLUS LOIN
CIBC Aéro Or MD
Pour chaque achat que vous ferez pendant le mois de décembre, la Carte Aéro Or MD CIBC-VISA* versera l'équivalent de un mille Aéroplan MD à l'organisation Médecins Sans Frontières.
DEMANDEZ VOTRE CARTE AU 1 800 465-CIBC.

MD Aéro Or et Aéroplan sont des marques déposées d'Air Canada. La Banque CIBC est titulaire de licence autorisée de ces marques. * Banque CIBC et Air Canada : titulaires de licence de cette marque.

Prévisions 1997 : accélération de la croissance au Québec et au Canada

Réjean Bourdeau

Si les conjoncturistes voient juste, le ménage des finances publiques et la baisse des taux d'intérêt commenceront à porter fruit dès l'an prochain.

Pour 1997, on prévoit même le meilleur des deux mondes : un taux d'inflation stable à 1,5 % et une accélération de la croissance canadienne à 3,2 %, comparativement à 1,5 % cette année.

Plus modestement, le Québec bénéficierait aussi d'une meilleure situation économique grâce à une augmentation de son produit intérieur brut (PIB) de 2,5 %, par rapport à 1,4 % en 1996.

Pour leur part, les États-Unis garderaient le cap sur un atterrissage en douceur, avec une croissance légèrement inférieure à celle de cette année, avec 2,4 %.

Tels sont les principaux résultats de la compilation réalisée par LES AFFAIRES auprès de huit institutions financières canadiennes.

Rebond pour le Canada

Selon **Dominique Vachon**, économiste en chef de la **Banque Nationale**, « plusieurs facteurs militent en faveur d'un rebond de l'économie ». Parmi les plus importants, elle note le redressement des finances publiques, le surplus au compte courant, la crédibilité de la politique monétaire et la plus grande compétitivité des entreprises.

Lise Bastarache, économiste principale à la **Banque Royale**, croit également que le Canada s'apprête à récolter les fruits de la pénible restructuration amorcée à la fin des années 1980. Cependant, a-t-elle ajouté, les bénéfices ne se réaliseront que si les gouvernements poursuivent l'assainissement des finances publiques et que si l'économie américaine, déjà ralentie, n'entre pas en récession.

Exportations et investissements industriels

Pour 1997, les conjoncturistes s'attendent à ce que les exportations et les investissements industriels soutiennent la croissance canadienne. Ils seront épaulés par le marché du logement et la consommation de biens durables.

Selon Mme Bastarache, le principal catalyseur demeurera les faibles taux d'intérêt. « La baisse des taux, amorcée depuis 20 mois, se fera sentir au milieu de 1997 et au début de 1998. L'expérience des 50 dernières années a démontré qu'il fallait attendre plusieurs trimestres avant de profiter pleinement d'un relâchement monétaire sur la demande intérieure. »

Mme Vachon estime que l'absence de pressions inflationnistes incitera la **Banque du Canada** « à maintenir des politiques monétaires fortement accommodantes l'an prochain ». De façon générale, les économistes ne prévoient pas de fortes pressions à la hausse sur les taux d'intérêt à court terme. Tout au plus s'attendent- ils à des augmentations de moins de 1 %.

Pour le premier trimestre 1997, Mme Bastarache prévoit une hausse de 25 points de base. Selon elle, les taux d'intérêt canadiens à court terme demeureront inférieurs aux taux américains au cours de la prochaine année.

Selon l'économiste, les rendements des bons du Trésor canadien à 90 jours seront en moyenne de 3,25 % en 1997 et de 3,75 % pour 1998, alors qu'ils seront respectivement à 5,25 % et 5,50 % du côté américain.

Mme Bastarache entrevoit une convergence dans les taux à long terme entre les deux pays. Selon elle, ils passeront de 6,65 % au Canada et 6,85 % aux États-Unis, l'an prochain, à 7,25 % pour les deux voisins, en 1998.

Hausse du dollar canadien

« S'il y a une chose qui mérite d'être soulignée en 1996, c'est l'inversion du signe du différentiel de taux courts et l'amenuisement spectaculaire de l'écart sur les taux longs avec les États-Unis », a rappelé Mme Bastarache.

Grâce à la bonne santé de l'économie, elle a ajouté que « le huard avait vécu cette révolution dans le calme ».

La Banque Royale prévoit que le dollar passera aux environs de 0,75 $ US d'ici au dernier trimestre de 1997 et qu'il clôturera 1998 autour de 0,77 $ US.

« Cette appréciation fera perdre une part de compétitivité à nos exportateurs, mais les dégâts seront circonscrits par notre taux d'inflation inférieur à celui des États-Unis », a-t-elle soutenu.

Le Québec connaîtra une amélioration de sa situation l'an prochain, « mais son dynamisme continuera d'être freiné par la réduction des budgets des gouvernements », a expliqué **Benoît Murphy**, économiste à la **Banque Laurentienne**.

Le Québec ira mieux

La province devrait quand même reprendre du poil de la bête grâce à des dépenses de consommation stimulées par la baisse des taux d'intérêt. « Ce sera le secteur extérieur qui restera le propulseur important de l'économie », a précisé M. Murphy.

Marché du travail

Le talon d'Achille du Québec demeurera la faiblesse de son marché du travail. La moyenne des prévisions obtenues garde le taux de chômage québécois au-dessus de la barre des 11 %, soit 2 % de plus que pour l'ensemble du pays.

L'emploi devrait cependant s'améliorer légèrement au fil des mois à la suite d'une meilleure performance économique.

Atterrissage américain

Pour la prochaine année, les conjoncturistes prévoient un ralentissement de l'expansion américaine. Pour le moment, l'économie tourne à plein rendement, avec un taux de chômage d'un peu plus de 5 %, l'équivalent du plein emploi. Mme Bastarache n'exclut pas la possibilité « d'une flambée des salaires assez importante ». Elle pourrait précipiter l'économie américaine dans une récession d'ici à deux ans, si la **Réserve fédérale** (la banque centrale américaine) n'arrive pas à maîtriser la situation.

Étant donné un taux d'inflation de plus de 3 % et des pressions possibles sur les prix, la Banque Royale s'attend à un durcissement de la politique monétaire américaine au cours des prochains mois.

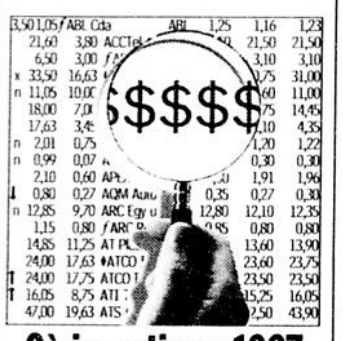
Les tensions haussières sur les taux d'intérêt seront toutefois limitées. « Les États-Unis sont en phase d'atterrissage en douceur », a indiqué Mme Bastarache. ■

Prévisions économiques pour 1997 (en %)

	Québec			Canada			États-Unis		
	PIB	Chômage	Inflation	PIB	Chômage	Inflation	PIB	Chômage	Inflation
CIBC	—	—	—	2,8	9,0	1,9	2,4	5,2	3,3
Desjardins	2,6	11,3	1,6	3,5	9,6	1,3	3,0	5,4	3,7
Laurentienne	1,9	11,8	—	3,3	9,2	—	—	—	—
Montréal	2,5	11,3	—	3,4	8,7	1,0	2,1	5,5	3,2
Nationale	2,9	10,8	1,7	3,4	9,0	1,6	2,2	5,6	3,2
Royale	2,5	11,1	1,4	3,0	9,2	1,4	2,0	5,4	3,3
Scotia	—	11,8	—	3,1	9,4	1,8	2,6	5,1	3,2
TD	—	—	—	2,8	9,3	1,7	2,2	5,5	3,0
1997	2,5	11,4	1,6	3,2	9,2	1,5	2,4	5,4	3,3
1996	1,4	11,7	1,6	1,5	9,7	1,4	2,6	5,3	3,1
1995	1,8	11,3	1,8	2,3	9,5	2,2	2,0	5,6	2,8

Tableau : LES AFFAIRES

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



Où investir en 1997
à lire en pages 44 à 55



Enregistrez 10 séjours* chez Delta, Hôtels et centres de villégiature entre le 18 novembre 1996 et le 30 avril 1997 et vous aurez automatiquement droit à 20 000 points Canadien Plus.

Grâce à son écoute attentive aux exigences des voyageurs d'affaires, Delta, Hôtels et centres de villégiature domine toujours le peloton. Avec son programme de points-bonis, elle vous ouvre résolument la voie à une nouvelle ère qui, sans conteste, vous aidera à prendre encore plus d'altitude!

Tout simplement en enregistrant dix séjours à l'un de nos établissements hôteliers entre le 18 novembre 1996 et le 30 avril 1997, vous aurez automatiquement droit à 20 000 points *Canadien Plus*. Jetez un coup d'oeil au tableau ci-contre pour constater la rapidité avec laquelle vous pouvez cumuler des points-bonis. Delta, Hôtels et centres de villégiature vous mène toujours un peu plus loin!

Séjour	Points De Base	Points Prime	Total Des Points	Le Cumulatif Des Points
1er	500	0	500	500
2e	500	0	500	1000
3e	500	500	1000	2000
4e	500	500	1000	3000
5e	500	1000	1500	4500
6e	500	1000	1500	6000
7e	500	1500	2000	8000
8e	500	2000	2500	10500
9e	500	3500	4000	14500
10e	500	5000	5500	20000
Total	5000	15000	20000	

Les membres Canadien Plus peuvent faire honorer leurs récompenses de voyages auprès des Lignes aériennes Canadien, American Airlines, British Airways, Qantas Airways et Air New Zealand.

Pour renseignements et réservations, communiquez avec votre agent(e) de voyages ou composez le **1 800 268-1133** ou contactez-nous sur le site **http://www.deltahotels.com**

Aéroport de Vancouver, C.-B. (2) • Whistler, C.-B. Edmonton, Alb. • Calgary, Alb. • Saskatoon, Sask. Winnipeg, Man. • London, Ont. Mississauga, Ont. • Aéroport de Toronto, Ont.

Delta Hôtels et centres de villégiature

Toronto, Ont. • Ottawa, Ont. • Montréal, Qc Sherbrooke, Qc • Trois-Rivières, Qc Saint John, N.-B. • Halifax, N.-É. Sydney, N.-É. • St. John, T.-N. • Orlando, FL

*Par «séjour», on entend l'hébergement pendant des nuits consécutives dans un même établissement, sans égard au nombre d'arrivées ou de départs effectués.

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

L'ACTUALITÉ

Francis Vailles

Universités : les trois quarts des dépenses servent à soutenir et à administrer

Seulement 28 % des dépenses vont aux fonctions de formation

Les universités consacrent 72 % de leurs budgets aux activités de soutien et d'administration et seulement 28 % aux activités primordiales, comme la transmission des connaissances, la recherche et la pédagogie.

Telles sont les conclusions d'une étude de **Hugues Boisvert**, professeur de comptabilité à l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC), publiées dans *L'université à réinventer*, aux **Éditions du renouveau pédagogique**.

Selon M. Boisvert, les universités comptabilisent leurs dépenses (2,4 milliards de dollars en 1994-95) par fonctions plutôt que par activités, ce qui mène à des aberrations. Par exemple, 10 % des salaires des ouvriers et 40 % des salaires inscrits au poste *Gérance* se retrouvent dans la fonction *Enseignement*, alors qu'on s'attendrait à les retrouver dans *Soutien institutionnel*. De plus, 30 % des salaires des professeurs non enseignants sont comptabilisés dans la fonction *Enseignement*, même s'ils n'enseignent pas !

Autre absurdité : 87 % des 60 M$ de frais de déplacement et de représentation sont inscrits dans *Enseignement* ou dans *Recherche*. « Il peut s'avérer nécessaire de se déplacer et de passer une nuit à l'hôtel pour aller donner un cours à l'extérieur, mais faut-il pour autant inclure ces activités dans la fonction *Enseignement* », s'interroge l'auteur.

Pour avoir une image fidèle des finances universitaires, M. Boisvert a séparé les budgets par activités, plutôt que par fonctions. Sept activités décrivent l'université : la transmission des connaissances, le développement pédagogique et la recherche, la gestion par les professeurs, le soutien aux professeurs, le soutien à l'enseignement et à

→

Universités : où vont les 2,4 milliards des contribuables ?[1]

Mission primordiale	
Transmission des connaissances	6 %
Développement pédagogique et recherche	22 %
Sous-total	**28 %**
Administration et soutien	
Gestion par les professeurs	10 %
Soutien aux professeurs	34 %
Soutien à l'enseignement et à la recherche	8 %
Administration	7 %
Logement	13 %
Sous-total	**72 %**
Total	**100 %**

[1] Les chiffres portent sur le budget de 1994-95 des universités (2,4 milliards); ils excluent les Services à la collectivité, les Services aux étudiants et les Entreprises auxiliaires.

Source : Hugues Boisvert, École des HEC — Tableau : LES AFFAIRES

Subventionner les universités en fonction des enseignants plutôt que des étudiants

Pour mettre un frein à la dégradation des universités, le gouvernement devrait verser ses subventions en fonction des professeurs qui enseignent et font de la recherche, recommande **Hugues Boisvert**, professeur de comptabilité à l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC).

Actuellement, Québec finance les établissements en fonction du nombre de leurs étudiants équivalant à temps plein (ETP), ce qui a de fâcheuses conséquences. Selon M. Boisvert, les établissements adaptent leurs horaires de cours pour plaire aux étudiants, leur gagne-pain, et non par rigueur budgétaire, ce qui fait augmenter les coûts d'utilisation des locaux. Même constat, dit-il, pour les règlements pédagogiques qui sont cousus de fil d'or pour les étudiants.

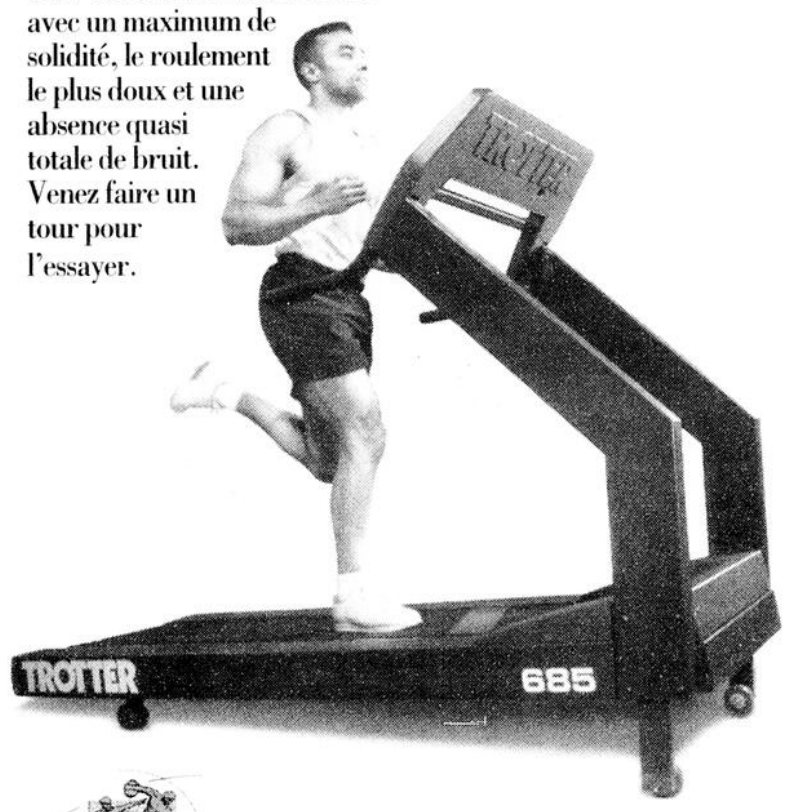
Ce mode de subvention incite les universités à multiplier les inscriptions, sans égard, dans certains cas, aux chances de réussite des étudiants. En moyenne, seulement 60,2 % des étudiants inscrits au bac obtiennent leur diplôme, selon des données du ministère de l'**Éducation**. Les 40 % qui ne terminent pas entraînent des coûts importants.

Selon M. Boisvert, il faut subventionner les universités de telle sorte qu'elles se concentrent sur leur mission. Pour ce faire, il propose que les subventions soient un multiple de la masse salariale des professeurs qui enseignent, développent du matériel pédagogique ou font de la recherche. Les subventions seraient limitées par le nombre moyen d'étudiants ETP par professeur des trois années précédentes. Il suggère d'établir un subventionnement parallèle pour les équipements spécialisés, afin de pas défavoriser les établissements qui requièrent des laboratoires coûteux. (FV) ■

Vous conduisez sûrement son équivalent routier.

Chaque domaine a son chef de file. En ce qui concerne les tapis d'entraînement, c'est Trotter. Trotter vous offre le meilleur investissement avec un maximum de solidité, le roulement le plus doux et une absence quasi totale de bruit. Venez faire un tour pour l'essayer.

TROTTER
Ce qu'il y a de mieux pour votre entraînement.



SPORT MÉDICAL EXERCICE

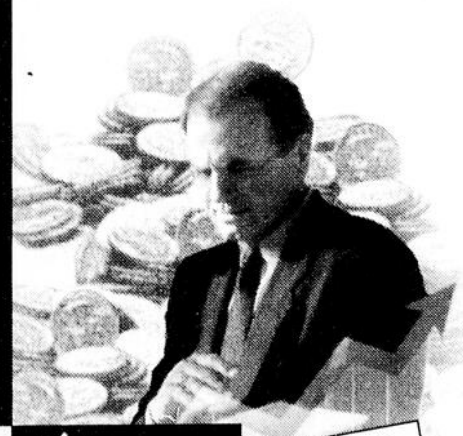
QUÉBEC
670, rue Bouvier, bur. 118
Québec (Québec)
418.622.0558

MONTRÉAL
4881, avenue du Parc
Montréal (Québec)
514.270.2511

TROIS-RIVIÈRES
2501, boul. des Récollets
Trois-Rivières (Québec)
819.371.3737

SANS FRAIS : 1.888.371.3737

LA FORMATION CONTINUE... UN INVESTISSEMENT STRATÉGIQUE !



UNIVERSITÉ LAVAL
FORMATION CONTINUE
LE SAVOIR DU MONDE PASSE PAR ICI.
www.ulaval.ca

Disponible partout au Québec

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

AU SEUL PROGRAMME QUI PERMETTE À LA FOIS L'OBTENTION D'UN DIPLÔME UNIVERSITAIRE ET LE TITRE DE PLANIFICATEUR FINANCIER :

LE CERTIFICAT EN PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

FORMATION À DISTANCE OU EN ENTREPRISE

Clientèle :
- Personnes qui travaillent dans les banques, les caisses populaires, les fiducies ou les compagnies d'assurances de personnes ou qui espèrent y travailler dans un avenir rapproché
- Professionnels, tels les avocats, notaires, courtiers en valeurs mobilières, diplômés en administration ou en consommation, intéressés au domaine de la planification financière personnelle

Renseignements :
(418) 656-7883 ou
1 800 561-0478,
(poste 7883)

BUREAU DE L'ENSEIGNEMENT À DISTANCE
Télécopieur : (418) 656-3876
Adresse électronique : bed@dgfc.ulaval.ca

SEUL ORGANISME AGRÉÉ POUR ÉTABLIR LES CONDITIONS DE DÉLIVRANCE DES DIPLÔMES DE PLANIFICATEUR FINANCIER.

Institut québécois de planification financière

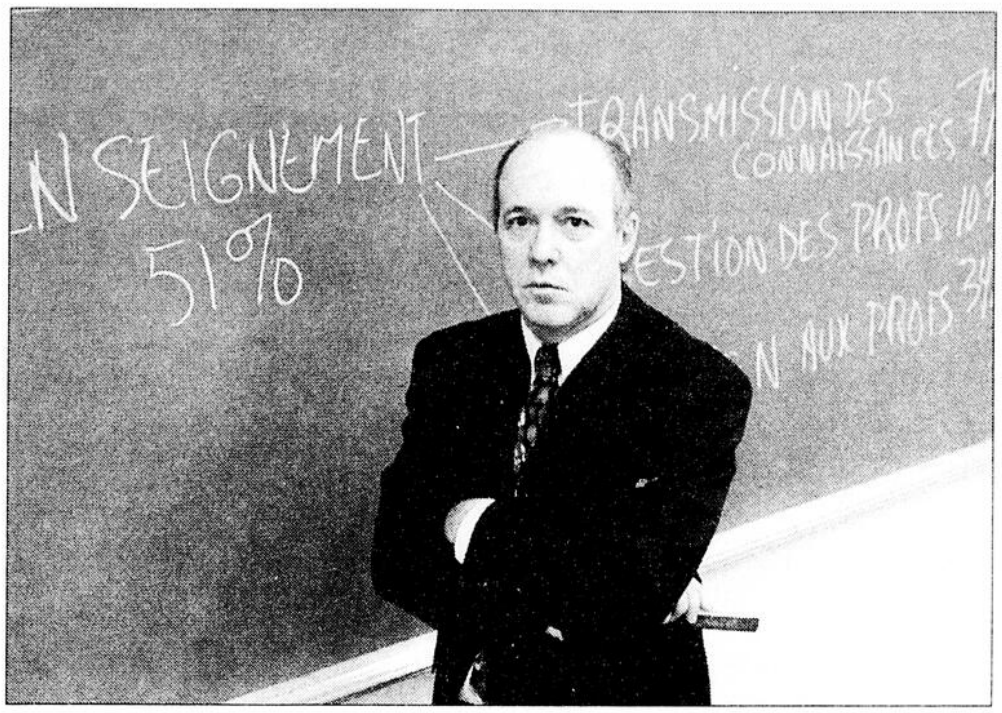


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Hugues Boisvert : « On risque de transformer les universités en énormes cégeps, où l'on enseigne des recettes standardisées au détriment de la réflexion et du sens critique universitaire. »

la recherche, l'administration et, enfin, le logement.

Ce faisant, M. Boisvert constate que seulement 28 % des ressources servent aux activités primordiales (transmission des connaissances, développement pédagogique et recherche). Quelque 72 % vont au soutien et à l'administration ! Coïncidence, le système comptable actuel nous fait voir exactement l'inverse : les fonctions *Enseignement* et *Recherche* absorbent 72 % des ressources, le soutien et l'administration, 28 %.

Plus d'administration au fil des ans

Au fil des compressions budgétaires, les sommes consacrées à la mission principale des universités ont diminué.

Par exemple, en 1973-74, l'École des HEC dédiait 30,2 % de son budget à sa mission principale; cette proportion a baissé à 25,7 % en 1994-95. Durant cette période, le soutien aux professeurs a plus que doublé, passant de 13,8 % à 29,5 % ! Ce poste inclut les directions de programmes et des services d'enseignement, une partie du bureau du registraire, la publicité, les frais de déplacement, etc.

Par contre, le soutien à l'enseignement et à la recherche, qui comprend notamment les services d'audiovisuel, de l'informatique et de la bibliothèque, a reculé de 22,5 % à 12,8 %. « Ces trois services ont été manifestement victimes des rationalisations budgétaires successives », écrit l'auteur.

L'embauche croissante de chargés de cours explique en partie la diminution des ressources consacrées à la pédagogie et à la recherche. Ces enseignants transmettent la connaissance, mais ne font pratiquement pas de développement pédagogique et de recherche. Plus leur proportion augmente, plus les professeurs réguliers doivent planifier et coordonner les cours et leur contenu ou, en d'autres mots, faire de la gestion.

Où couper ?

Plusieurs activités pourraient faire l'objet de rationalisations efficaces, selon M. Boisvert. Certaines universités ont créé des succursales loin de leur établissement principal afin, soutient M. Boisvert, de recruter davantage d'étudiants, de qui elles dépendent pour recevoir des subventions. Qu'on pense à la succursale, à Longueuil, de l'**Université de Sherbrooke** ou à celle, à Repentigny, de l'**Université du Québec à Trois-Rivières** (UQTR).

Ces lointaines succursales entraînent des dépenses additionnelles. « Faut- il autoriser et payer les déplacements aux succursales (...) et diminuer par conséquent la qualité de l'enseignement, du développement pédagogique et de la recherche ? Ou faut-il restreindre, voire éliminer cette activité et attribuer les fonds ainsi économisés au développement pédagogique et à la recherche », se demande M. Boisvert.

En outre, les universités engagent d'importants frais de mise en marché des programmes. « L'UQTR fait des représentations à Chicoutimi pour y recruter moins de cinq étudiants par année. De même, l'**Université du Québec à Chicoutimi** fait des représentations à Trois-Rivières pour y recruter également moins de cinq étudiants par année », écrit l'auteur, qui déplore que les universités n'aient aucune indication du coût de la mise en marché des programmes.

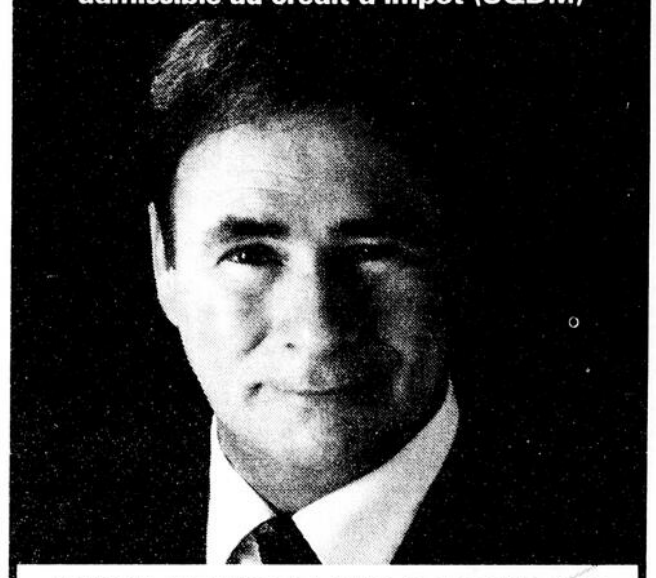
Entre autres activités à rationaliser, M. Boisvert mentionne la révision presque perpétuelle des programmes, la surveillance budgétaire à outrance et la gestion des règlements pédagogiques (abandon de cours, etc.). Il y ajoute la gestion des immeubles, qui ne sont utilisés intensivement que cinq jours semaine et huit mois sur 12.

Selon M. Boisvert, la rémunération des hauts dirigeants des universités (jusqu'à 260 000 $) représente un frein à l'allégement des établissements. « La légitimité de la rémunération ne vient-elle pas en partie de la taille du siège social de l'établissement ? N'est-il pas moins gênant d'exiger des rémunérations élevées (...) lorsque les services administratifs et financiers sont composés de 50 personnes, plutôt que 10 seulement ? »

À propos des coupes budgétaires, M. Boisvert ajoute que « la personne qui tient les ciseaux ne sait pas toujours où elle coupe, ni ce qu'elle coupe; par contre, elle évite soigneusement de se couper elle-même : elle tient les ciseaux à deux mains et coupe allégrement tout autour d'elle ». ■

PLATINUM
The Financial Software Company
Le progiciel multilingue de gestion comptable et de distribution exploitant BackOffice
Designed for Microsoft BackOffice
Mathieu Sabourin
(514) 270-8782
platinum@agci.qc.ca
AGJ

NOUVELLE ÉDITION
admissible au crédit d'impôt (SQDM)



AUGMENTEZ VOS VENTES
Faites comme 62 000 personnes depuis 24 ans
Inscrivez-vous maintenant
Séminaires
Vente stratégique^MD
Montréal: 16 et 17 janvier
Québec: 13 et 14 janvier
Vous apprendrez comment :
- Faire face aux objections
- Conclure vos ventes
- Justifier vos prix
- Argumenter avec aplomb
- Communiquer plus efficacement
- Développer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
Mastercard et Visa acceptés
Gérance de vente
Montréal: 24, 25 et 26 février
Québec: 21, 22 et 23 avril
Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 Fax : (418) 626-6264
Cours de vente Roger St-Hilaire
Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. Surveillez le télé horaire



Lorsque nous vous proposons une solution d'affaire, nous ne le faisons pas à moitié
Pour en savoir davantage sur nos plans corporatifs contactez M. Guy Renaud, directeur
ROND POINT
5055, boul. Cousineau - Saint-Hubert (514) 656-4110 (514) 875-1947
DODGE/CHRYSLER & JEEP LTÉE

Notre compte-chèques paie 3,25 %*. Et le vôtre?
Informez-vous sur notre *Service aux clients privilégiés.*
Granby : (514) 776-1400 ; Laval : (514) 688-1004 ; Lévis : (418) 835-5707 ; Longueuil : (514) 442-2525 ;
Montréal : (514) 846-1050 ou (514) 841-5700 ; Québec : (418) 652-8011 ;
Sherbrooke : (819) 573-6000 ; Victoriaville : (819) 751-0105.
MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP»^MC
^MC LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP» est une marque de commerce de Capital Midland Walwyn Inc. Membre du Fonds canadien de protection des épargnants.
*Taux en vigueur au 24 octobre 1996, susceptible de varier, fluctue selon le taux bancaire privilégié.

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

Opinions

ÉDITORIAL

Main-d'oeuvre : l'Alberta devance le Québec

Aucune province ne s'est plainte autant que le Québec pour obtenir la gestion des programmes fédéraux de formation de la main-d'oeuvre.

Malheureusement, les négociations entre les fonctionnaires des deux gouvernements se sont enlisées dans la méfiance, si bien que l'Alberta a été la première province à réaliser une telle entente avec Ottawa. Cette entente a été signée le 6 décembre après trois mois de négociations.

Le Nouveau-Brunswick sera la prochaine province à signer car il est beaucoup plus avancé que le Québec dans les négociations. Québec pourrait toutefois être la troisième à faire une entente, même si elle est partie bien avant les autres. On a parfois l'impression que la mauvaise foi fait partie des rapports entre les deux gouvernements.

Certains ministres péquistes préféreraient sans doute qu'il n'y ait pas d'entente. Ils pourraient continuer à dire que le fédéralisme ne fonctionne pas !

On n'en est toutefois pas à une incohérence près. La ministre de l'**Emploi**, **Louise Harel**, qui semble de plus en plus nuisible au gouvernement **Bouchard**, vient de proposer de démembrer la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** (SQDM) et de rapatrier ses programmes de formation à son ministère. La SQDM a coûté des dizaines de millions à mettre sur pied.

Née dans la controverse, la SQDM a été créée pour accueillir les programmes fédéraux de formation de la main-d'oeuvre. Au moment même où le transfert des programmes fédéraux semble imminent, la ministre annonce son démantèlement.

Ce n'est pas la seule aberration. La SQDM est dirigée par un conseil d'administration formé de représentants des entreprises, des syndicats et du gouvernement, ce qui favorise la concertation, approche conforme au credo péquiste.

En regroupant tous les programmes de formation dans un immense ministère de l'Emploi, M^me^ Harel créera une nouvelle bureaucratie, que l'État sera seul à diriger, sans avoir à tenir compte de l'opinion des patrons et des représentants des salariés.

Fonds de la pauvreté : pas pour les syndicats

L'idée d'une « contribution de solidarité sociale » pour financer la réinsertion au travail des plus démunis est venue de la **Commission sur la fiscalité**. Elle avait suggéré une contribution spéciale de « tous les salariés » et de « **tous les employeurs privés et publics** ». On devait créer un fonds de 250 M$.

À l'exception des institutions financières qui devaient contribuer le double de leurs salariés, les autres employeurs devaient verser la même contribution que leurs employés, soit des montants variant entre 12 et 104 $ par année.

Les participants au *Sommet sur l'économie et l'emploi* ont préféré créer un « Fonds spécial de lutte à la pauvreté » devant être financé « selon un mode similaire à celui proposé par la Commission sur la fiscalité », donc par des contributions des salariés et des **employeurs**.

Le 4 novembre, le ministre **Bernard Landry** restreignait la contribution des employeurs aux seules **entreprises**. Le 26 novembre, le ministre déclarait que la cotisation spéciale serait de 0,3 % de l'impôt des particuliers, de 2,8 % de l'impôt des entreprises non financières et de 3 % de la taxe sur le capital des institutions financières. Du même coup, il épargnait de cette corvée les syndicats, les associations, les sociétés d'État, les municipalités, et même le **Fonds de solidarité**, qui ne paie pas d'impôt provincial (malgré 122 M$ de profit net en 1995); le dernier budget a toutefois assujetti le Fonds à la taxe sur le capital. Cette exclusion est totalement inacceptable. La lutte à la pauvreté devrait concerner aussi les syndicats, qui sont totalement à l'abri de l'impôt tout en collectant des dizaines de millions de dollars de revenus annuels. ■



Jean-Paul Gagné



POINT DE VUE

Le télétravail : une question de mentalités

Les gains de productivité augmentent de 10 % à chaque génération de travailleurs. Or, ces gains sont absorbés par l'allongement de la durée du trajet entre le domicile et le lieu de travail, d'où l'émergence récente de la notion de télétravail.

On estime que 180 000 Québécois utilisent une forme ou une autre de télétravail (20 M aux États-Unis et 8 M en Europe) et que ce nombre augmentera de 5 % par année. Le télétravail est un mode d'organisation du travail qui tire parti des nouvelles technologies d'information et de communication.

L'objectif général du télétravail demeure la compétitivité; le système doit donner l'impression qu'un groupe d'intervenants travaille avec un autre groupe à partir d'un projet commun. Aujourd'hui, on distingue au moins trois types de télétravail :

1. Le télétravail à temps partiel et solo. Il s'agit d'un salarié, souvent d'une grande entreprise, qui travaille de 50 à 60 % du temps au bureau et le reste chez lui ou ailleurs; il obéit à des objectifs déterminés par l'entreprise. **Bell**, **IBM** et des ministères fédéraux font des expériences à ce sujet.

2. Le télétravail autonome. Il s'agit d'une personne qui crée sa propre entreprise, à partir de sa résidence la plupart du temps. Elle utilise les nouvelles techniques d'informations et de télécommunications (NTIC). C'est un entrepreneur. Ce marché est à la hausse; il est lié à la sous-traitance et au travail à la pièce. Environ 75 % des télétravailleurs autonomes sont seuls. Ce sont des professionnels : avocats, notaires, ingénieurs, consultants, communicateurs, etc; leur chiffre d'affaires annuel moyen est de 75 000 $.

3. Le télétravail en groupe (*groupware*). Il s'agit d'une équipe de participants d'un projet répartis dans plusieurs villes et qui utilisent les NTIC pour oeuvrer en groupe.

Le télétravailleur autonome doit posséder des qualités spécifiques : un fort esprit d'entrepreneuriat parce qu'il y a peu de supervision, une grande motivation et une discipline personnelle lui permettant de bien gérer son temps. Il doit aussi posséder un bureau dédié, un accès sécuritaire à divers réseaux et un poste de travail bien équipé en logiciels.

Le télétravail en groupe exige beaucoup plus : une salle avec caméras et systèmes de son bidirectionnels, des ordinateurs en réseau et des savoir-faire techniques comme la compression de signaux, le cryptage, des moteurs de recherche et de navigation, etc.

Ce type de télétravail exige aussi des méthodes spéciales : des codes de communication sophistiqués, des calendriers électroniques, une organisation du suivi et des techniques de synthèse des informations. Les principales applications sont la vidéoconférence, les conférences par ordinateurs, la mise en commun de documents, l'édition électronique collective et l'aide à la prise de décisions.

Les principaux défis du *groupware* ne sont pas du côté du *ware*, c'est-à-dire du matériel et du logiciel, mais du côté du *group*. Les résistances aux changements sont occasionnées par la faiblesse de l'analyse de la part des promoteurs et de trois des quatre éléments fondamentaux du télétravail en équipe : les codes de communication dans les groupes, le traitement multimédia de grandes quantités d'informations et la navigation interactive, (le quatrième étant le *ware*).

Le télétravail pourrait permettre de réduire les heures de transport improductives, réaménager le temps de travail et celui consacré à la famille et déployer différemment les employés d'une entreprise. Il faudra cependant que les mentalités évoluent. Le télétravail exige en effet plus de flexibilité, de créativité, d'adaptation, de compétence et de décentralisation de la part des organisations. ■



Michel Cartier
Professeur à l'Université du Québec à Montréal
cartier.michel@uqam.ca

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**
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.

Jean-Paul Gagné

La Chambre de commerce demande à Québec de respecter les engagements du Sommet

La **Chambre de commerce du Québec** demande au premier ministre **Lucien Bouchard** de garder le cap sur les engagements pris au *Sommet sur l'économie et l'emploi*.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **Michel Audet**, président de la Chambre de commerce du Québec.

M. Audet s'inquiète du rejet par les leaders syndicaux des engagements pris à la rencontre de Québec au printemps dernier et au Sommet d'octobre concernant l'objectif du déficit zéro en l'an 2000. Selon M. Audet, tous les partenaires, y compris les représentants des syndicats, se sont alors engagés à atteindre cet objectif par la réduction des dépenses. Or, depuis quelques semaines, les leaders syndicaux veulent amener le gouvernement à accroître les taxes et les impôts.

Les principales associations patronales viennent de demander une rencontre avec le premier ministre Bouchard pour le convaincre de maintenir le cap sur l'atteinte du déficit zéro par une réduction des dépenses et de renoncer à augmenter le fardeau fiscal comme le demandent les dirigeants syndicaux.

Selon M. Audet, il serait suicidaire de hausser les impôts et les taxes. Les entreprises du Québec supportent déjà un fardeau fiscal de 29 % plus élevé que celui des entreprises ontariennes. En outre, le gouvernement de l'Ontario a annoncé d'importantes baisses de l'impôt sur le revenu des particuliers ce qui rendra le Québec non concurrentiel à cet égard.

M. Audet craint que le projet du gouvernement de transférer aux commissions scolaires 250 M$ de dépenses de transport scolaire soit une indication des intentions fiscales du gouvernement. Ce transfert ferait passer de 0,35 $ à 0,50 $ du 100 $ d'évaluation foncière le taux de taxe maximum que les commissions scolaires peuvent percevoir.

« La commission sur la fiscalité avait au contraire proposé d'éliminer l'impôt scolaire, a dit M. Audet. Le gouvernement ne peut pas prendre des mesures fiscales ici et là. Le rapport sur la fiscalité a été unanime et il a été signé par les représentants siégeant à la commission. Le gouvernement devrait respecter les recommandations de ce rapport, qui forment un tout. »

L'économie a au contraire besoin d'un allègement du fardeau fiscal pour relancer l'économie. Sachant que la situation budgétaire est très serrée à Québec, la Chambre prie le gouvernement fédéral de réduire les cotisations au fonds d'assurance emploi de 10 %.

Le ministre fédéral des **Finances**, **Paul Martin**, a annoncé une baisse de 0,05 $ des cotisations d'assurance emploi. « C'est inacceptable parce que le fonds d'assurance emploi a un important surplus (de 5 à 6 milliards de dollars), a dit M. Audet. Le gouvernement s'en sert pour réduire son déficit. Si Ottawa ne réduit pas ce fonds en baissant les cotisations, certaines demanderont une hausse des bénéfices. On n'aura rien réglé. »

1976 : une année décevante

Pour Michel Audet, 1976 a été une « année décevante ». Le produit intérieur brut (PIB) du Québec ne s'accroîtra que de 1 à 1,5 %. L'économie n'a créé que 10 000 emplois nets à ses 11 premiers mois, alors qu'elle en aurait eu besoin de 30 000 pour absorber les nouveaux arrivants sur le marché du travail.

Le taux de chômage est très élevé : 12,6 % en novembre. Autre point sombre, le taux de participation de la main-d'oeuvre est plus faible au Québec qu'en Ontario; si le Québec avait la même proportion de sa population en âge de travailler qui travaille ou veut travailler que l'Ontario, le taux de chômage au Québec serait de 16,5 % !

Pour 1997, M. Audet juge optimistes les prévisions de certaines banques qui font état de croissance du PIB variant entre 2,5 et 2,9 %. Il estime plus réalistes les prévisions du ministère des Finances du Québec, qui prévoit une croissance du PIB de 1,3 %. M. Audet ne s'attend pas à une baisse du taux de chômage l'an prochain.



■ **Michel Audet : « Le Sommet a créé beaucoup d'attentes. Si la situation ne s'améliore pas, on aura l'effet inverse. »**

M. Audet craint que les exportations, qui ont été le moteur de la croissance dans le passé, deviennent une source moins importante de la croissance de l'économie. Elles n'ont monté que de 1,2 % en valeur pendant les huit premiers mois de 1996, à cause notamment de la baisse des prix de certaines matières de base.

Les ventes au détail sont faibles et devraient le demeurer. Les dépenses d'immobilisations devraient baisser de 2 % en 1996, alors qu'elles doivent augmenter de 4,5 % en Ontario. Les dépenses de machinerie et d'équipement sont en hausse de 10 %; encore une fois, la croissance de ces investissements est plus forte en Ontario. Même tendance pour l'investissement manufacturier : + 10 % au Québec, mais + 23,6 % en Ontario.

Malgré ces perspectives macroéconomiques décevantes, M. Audet se dit optimiste dans les secteurs de la nouvelle économie (télécommunications, aéronautique, biotechnologie, pharmaceutique, technologies de l'information) où le Québec est bien représenté. Il demande au gouvernement de conserver les crédits d'impôts à la recherche et développement, dont profitent les entreprises de ces secteurs et qui investissent beaucoup au Québec.

Le président de la Chambre estime que la création de **Montréal International**, qui fera la promotion de la région de Montréal à l'étranger, contribuera à l'investissement étranger dans la région.

M. Audet soutient que les secteurs mous pourraient créer davantage d'emplois si le gouvernement leur facilitait la vie, notamment en abolissant les décrets de convention collective dans les secteurs du bois ouvré, du verre plat et du vêtement, comme l'a promis le ministre **Bernard Landry** au Sommet.

M. Audet a dit qu'il venait d'écrire au ministre du **Travail**, **Matthias Rioux**, pour lui demander de commencer le processus d'abolition de ces trois décrets parallèlement au projet de loi sur la modernisation de la loi sur les décrets. « Il faut que ces trois décrets soient abolis immédiatement. On a même un consensus patronal sur l'abolition de tous les décrets su secteur manufacturier », a dit M. Audet. ■

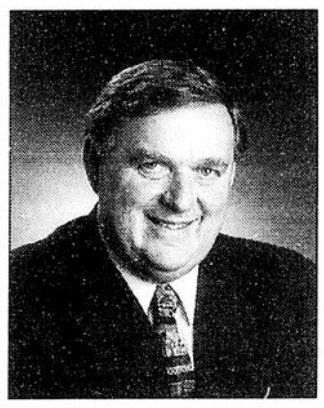
LA CITATION DE LA SEMAINE

« Une réduction de 4 milliards de l'impôt (fédéral) sur le revenu fait grimper le PIB réel de 5 milliards d'ici à 2001 et crée 108 000 emplois d'ici à 2001. Une réduction d'un point du taux de la TPS fait grimper le PIB réel de 4 milliards d'ici à 2001 et crée 63 000 emplois d'ici à 2001. Une réduction de 20 % des cotisations à l'assurance emploi fait grimper le PIB réel de 3,5 milliards d'ici à 2001 et crée 68 000 emplois d'ici à 2001. »

Une combinaison opportune,
Mémoire de CGA-Canada
au ministre des Finances du Canada.
Les données viennent du WEFA Group.

école SECONDAIRE DUVAL
LE DIPLÔME D'ÉTUDES SECONDAIRES *à son rythme*
Ecole de rattrapage enr. – Fondée en 1966 – Permis 749988
FORMATION GÉNÉRALE
1er à 5e SECONDAIRE (secteur jeunes)
✏ À son rythme ✏ Début en tout temps
✏ Enseignement individualisé
Cours du **SAMEDI**... pour prévenir un échec.
POUR RENSEIGNEMENTS: 382-6070
9900, avenue d'Auteuil, Montréal à deux pas du Sauvé

AXA ASSURANCES



RAYMOND RIVEST, A.V.A., Pl.Fin.

M. André Gaudreault, vice-président exécutif, Assurances de personnes, est heureux d'annoncer la nomination de M. Raymond Rivest à titre de vice-président, Marketing et Ventes, Assurances de personnes, de AXA Assurances.

Fort d'une expérience de 29 ans, M. Rivest occupait jusqu'à tout récemment un poste similaire chez un important assureur-vie. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, il veillera à la croissance dynamique des ventes d'assurance-vie individuelle de AXA Assurances. Il assurera également la gestion et le développement du réseau de distribution.

AXA Assurances est membre du Groupe AXA. Au terme du projet de fusion annoncé entre AXA et UAP, AXA sera présent dans 41 pays répartis sur cinq continents. Le Groupe figurera au deuxième rang mondial des assureurs selon le chiffre d'affaires et au premier rang des gestionnaires d'actifs avec plus de 608 milliards $ d'actifs gérés.

POWER CORPORATION DU CANADA



Michel Plessis-Bélair, F.C.A.

Power Corporation du Canada a le plaisir d'annoncer que Michel Plessis-Bélair, F.C.A., a été nommé vice-président du conseil d'administration; il cumule cette nouvelle fonction avec celle de chef des services financiers.

M. Plessis-Bélair est entré chez Power Corporation en 1986 comme premier vice-président, Finances et administration. En 1991, il a été nommé vice-président exécutif et chef des services financiers.

Il est administrateur de Power Corporation, ainsi qu'administrateur et membre du comité exécutif du conseil de Corporation Financière Power; en outre, il siège au conseil d'administration de plusieurs autres sociétés du groupe Power. M. Plessis-Bélair est aussi administrateur de l'Université de Montréal, Lallemand Inc. et Fondation Ressources-Jeunesse.

M. Plessis-Bélair est titulaire d'un baccalauréat du Collège Jean-de-Brébeuf, d'une maîtrise en commerce de l'École des Hautes Études Commerciales et d'un M.B.A. de l'université Columbia. Comptable agréé, il est Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

Power Corporation du Canada est une société de gestion et de portefeuille diversifiée qui a des intérêts en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.

Vous dites que nos voitures nous passionnent?

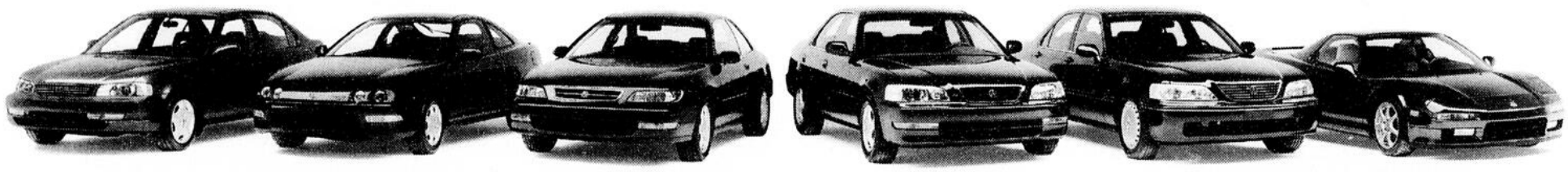
L'Acura 1,6EL 1997. «Meilleure nouvelle voiture familiale.»

AJAC Association des Journalistes Automobile du Canada

Nos efforts constants mis dans la fabrication d'excellentes voitures ne sont pas passés inaperçus. Et cette preuve de réussite est un honneur que nous acceptons fièrement, au nom de toute la division Acura. L'Association des Journalistes Automobile du Canada s'est prononcée, et maintenant, c'est à vous de nous faire part de votre évaluation. Passez donc voir sans tarder votre concessionnaire Acura le plus près, pour nous reparler de cette fameuse passion.

Pour plus de détails, appeler le 1 888 9-ACURA-9.

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA



1,6EL **Integra** **Série CL** **Série TL** **3,5RL** **NSX-T**

Le Fonds FTQ prendrait le contrôle de Denharco pour l'empêcher de passer aux mains des Américains

Francis Vailles

Le **Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ)** est sur le point de racheter les actions des cadres de **Denharco**, fabricant d'équipements forestiers, a appris le journal LES AFFAIRES.

Les cadres, qui contrôlent l'entreprise, veulent se départir de leurs actions au profit de la société américaine **Blount**, ce que le Fonds veut empêcher. Le Fonds dispose d'un droit de préemption (premier refus) lui permettant d'acheter, avant quiconque, les actions de ses partenaires.

« Denharco fait partie d'un secteur stratégique, porteur d'avenir dans la technologie des équipements forestiers. On veut avoir notre mot à dire sur le futur partenaire », a déclaré **Jean-Yves Duthel**, porte-parole du Fonds, qui nous a confirmé l'information. Les cadres ont accepté l'offre d'achat de Blount, qui en est à la vérification diligente, a affirmé M. Duthel, selon qui Denharco est en bonne situation financière.

Denharco, de Saint-Hyacinthe, est ce fabricant d'équipements de récolte forestière dans lequel le Fonds avait injecté 3,1 M$ en 1993 pour le relancer.

S'il acquérait le bloc d'actions des cadres, le Fonds deviendrait actionnaire de l'entreprise à 90 %. Cette situation serait exceptionnelle, puisque le Fonds ne détient plus de 50 % des actions d'une entreprise que dans trois cas seulement, soit ceux de **SSQ VIE**, d'**Entourage** et de **NovaBus**.

Actuellement, le Fonds détient 45 % des actions de Denharco, la **Société de développement industriel** (SDI), 10 %, et la société **IFCO**, 45 %. IFCO détient toutefois 51 % des droits de vote, selon nos informations. IFCO est la propriété de trois cadres de Denharco, soit **Guy Talbot**, président, **Serge Roch**, vice-président, et **Roger Legault**, directeur des ventes. Cette dernière information est tirée du fichier central des entreprises.

À moins que Blount investisse

Le Fonds jongle avec une autre possibilité, nous a confirmé M. Duthel. Blount pourrait prendre le contrôle de Denharco si elle garantissait le maintien des emplois et s'engageait à faire de nouveaux investissements au Québec.

« Je ne suis pas sûr que la transaction aura lieu. Nous sommes en négociation, mais nous avons une entente de confidentialité avec les propriétaires », a déclaré **Joe McInnis**, vice-président principal de Blount, au cours d'une conversation téléphonique depuis la ville de Montgomery, en Alabama. **Richard Irving**, vice-président, juridique, de Blount a confirmé avoir été contacté par le Fonds de solidarité, mais n'a voulu faire aucun commentaire.

Blount fabrique notamment des outils, des pièces et des équipements de machinerie lourde, entre autres pour le secteur forestier. La transaction serait négociée depuis la ville de Zebulon, en Caroline du Nord, où l'entreprise a une filiale d'équipements forestiers.

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice terminé le 30 septembre dernier, Blount a réalisé un chiffre d'affaires de 475,3 M$ et un profit de 39,1 M$, selon le document 10-Q qu'a remis l'entreprise à la **Securities and Exchange Commission** des États-Unis.

Denharco est née de la fusion, en 1990, d'**Harricana**, d'Amos, et des **Équipements Denis**, de Saint-Hyacinthe. Aujourd'hui, Denharco a des installations à Saint-Hyacinthe et à Sainte-Julie et compte 306 employés. **Guy Talbot**, président, n'a pas voulu commenter.

Dans une entrevue qu'il donnait au journal LES AFFAIRES en 1993, M. Talbot indiquait qu'il prévoyait un chiffre d'affaire de 30 M$ pour l'année en cours. Denharco comptait alors 200 employés. ■

L'américaine WABCO met la main sur Vapor Canada de Saint-Laurent

Le fabricant d'équipement ferroviaire américain **Westinghouse Air Brake** (WABCO), de Pennsylvanie, a récemment acquis **Vapor Canada**, de Saint- Laurent.

Vapor Canada appartenait à l'américaine **Mark IV Industries**, qui a cédé l'entreprise dans le cadre d'une transaction plus large. WABCO ou ses filiales ont acquis toutes les actions de Vapor Canada, de Saint-Laurent, de **Vapor Corporation**, de l'Illinois, de **Mark IV Transportation Products**, du Delaware, de **Vapor Netherlands**, des Pays-Bas, et de **Vapor U.K.**, du Royaume Uni.

Les deux usines de l'ensemble de ces entreprises (**Groupe Vapor**) se trouvent à Saint-Laurent (106 000 pi²) et dans l'Illinois (333 000 pi²).

Le nombre d'employés du Groupe Vapor est de 650. Entre 140 et 200 employés travaillent pour Vapor Canada.

L'ensemble des entreprises a changé de main contre un minimum de 63 M$ US comptant et un maximum de 65 M$ US, selon les ventes des 18 prochains mois. Des 63 M$ de la transaction, 6,4 M$ sont attribués à Vapor Canada.

La transaction a été réalisée le 19 septembre, mais n'a été officialisé que le 4 octobre à la **Securities and Exchange Commission** (SEC) des États-Unis, d'où nous viennent les détails de la transaction. Vapor Canada n'a pas pu ou n'a pas voulu nous donner d'information sur la transaction avant de mettre sous presse.

Le Groupe Vapor fabrique notamment des accessoires et des systèmes d'exploitation pour le contrôle des portes des autobus et des voitures de trains et de métros, de même que des systèmes d'identification automatique de véhicules ferroviaires.

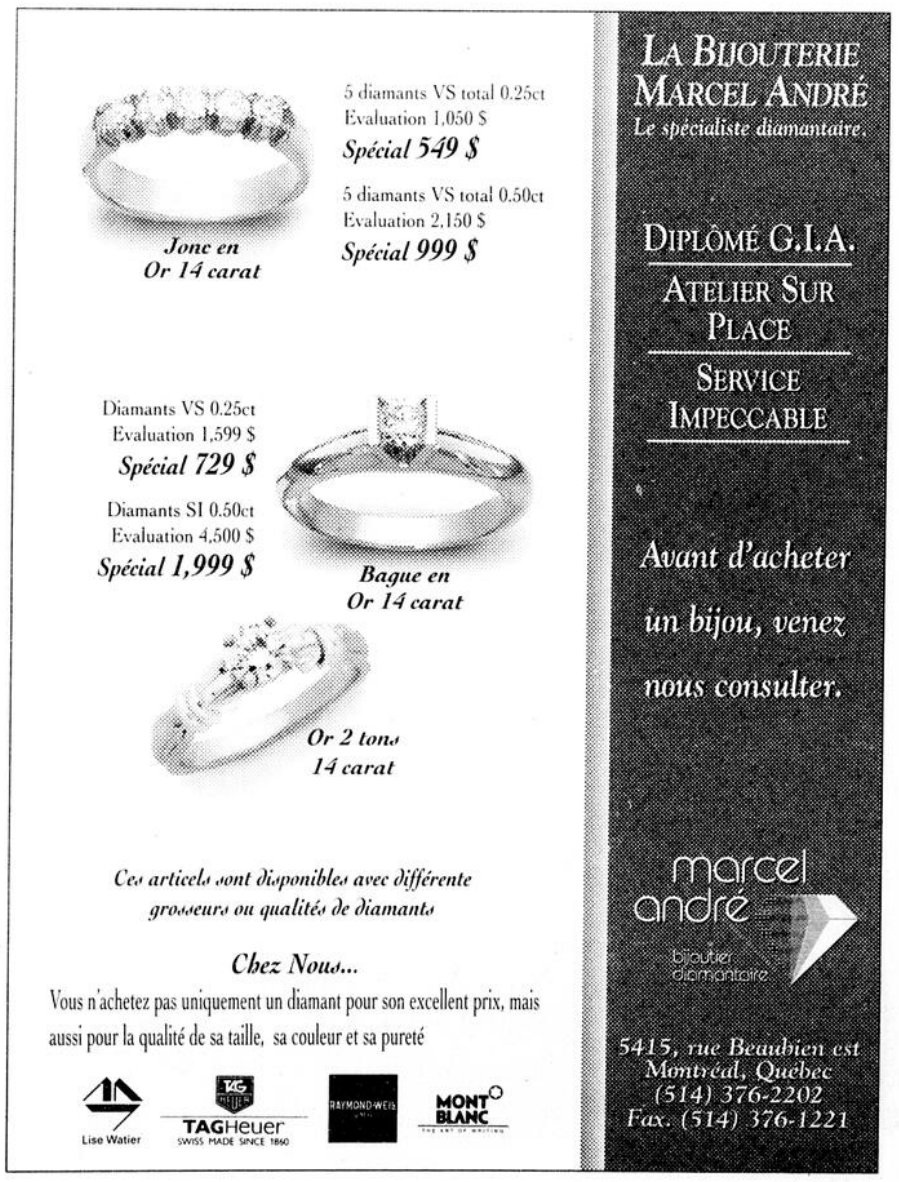
Pour l'exercice terminé en février 1996, le Groupe Vapor a réalisé un chiffre d'affaires de 65 M$ US et un bénéfice net de 5,1 M$ US.

Nous n'avons pu obtenir les chiffres de Vapor Canada. Toutefois, le document de la SEC indique que des 65 M$ US de ventes réalisées par le Groupe en 1996, 12,2 M$ US venaient des marchés extérieurs, principalement du Canada (donc de Vapor Canada). La ventilation des données ne laisse que 133 000 $ US de bénéfices d'exploitation aux marchés extérieurs, contre 8,3 M$ US pour l'exploitation américaine.

En 1995, les ventes des marchés extérieurs se chiffraient à 20,1 M$ US sur un total de 68 M$ US et les profits, à 3,6 M$ US sur un total de 6,3 M$ US.

Il faut dire que la maison mère avait transféré une partie des activités de Saint-Laurent vers les États-Unis en 1992.

Le Groupe Vapor avait été acheté par Mark IV au début de 1991 des mains de l'américaine **Brunswick**, qui avait acquis Vapor en 1978. Vapor est établie à Montréal depuis 1914. (FV) ■





L'ACTUALITÉ

À Noël, pourquoi ne pas offrir un bon livre ?

Renée Claude Simard

Noël arrive à grands pas et la course folle des cadeaux reprend de plus belle !

Voici une liste d'ouvrages de référence pertinents pour les dirigeants, les cadres et les investisseurs. Cette liste a été dressée avec la collaboration des librairies **Chapters**, **Champigny** et **Stratégie** et la maison de distribution **Les Diffusions Côte A Côte**.

Les versions françaises des livres titrés en anglais ne sont pas encore disponibles.

Management

James C. Collins et **Jerry I. Porras**, *Bâties pour durer*, **First**, 365 p., 39,95 $.

En comparant et en identifiant les valeurs clés de la réussite des entreprises visionnaires, les auteurs tracent des constantes, des lignes de conduite. L'entreprise visionnaire ne naît pas nécessairement d'une idée géniale, mais elle poursuit un objectif clair, sait durer, s'adapter et traduire ses choix d'avenir.

Disney, **Michelin** et **Merck**, sont trois entreprises que les auteurs de ce livre qualifient de visionnaires. Pourquoi ont-elles émergé ? Pourquoi existent-t-elles encore ? Comme **IBM** et **Ford**, ont-elles réussi à survivre en s'adaptant au changement ?

Un bon moyen de savoir si son entreprise est visionnaire et comment elle peut le devenir.

Stephen R. Covey, *L'étoffe des leaders*, **First**, 1996, 366 p., 39,95 $.

L'auteur du best-seller *Les sept habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent* présente les principes cardinaux qui servent de boussole et de compas aux plus grands des décideurs. Ce livre permet de comprendre et d'acquérir les principes fondamentaux du leadership efficace. Selon ce gourou américain, les gens ont des habitudes inefficaces parce qu'ils ont été socialement conditionnés à avoir une pensée de bricoleur à court terme. Ce livre présente une approche nouvelle du leadership. L'auteur décrit d'abord les applications personnelles et interpersonnelles des principes d'efficacité; sa deuxième section est consacrée aux applications managériales et organisationnelles.

David K. Foot, en collaboration avec **Daniel Stoffman**, *Entre le boom et l'écho*, *Boréal*, 1996, 304 p. 27,95 $.

Au sommet de la liste des best-sellers pendant plusieurs mois dans sa version anglaise, le livre de cet économiste, qui enseigne à l'**Université de Toronto**, analyse la société sous l'angle de la démographie. Le vieillissement des enfants du *baby-boom* a modifié les données de l'économie. L'âge est un instrument de prédiction puissant puisqu'il permet de prévoir la façon dont les gens se comporteront demain. Pour une entreprise, anticiper les changements démographiques au lieu d'y réagir longtemps après qu'ils ont eu lieu peut être capital pour sa survie. Selon M. Foot, si les décideurs comprenaient la démographie, les choses tourneraient plus rond.

Andrew S. Grove, *Only the paranoid survive*, **Currency**, 1996, 210 p., 37,95 $.

Sous la gouverne d'**Andrew Grove**, **Intel** est devenue le plus important fabricant de puces. Elle est au septième rang du *Fortune 500* pour la rentabilité. Andrew Grove révèle la clé de ses succès et explique comment il a réussi à passer au travers des crises de changements importants. Quand ces crises, ou points d'inflexion stratégiques frappent, les façons de faire les affaires changent du tout au tout. M. Grove explique comment sortir gagnant de ces crises de changement. Tôt ou tard, les entreprises et leurs dirigeants doivent faire face à des changements qui bouleverseront leur environnement. Le statu quo en affaires est bel et bien révolu.

Faith Popcorn, avec la collaboration de **Lys Marigold**, *Clicking*, **Éditions de l'Homme**, 1996, 428 p., 29,95 $.

L'auteur du célèbre *Rapport Popcorn* trace 16 nouvelles tendances qui révolutionneront notre style de vie et le monde des affaires au cours des prochaines années et indique comment en tirer profit. Faith Popcorn nous apprend comment cliquer, c'est-à-dire comment s'ajuster aux tendances de l'an 2000.

Scott Adams, *The Dilbert Principle*, **Harper Business**, 1996, 336 p., 31 $.

Le caricaturiste Scott Adams, dont les caricatures tapissent les murs de nombreuses entreprises américaines, dépeint, à partir de principes de gestion, des situations cocasses au sein des entreprises. Cet ouvrage est un clin d'oeil sur les principes et les secrets du management dans les entreprises. En tête de la liste des best-sellers du magazine *Business Week* en octobre.

Stephen Covey, **A. Roger Merril** et **Rebecca R. Merril**, *First things first*, **Firesides**, 1995, 373 p., 19 $.

Cet ouvrage porte sur les vraies priorités que doivent se donner les individus et les gestionnaires. Bien souvent, celles-ci sont reléguées au second plan. Depuis des années, on nous donne des techniques, des outils et de l'information sur comment mieux gérer notre temps. Pour les auteurs, la vitesse à laquelle nous travaillons ne compte pas. Ils misent plutôt sur le compas pour nous guider dans la bonne direction.

Michael Hammer, *Beyond Reengineering*, **Harper Business**, 1996, 285 p., 35 $.

Le célèbre gourou du management présente les conséquences de la révolution provoquée par la réingénierie des entreprises, à savoir comment elle a modifié la façon de travailler et de gérer les entreprises. Cet ouvrage expose les façons dont les individus et les entreprises peuvent s'adapter à l'environnement créé par la réingénierie. Une fois le processus de la réingénierie enclenché, les gestionnaires doivent trouver de nouvelles méthodes pour diriger les entreprises.

Ibrahim Elfiky, *Top Manager, 12 réalités incontournables pour une gestion supérieure*, **Transcontinental**, 1996, 322 p., 34,95 $.

Cet ouvrage, écrit par l'auteur du best-seller *Top Vendeur*, décrit les techniques et les stratégies de gestion les plus récentes. Pour survivre dans un contexte de forte concurrence et où la technologie évolue rapidement, les gestionnaires doivent développer leurs talents de leader, de motivateur et de formateur. Cet ouvrage enseigne comment maîtriser le stress et prendre de meilleures décisions, comment définir ses objectifs et comment mieux gérer son temps.

Shapiro, Eileen C., *Surf managérial*, **First**, 1996, 293 p. 49,95 $

Cette consultante en gestion du **Hillcrest Group** dénonce les modes en management : réingénierie, qualité totale, l'organisation non hiérarchisée, le meilleur marché, etc. Selon elle, l'art de la gestion n'a rien à voir avec le prêt-à-porter, mais avec le courage de prendre les décisions à des moments où rien de garantit que l'on fait le bon choix. Un livre bien structuré, comprenant beaucoup de références et de citations pertinentes, un index et un lexique.

Jeremy Rifkin, *La fin du travail*, **Boréal**, 1996, 436 p., 29,95 $.

Cet ouvrage est consacré à la crise de l'emploi. Le monde explique l'auteur, qui est président de la **Fondation Economic Trends** à Washington, est en train de se déchirer en deux; d'un côté, une élite de gestionnaires et de chercheurs surqualifiés; de l'autre, une majorité de travailleurs précaires, sans perspective d'avenir et d'emploi stable dans un monde de plus en plus automatisé. L'auteur estime qu'il est urgent de nous préparer à une économie qui supprime les emplois de masse dans la production et la distribution des revenus.

Thierry C. Pauchant et collaborateurs, *La quête du sens*, **Québec/Amérique**, 1996, 359 p., 34,95 $.

Onze experts en management et en psychologie délaissent les théories économiques habituelles et les pratiques administratives à la mode. Ils se sont plutôt inspirés d'auteurs qui ont posé avec acuité la question du sens comme **Martin Buber** et **Albert Camus**. Ce recours à la tradition existentielle permet de jeter un regard neuf sur nos organisations et sur la vie au travail. M. Pauchant, professeur agrégé à l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC), présente des façons de faire différentes et de nouvelles façons d'être pour exercer le pouvoir et avoir une organisation efficace.

Investir

Robert G. Hagstrom, *Les stratégies de Warren Buffett, l'homme qui devint milliardaire à la bourse*, **Publications financières internationales**, 1996, 352 p., 44,95 $.

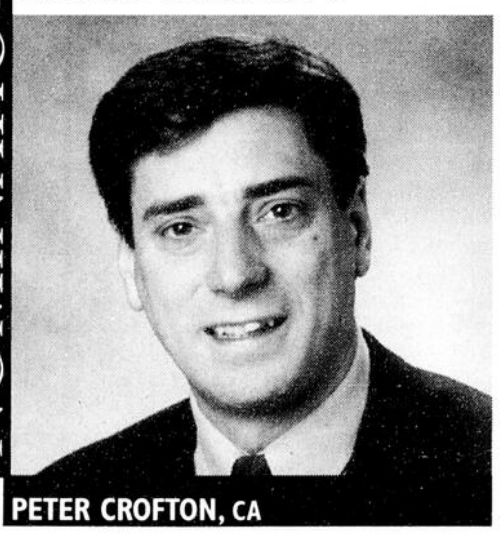
Le légendaire **Warren Buffett** était jusqu'à récemment l'homme le plus riche aux États-Unis à partir d'un investissement de 100 $ à la bourse. Ce livre présente son approche et sa stratégie. Loin d'utiliser des méthodes complexes d'analyse, le milliardaire propose des conseils qui reposent sur le bon sens et la sagesse.

Peter Lynch, *Et si vous en saviez déjà assez pour gagner en bourse*, **Peyrat & Courtens**, 1992, 216 p., 39,95 $.

Les investisseurs qui ont fait confiance à Peter Lynch, alors gestionnaire du fonds **Magellan**, de **Fidelity**, ont empoché jusqu'à 20 fois leur mise de fonds initiale. Considéré comme l'un des meilleurs gestionnaires de fonds mutuels du XXe siècle, M. Lynch

→

NOMINATION



PETER CROFTON, CA

M. Claude Massé, Président et Chef de l'exploitation de Bibby Ste-Croix, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Peter Crofton à titre de vice-président, Finances et Administration.

M. Crofton est comptable agréé et a oeuvré dans le domaine de la vérification pendant dix ans avant de se joindre à l'équipe de Bibby Ste-Croix en 1993 à titre de directeur des finances.

Bibby Ste-Croix se spécialise dans la fabrication de produits en fonte pour le domaine de la canalisation des eaux propres et usées, dont les tuyaux et raccords, les vannes et bornes-fontaines ainsi que les équipements de voirie municipale.

BIBBY-STE-CROIX

Commerce international (902.58)

Formation à temps complet dans le cadre du programme ALFEPAC

Contenu du programme
- connaissances de base sur tous les aspects du commerce international
- connaissances spécifiques en marketing et en gestion des opérations logistiques
- stage en entreprise

Durée du programme : 30 semaines

Diplôme : attestation d'études collégiales (A.E.C.)

Conditions d'admission
- être prestataire de l'assurance-emploi ou l'avoir été au cours des 3 dernières années
- maîtriser un niveau intermédiaire de l'anglais
- posséder une formation en administration ou une expérience en gestion ou en représentation commerciale jugée suffisante

Début de la formation : 13 janvier 1997

Renseignements : 332-3000, poste 348

97-187

Rencontre d'information : le mardi 17 décembre, à 13 h 30
au local S-236 du pavillon Ignace-Bourget, 10500 avenue de Bois-de-Boulogne, Montréal

Collège de Bois-de-Boulogne
L'avenir en formation

FORMATION CONTINUE ET SERVICES AUX ORGANISATIONS
Le collège de Bois-de-Boulogne est membre du Regroupement des collèges du Montréal métropolitain

dévoile dans cet ouvrage sa recette miracle. Pour gagner en bourse, selon l'auteur, il suffit de miser sur les règles de bon sens.

Benjamin Graham, *L'investisseur intelligent*, **Valor**, Paris, 1992, 352 p., 55,95 $.

C'est la bible de la littérature boursière. Il dévoile des principes sains qui ont fait leur preuve et préparé le terrain à la fortune de milliers d'investisseurs, dont Warren Buffett. M. Graham, que plusieurs surnomment le père de l'analyse financière moderne, a mis au point une méthode d'investissement gagnante, qui ne se démode pas. La première édition de ce livre remonte à 1949.

Le Blanc Guy, *La Bourse ou la Vie*, **Cote 100**, 1995, 305 p. 20 $ (chez l'éditeur).

Le fondateur et président des fonds **Cote 100** livre dans cet ouvrage les principes qui le guident dans le placement en bourse et son expérience personnelle. Ce livre s'inspire des grands maîtres, tels **Benjamin Graham**, **John Templeton**, **Warren Buffett** et d'autres. Ce livre est pertinent aussi bien pour les néophytes, à qui il fera éviter bien des erreurs, que pour les investisseurs avertis, à qui il rappelle des conseils de base qui sont faciles à oublier. Un livre facile à lire, truffé d'anecdotes, écrit par un praticien qui a fait ses preuves.

Ouvrages de référence

Danny J. Sohier, *Internet, le guide de l'internaute*, **Éditions Logiques**, 1996, 480 p., 24,95 $.

Internet connaît une évolution fulgurante. L'autoroute électronique est de plus en plus complexe et le choix des destinations se multiplie. Cet ouvrage est un guide de pilotage et d'orientation des plus à jour. Le guide de l'internaute permet de se familiariser avec le courrier électronique, le transfert de fichiers, le *Web*, le multimédia, la téléphonie Internet et le monde virtuel. Ce livre s'adresse à tous les internautes, profanes ou experts.

L'État du monde 1997, **La Découverte/Boréal**, 1996, 699 p., 27,95 $. Cédérom, 99,95 $.

Cet annuaire économique et géopolitique mondial est publié chaque année depuis 1981. Il présente la situation économique, politique, sociale, gouvernementale et diplomatique des 225 pays du monde. Il présente aussi des analyses sur plusieurs questions fondamentales au plan politique, économique et environnemental.

L'Annuaire du Canada, **Statistique Canada**, 1996, 539 p., 54,95 $. Cédérom, 74,95 $.

L'Annuaire du Canada permet de prendre le pouls du pays, d'identifier les tendances de fond et les grands enjeux. C'est un ouvrage de référence de premier ordre sur l'économie, la démographie, la vie sociale, l'environnement et l'appareil gouvernemental. ■

Le moment idéal, un grand expert en choix de titres et un horizon des plus prometteurs...Voilà pourquoi ces fonds sont appelés « Fonds Monarque » ! Évaluez le profit tant du Fonds canadien Monarque que du Fonds de dividendes Monarque. Tous deux sont admissibles aux REER. Discutez-en avec votre conseiller financier ou adressez-vous à Fonds Mutuels C.I. en composant le 1-800-268-9374 ou en visitant notre site Internet : http://www.cifunds.com.

FONDS MONARQUE

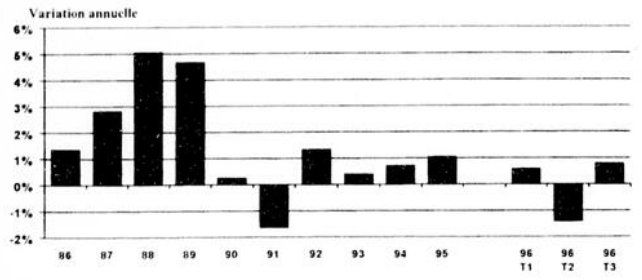
Le marché canadien est en plein envol. C'est le temps des REER. Et voici les placements sous l'aile de Jonathan Baird, l'un des gestionnaires de fonds les plus réputés.



Des prospectus simplifiés contiennent tous les renseignements pertinents sur ces fonds. Pour en obtenir des exemplaires, écrire à : C.I. Mutual Funds Inc., 151 Yonge Street, Seventh Floor, Toronto, Ontario M5C 2Y1. Lisez attentivement ces documents avant d'investir. Valeurs unitaires et rendements sujets à des fluctuations.

Revenu personnel disponible réel - Canada

BANQUE NATIONALE



Les consommateurs ont très peu contribué à la croissance du produit intérieur brut (PIB) canadien lors du troisième trimestre de 1996. Le taux de croissance des dépenses de consommation en biens et en services n'était que de 1,3 %. Le revenu personnel disponible ayant maintenu sa faible progression tendancielle amorcée en 1990, les dépenses des particuliers ont pratiquement stagné. Plusieurs facteurs sont responsables du piétinement des revenus observé depuis six ans, dont l'augmentation des impôts, la baisse des revenus de placement et la faible croissance des salaires réels.

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
États-Unis				
Ventes au détail	oct.	0,2	0,8	4,9
Nouv. commandes	sept.	2,7	- 2,1	4,0
Commandes en carnet	sept.	0,7	- 0,5	6,4
Mises en chantier (000)	oct.	1,366	1,440	1,465
Production industrielle	oct.	- 0,5	0,3	2,6
Balance commerciale (M$)	oct.	-16,050	-14,296	-159,5
Prix à la consommation	oct.	0,3	0,3	2,8
Prix à la production	oct.	0,4	0,2	2,5
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	oct.	5,2	5,2	5,4
Revenu personnel	sept.	0,6	0,5	5,6
Indicateur avancé US	sept.	0,1	0,2	0,2
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	oct.	0,6	0,5	2,6
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	sept.	0,2	- 1,3	2,6
Ventes de voitures (000)	sept.	0,4	0,1	2,9
2. Livraisons manufacturières	sept.	0,8	- 0,8	2,3
Nouvelles commandes	sept.	0,1	- 1,9	1,9
dont : biens durables	sept.	0,4	- 2,9	2,3
3. Inventaires manuf. (M$)	sept.	0,4	0,3	5,1
Ratio stocks/expéditions	sept.	1,31	1,31	1,37
4. Mises en chantier (000)	sept.	130,9	127,8	118,9
- Québec	juil.	13,9	17,8	14,3
Production				
Produit intérieur réel	sept.	0,1	0,1	1,0
Production industrielle	sept.	- 0,1	0,1	0,6
dont : manufacturière	sept.	0,1	- 0,3	0,1
Construction	sept.	- 0,3	0,7	- 4,6
Services	sept.	0,2	0,1	1,6
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	sept.	1,7	1,4	6,3
Importations de marchandises	sept.	4,6	- 1,3	2,0
Balance commerciale (M$)	sept.	3228,2	3729,3	36566,4
Inflation				
Prix à la consommation [4]	oct.	0,2	0,1	1,5
Prix industriels [4]	sept.	0,2	0,5	1,9
Marché du travail		**Mois de réf.**	**Mois préc.**	**Il y a un an**
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	oct.	10,0	9,9	9,6
- Québec	oct.	12,4	12,6	11,5
Rémunération hebdomadaire	août	- 1,1	0,4	2,4

Statistiques trimestrielles		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	**Dernier trim.**	**Trim. préc.**	**1995**
PIB CANADA †	III-96	3,3	1,2	2,3
Investissements †	III-96	18,8	- 7,7	4,8
Revenu personnel disponible †	III-96	0,8	- 1,4	1,0
Profits des entreprises ‡	III-96	51,9	- 0,6	13,1
% d'utilisation des capacités industri.	III-96	82,7	82,4	83,0
PNB ÉTATS-UNIS †	III-96	2,2	4,7	2,0

[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**

Le pouls de l'économie

Dure moitié de décennie : inexorable chômage et incompressibles déficits

La première moitié de la décennie 1990 n'aura ressemblé en rien à celle des années 1980.

D'une part, les pays industrialisés ont rarement connu une telle désynchronisation de leur cycle économique. Les conséquences les plus visibles de cette divergence historique ont été les turbulences qui ont violemment secoué les marchés des changes au début des années 1990.

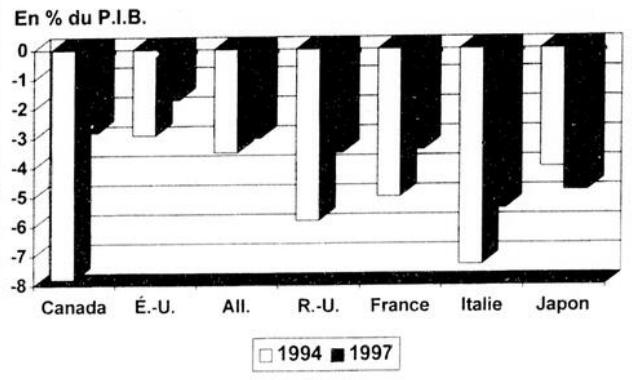
Les impératifs économiques et politiques de chaque pays se sont imposés avec telle force que jamais les politiques monétaires n'ont été aussi opposées, les unes se souciant de la montée inexorable du chômage, les autres craignant plus que tout la résurgence de l'inflation.

Rarement les pressions sur les gouvernements ont été aussi intenses. La rapidité de réaction sans précédent des marchés financiers a poussé à l'austérité budgétaire, alors que la tentation de tester de nouveau l'efficacité des politiques traditionnelles de relance de l'emploi est toujours aussi omniprésente et passe encore pour discours avant-gardiste des gouvernements.

Les excès des années 1980 sont lourds à porter et les marchés financiers sont dorénavant tout à fait incrédules vis-à-vis des promesses de redressement des déséquilibres budgétaires. Seuls les résultats sont pris en compte et les intentions restent lettre morte. L'hésitante sortie de récession de l'Amérique du Nord, la rapidité avec laquelle l'Europe entière s'est enfoncée en récession et l'impuissance du gouvernement japonais à relancer son économie en dépit des surplus budgétaires utilisés jusqu'à épuisement ont caractérisé le début de la décennie.

Sans cesse durant cette période, les prévisions économiques ont été déjouées par l'impassible climat de morosité et constamment elles ont dû être révisées à la baisse. Seuls les États-Unis ont réussi à adopter, sans tourmente, une politique monétaire en ligne avec la fragilité de la reprise économique. Et cela a porté fruit. Seuls les États-Unis ont connu une croissance sans faille depuis quelques années.

Déficit budgétaire Comparaison internationale



Source : OCDE — Graphique : Banque Nationale

Victoire sur le front de l'inflation

La victoire la plus évidente est celle de la lutte contre l'inflation. Au Canada, cela ne fait plus de doute. L'Allemagne a longtemps été confrontée aux énormes coûts liés à sa réunification. Les effets inflationnistes des débordements budgétaires sans précédent pour la vertueuse Allemagne ont dû être compensés par une politique monétaire très rigoureuse.

Pendant des années, la traditionnelle locomotive économique ne s'est imposée à l'Europe que par un coût du capital exorbitant. L'inflation y est dorénavant maîtrisée et elle oscille autour de seulement 1,5 %.

Même l'Italie, la plus laxiste en matière monétaire, a dorénavant un taux d'inflation sous les 3 %. L'inflation a été en moyenne de 10,5 % durant les années 1980 en Italie.

Les États-Unis font bande à part. L'inflation touche depuis quelques mois les 3 %. Néanmoins, les gains de productivité encore solides et le faible accroissement des coûts salariaux limiteront sa progression. Ainsi, les turbulences enregistrées par les marchés financiers, induites par des politiques monétaires opposées, semblent être chose du passé et les prochaines années seront beaucoup plus propices à une croissance économique soutenue.

Poursuite de l'austérité budgétaire

La période d'austérité budgétaire actuelle est sans précédent pour l'ensemble des pays les plus industrialisés. Et, contrairement à l'inflation, il reste encore beaucoup à faire malgré la réduction significative des besoins de financement de l'ensemble des gouvernements.

En fait, le plus difficile est à venir. Les taux d'intérêt ont déjà beaucoup baissé, soulageant énormément les pays lourdement endettés tel le Canada. Cependant, le chômage, lorsqu'il cesse de grimper, ne diminue pas pour autant de façon souhaitable.

Les gouvernements ne pourront pas pour autant abandonner la lutte contre leurs débordements budgétaires. S'ils le faisaient, les taux d'intérêt remonteraient de façon implacable et le résultat serait encore plus dommageable pour l'emploi.

La seule façon d'assurer la poursuite de l'équilibre budgétaire tout en maximisant la création d'emplois est d'assurer le dynamisme du secteur privé en allégeant le fardeau fiscal et réglementaire des entreprises. Les gouvernements doivent, tous, trouver la façon la plus harmonieuse possible de contrer la montée des inégalités tout en limitant les désincitatifs au travail qui ont fait grimper le taux de dépendance des individus à l'égard des gouvernements à des niveaux records.

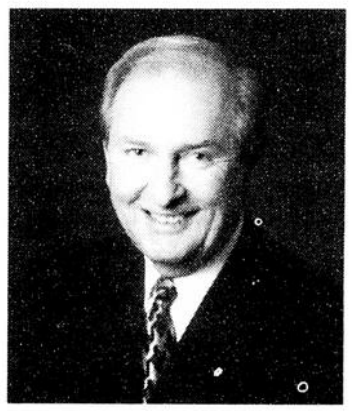
Le Québec possède indéniablement les atouts nécessaires. Il doit dorénavant prendre les bonnes décisions économiques. ■



Dominique Vachon

Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

Les Réseaux Premier Choix inc.



André Bureau, O.C.

Le conseil d'administration de Les Réseaux Premier Choix inc. est heureux d'annoncer l'élection d'André Bureau à la présidence du conseil.

Membre depuis six ans du conseil d'administration de Les Réseaux Premier Choix, M. Bureau est également vice-président du conseil d'Astral Communications inc., président, chef de la direction et vice-président du conseil du Groupe de radiodiffusion Astral inc., et chef de la direction et vice-président du conseil des Réseaux TMN inc. Il est également avocat-conseil au cabinet Heenan Blaikie.

M. Bureau, qui a fait carrière dans l'industrie des communications, a assumé, jusqu'en 1989, la présidence du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). Précédemment, il avait occupé le poste de président et chef de la direction de Cancom; il a été associé pendant de nombreuses années à Télémédia Communications inc. à titre de vice-président directeur, puis comme président.

Récipiendaire de l'insigne d'Officier de l'Ordre du Canada et du titre de Chevalier de l'Ordre des Arts et des Lettres de France en reconnaissance de son apport notable à l'industrie des communications, André Bureau est aussi administrateur au sein des conseils de Viewer's Choice Canada, Canal Indigo, The Family Channel, Téléglobe inc., Téléglobe Canada inc., Shaw Communications Inc., La Garantie, Télésystème ainsi que d'autres organismes.

Les Réseaux Premier Choix inc., une filiale d'Astral Communications inc., est le plus important fournisseur de services de télévision spécialisée et payante de langue française au Canada. Elle exploite Super Écran, Canal Famille et Canal D.

LES RÉSEAUX PREMIER CHOIX

LES AFFAIRES

Entreprendre

● Environnement : 6 M$ pour les projets de démonstration

Bien que modeste, le nouveau fonds aidera des PME à obtenir des fonds à l'étape cruciale de la démonstration pré-commerciale **p. 20**

● Tibotrac livre ses premières autopompes au Kenya

Le fabricant de Terrebonne a relevé un défi technique de taille en réalisant le contrat que lui avait confié SNC-Lavallin **p. 30**

Une convention entre actionnaires?
Obtenez-en un modèle par fax en 5 minutes!
juriFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE
50 modèles de contrats, seulement 29,95 $ ch.
Pour la liste gratuite :
1-888-JURIFAX
http://www.jurifax.ca

Le Groupe Lavergne lancera la première usine d'homomicronisation des plastiques



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Jean-Luc Lavergne, président et fondateur du Groupe Lavergne : « Notre orientation, c'est d'être innovateur dans ce que nous faisons.»

Alain Duhamel

Le **Groupe Lavergne**, d'Anjou, mettra en exploitation commerciale l'an prochain la première usine de traitement des plastiques par homomicronisation au coût de 8 M$.

Cette nouvelle technologie industrielle, appelée *Newplast-Process*, mise au point en Suisse, permet de transformer un mélange de rebuts de plastiques non triés provenant de toutes origines en un nouveau plastique homogène et compact réutilisable comme matière première par l'industrie de la plasturgie. On peut aussi en tirer un nouveau copolymère comme substitut aux résines de plastiques vierges.

« Nous serons le première usine au Canada et dans le monde à utiliser ce procédé », a lancé **Jean-Luc Lavergne**, 34 ans, président et fondateur du Groupe, qui, avec une certaine audace en matière d'innovation technique, est parvenu en huit ans à constituer un groupe d'entreprises de pointe spécialisées dans le recyclage du plastique.

Le chiffre d'affaires du Groupe Lavergne atteindra 20 M$ cette année, en hausse de 9 M$ sur 1995. Les entreprises emploient 135 personnes et elles prévoient créer quelque 50 nouveaux emplois l'an prochain.

La mise en route de la quatrième entreprise du Groupe Lavergne, **Les plastiques Novaplas**, prévue pour le printemps prochain, découle directement de la stratégie de développement de son président. « Notre orientation, c'est d'être innovateur dans ce que nous faisons. Notre stratégie d'affaires consiste à se démarquer des courants traditionnels de la transformation et du recyclage des plastiques et à diriger nos activités vers des marchés à valeur ajoutée. »

Modestes débuts

En 1988, Jean-Luc Lavergne lance la première entreprise du Groupe, **Masplas International**, avec deux employés et 10 000 $. L'entreprise se spécialise dans la fabrication de composés en plastiques, d'additifs et de concentrés de couleur utilisés dans la fabrication de produits en plastique par injection, par extrusion et par soufflage.

Elle se distingue de ses concurrentes en ce qu'elle fabrique des composés pour une grande variété d'applications industrielles et qu'elle a développé un savoir-faire unique dans la formulation de composés complexes adaptés aux besoins de chaque client.

Cinq ans plus tard, il lance **Granuplas**, spécialisée dans la pulvérisation des résines vierges ou recyclées qui serviront à la production de composés ou directement dans l'industrie du rotomoulage. En s'associant à **Hydro-Québec**, Granuplas a pu acquérir une technologie de séchage des résines.

Au printemps 1995, en association avec l'américaine **Pure Tech**, de Carmel (New York), et avec le soutien financier de la **Société québécoise de récupération recyclage** (Recyc-Québec), il investit 7,5 M$ pour mettre en marche **Les plastiques Petco**, une nouvelle usine de valorisation du polyéthylène téraphtalate (PETE) dont sont faits les contenants de boissons gazeuses.

Dix-huit mois après le lancement, Petco doit accroître sa production sur sept jours, nuit et jour. Le nombre des employés passera, d'ici à quelques semaines, de 70 à 85. Le PETE est une matière première en demande dans la fabrication de fibres pour le tissage de tapis, de vêtements et de produits d'emballage.

Importation de la matière première

L'usine traite 9 M de tonnes métriques, mais elle traiterait 13,6 M de tonnes métriques si elle pouvait compter sur de plus grandes sources québécoises d'approvisionnement.

En effet, Petco doit importer la moitié de sa matière première de l'Ontario et des États-Unis. Le marché québécois des contenants en plastique pourrait combler une large part de ses besoins si les gros embouteilleurs de boissons gazeuses lui confiaient leurs bouteilles de plastique consignées.

Les principaux embouteilleurs de boissons gazeuses ont formé en 1993 la compagnie **Générale de recyclage industriel des contenants** (Gérico), qui revend sans les transformer tous ses contenants à l'américaine **Brush-Wellman**.

« C'est une situation malheureuse car nous donnons une valeur ajoutée, a dit Jean-Luc Lavergne. On essaie de travailler directement avec les gros embouteilleurs. Nous pourrions nous démarquer et c'est nous qui percerions le marché américain. »

Tout comme dans les autres entreprises du Groupe, le succès de Petco s'appuie sur une avancée technologique qui lui permet de produire un plastique de haute qualité.

Le Groupe Lavergne a une équipe d'une douzaine de chimistes et de techniciens vouée à la recherche et développement (R & D). « La R & D, c'est notre sauve-vie, a dit Jean-Luc Lavergne. Nous faisons des mélanges et des formulations pour améliorer les produits. Il est très important de travailler à la formulation : c'est ce qui nous donne une avance. »

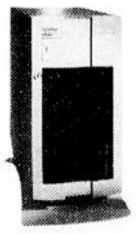
Outre le traitement des plastiques par le nouveau procédé d'homomicronisation, Novaplas deviendra un centre d'expérimentation pour tout le Groupe et un centre d'assistance technologique à la clientèle. L'entreprise développera et commercialisera des alliages et des composés pour des applications d'ingénierie.

Pour lancer Novaplas, le Groupe Lavergne a obtenu un soutien financier de 2,5 M$ d'**Innovatech du Grand Montréal**, de 1,3 M$ du **Bureau fédéral de développement régional du Québec** et un prêt participatif de 495 000 $ de Recyc-Québec. ■

Le Groupe Lavergne en un coup d'oeil

Masplas International	fabrication de composés de plastiques société fondée en 1988 chiffre d'affaires : 12 M$ emplois : 50 production : 11 M tonnes métriques
Granuplas :	pulvérisation des plastiques société fondée en 1993 chiffre d'affaires : 1,5 M$ emplois : 15
Les plastiques Petco :	valorisation du polyéthylène téraphtalate (pete) société fondée en 1993 avec l'américaine **Pure Tech** chiffre d'affaires :7 M$ emplois :70 production : 9 M tm
Les plastiques Novaplas	centre d'assistance technologique et transformation des plastiques par homomicronisation société fondée en 1996 qui entrera en service commercial en 1997 emplois à créer :40 production :7 M tm

SURQUALIFIÉ, POLYVALENT ET ABORDABLE.
ON DIRAIT BIEN L'EMPLOYÉ IDÉAL.



Voici le ProLiant 2500. Le serveur assez polyvalent pour évoluer en fonction de vos besoins.

COMPAQ

©1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et ProLiant, marques déposées au *U.S. Patent and Trademark Office.*

Votre vie en sera transformée.

ENTREPRENDRE

Nouveau compte pour Publicis-BCP : celui de L'Oréal pour deux marques

Jean-Paul Gagné

Publicis-BCP, née de l'association d'**Yves Gougoux** et de l'agence française **Publicis**, première d'Europe, vient d'obtenir un nouveau compte : celui de **L'Oréal** pour les marques **Laboratoires Garnier** et **Plénitude** pour le marché canadien.

Le compte était auparavant chez **Mondialis**, affiliée de l'américaine **FCB**, de qui Publicis vient de divorcer.

Cette addition est une retombée indirecte du nouveau partenariat puisque L'Oréal est cliente de Publicis depuis 1979.

« On rencontre les clients de Publicis pour les marques mondiales qu'on n'a pas ici », a affirmé aux AFFAIRES **Yves Gougoux** pour témoigner des possibilités qui s'offrent désormais à Publicis-BCP, agence créée par Publicis (70 %) et Yves Gougoux (30 %) pour attaquer le marché canadien.

Yves Gougoux envisage une acquisition à Toronto, où l'agence a déjà une trentaine de personnes.

Le bassin dans lequel Publicis-BCP pourra puiser pour obtenir des comptes est énorme.

Publicis a parmi ses clients internationaux **Nestlé, Coca-Cola, Cadbury Schweppes, Tropicana, Perrier/Vittel, Citibank, British Airways, Siemens, Shell, Unilever, Duracell, Hewlett-Packard, Levi's, Sara Lee/Dim** etc.

Le **Groupe BCP**, maintenant propriété d'Yves Gougoux à 100 %, a été maintenu. Celui-ci gère les comptes des gouvernements et des clients qui préfèrent faire affaire avec une agence à capital canadien; c'est le cas, entre autres, du **Bureau laitier du Canada**, de l'**Université McGill**, de **Centraide**.

Les autres comptes qu'avait BCP ont été transférés à Publicis-BCP. Parmi eux, **Chrysler**, **Métro-Richelieu**, **Molson**, **Canadien International, La Presse, TVA, Merck Frosst, Rôtisseries St-Hubert, Vidéotron**, **Sico**.

Publicis-BCP a une facturation de 210 M$, comparativement à 40 M$ pour le Groupe BCP.

Beaucoup de chemin a été parcouru depuis qu'Yves Gougoux a acquis en 1984 l'agence fondée par **Jacques Bouchard** et ses associés. BCP facturait alors 33 M$.

Poste d'influence

Yves Gougoux, qui dit avoir refusé de vendre BCP aux Américains, estime avoir pris la meilleure décision pour propulser sa nouvelle entreprise parmi les grandes agences nord-américaines. « Je ne voulais pas rester local et je ne voulais pas être un *clone* américain. En m'associant à Publicis, je conserve toute ma capacité de créer et de participer au développement du marché dans toute l'Amérique du Nord. Plus New York se développe, plus je vais me développer. L'impact est direct. »

En siégeant au comité de management nord-américain de Publicis, formé aussi de **Maurice Lévy**, président de Publicis, du président de **Publicis/Bloom** de New York et du président de **Publicis/Romero** de Mexico, et dont il sera président en alternance, Yves Gougoux affirme pouvoir contribuer à « maximiser la synergie États-Unis-Canada-Mexique pour aller chercher des marques nord-américaines pour les trois marchés d'un seul coup ». De plus, Yves Gougoux est un des six membres du comité exécutif de **Publicis Communication**, réseau des agences Publicis dans près de 25 pays.

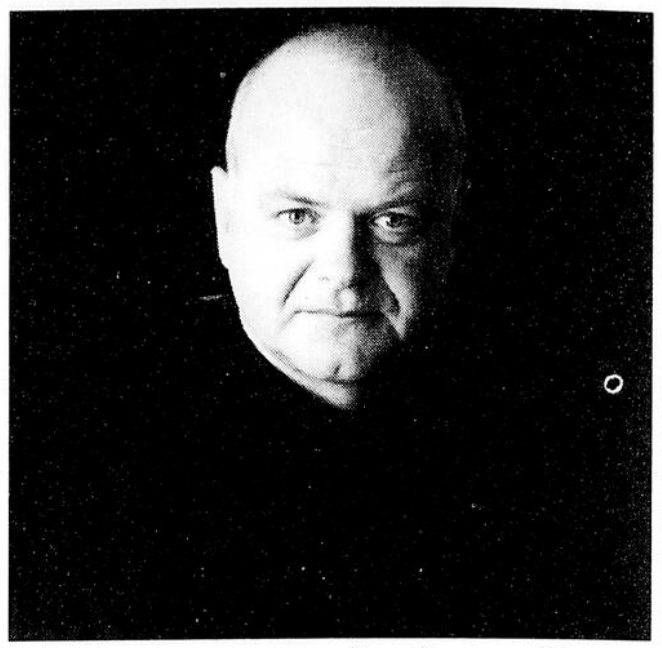
« On va mettre en commun nos talents, identifier des prospects, développer des stratégies et faire des présentations ensemble », affirme Yves Gougoux.

Paraphrasant Maurice Lévy, Yves Gougoux affirme que Publicis a pour philosophie de « construire un réseau de Relais et Châteaux et non une chaîne de Holiday Inn. Maurice Lévy croit dans des agences culturellement fortes et extrêmement branchées dans leur milieu. Il veut optimiser la différence. »

Selon Yves Gougoux, le groupe français apportera à son équipe des outils de formation, de l'information stratégique sur des segments de marché, un ressourcement au plan de la création et de la planification et son expérience dans plusieurs pays.

Yves Gougoux compte envoyer au printemps de sept à huit membres de son équipe à une rencontre de formation de haut niveau.

Il veut aussi que son agence participe à des échanges d'équipes avec les agences du groupe à Paris, New York et Londres. ■



■ **Yves Gougoux : « Je ne voulais pas devenir le *token* francophone d'une agence américaine. »**

Cabano Kingsway construit un terminal à Drummondville

Cabano Kingsway construira un terminal dans le parc industriel de Drummondville. Il s'agit d'un investissement de 300 000 $ qui créera au moins 12 emplois. Le transporteur routier bénéficiera d'un congé de taxes foncières de 30 mois de la Ville de Drummondville.

Cabano Kingsway a récemment fermé trois terminaux aux États-Unis. Pour l'exercice terminé le 27 avril, le transporteur a fait des ventes de 119 M$, en baisse de 18,8 M$ sur l'année précédente, et encaissé des pertes de 6,6 M$. À son premier semestre le 12 octobre, la société a obtenu des revenus de 55,1 M$, contre 62,5 M$ pour la même période l'an dernier, et a encaissé une perte de 1,3 M$ (0,10 $ par action), contre un bénéfice net de 982 000 $ à la fin du premier semestre de l'exercice précédent.

Dans la municipalité régionale de Drummond, 66 autres entreprises de transport emploient plus de 1 200 personnes. (AD) ■

Un démarcheur à l'exportation pour les Bois-Francs

Les sociétés de développement économique des municipalités régionales de Drummond, Arthabaska et de l'Érable ont, depuis quelques semaines, leur démarcheur à l'exportation.

Il s'agit de **Sylvain Gélinas**, auparavant de la firme **Pluralité**, de Québec, société-conseil en développement international, qui dirigera la **Corporation de développement international Drummond/Bois-Francs/Érable**, dont le siège social se trouve dans le même immeuble que celui de la **Société de développement économique de Drummondville**.

La mission de la nouvelle société consiste à aider les entrepreneurs de la région à percer les marchés internationaux et canadiens.

Dans la région de Drummondville, un peu plus du tiers des entreprises exportent leur production.

« Pour celles qui exportent déjà, nous les aiderons à trouver de nouveaux débouchés; pour celles qui n'exportent pas encore, nous les inciterons à passer à l'action », a dit Sylvain Gélinas.

La Corporation a des objectifs ambitieux sur un horizon de cinq ans : accroître les affaires de 210 M$ et créer ou consolider quelque 1 500 emplois.

Elle aura un budget annuel de fonctionnement de 300 000 $ qui proviendront surtout des entreprises du secteur privé participantes. Outre son directeur, son personnel consiste en deux agents de développement et un agent de bureau. (AD) ■

Louis Garneau distribuera les produits du Cirque du Soleil

Louis Garneau Sports fabriquera et vendra sous licence des vêtements et des articles de sport aux couleurs du **Cirque du Soleil**.

Cette entente permettra à Louis Garneau de distribuer partout dans le monde une vaste gamme de produits à l'effigie du célèbre cirque, tels des casques et des vêtements de vélo, des casques de ski, des *t-shirts*, des maillots de bain et des vêtements de plein air. Certains de ces produits sont disponibles en magasin depuis quelques jours.

Établi à Saint-Augustin-de-Desmaures, près de Québec, Louis Garneau Sports emploie 425 personnes et génère un chiffre d'affaires de près de 35 M$. Le Cirque du Soleil compte 1 200 employés et son chiffre d'affaires dépasse les 125 M$. (DF) ■

CE QUE LES COMPAGNIES DE TÉLÉPHONE VEULENT GARDER SOUS SILENCE ...

Oui, il est possible d'avoir 2 téléphones cellulaires et 1 seul numéro



• Une seule facture

• Un seul numéro à donner

CELLULAR 2 TÉLÉPHONES
EXTENSION 1 NUMÉRO

Montréal: 5407, Royalmount
(près de Décarie)
(514) 344-2355

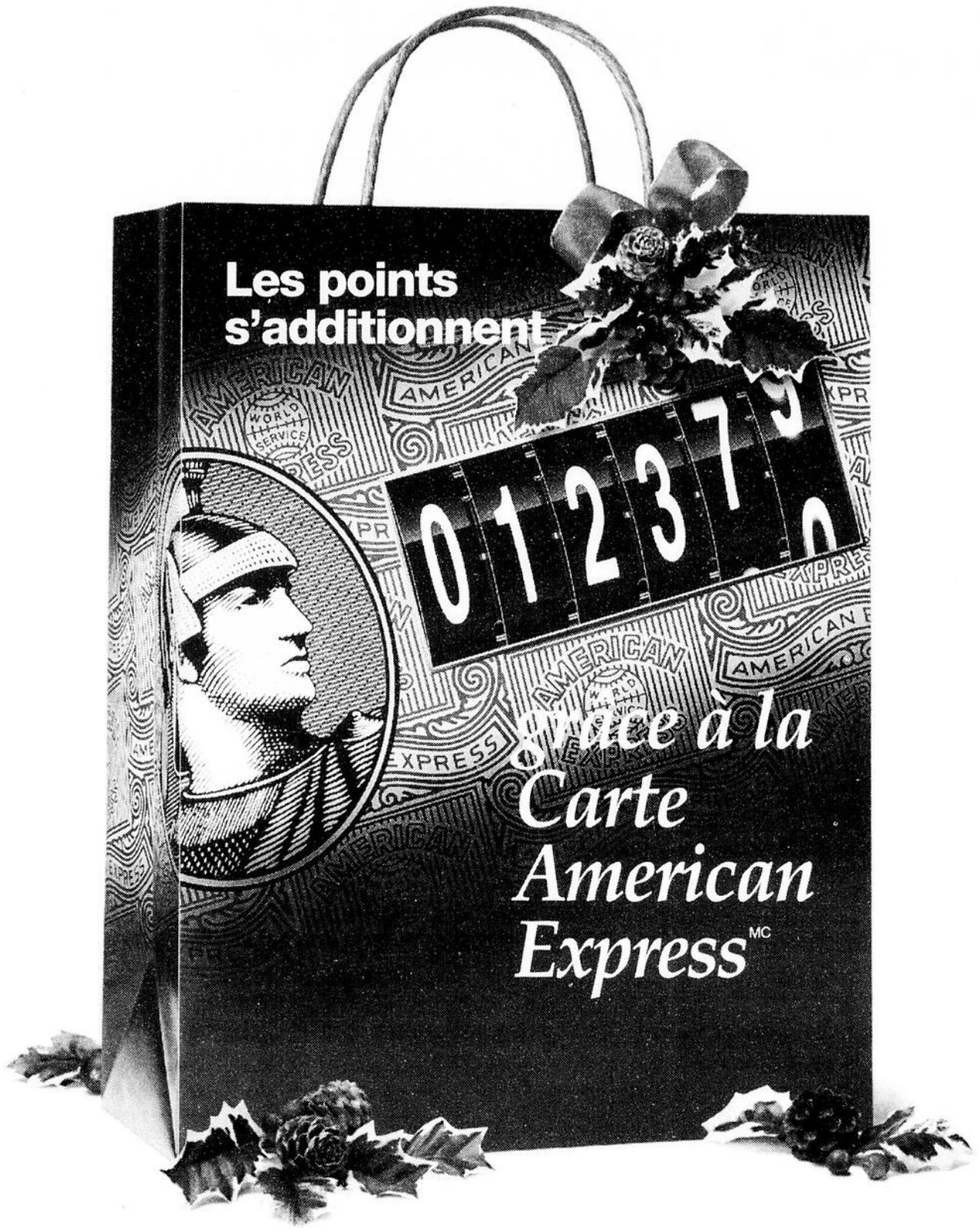
La gestion de l'invalidité
Ça passe par l'action

POSACTION®
Une garantie d'assurance collective qui donne des résultats

Renseignez-vous dès maintenant auprès des compagnies d'assurances suivantes:

Assurance vie Desjardins-Laurentienne, Industrielle-Alliance, Personnelle-Vie, London Life, SSQ VIE, Standard Life, La Survivance

ou directement auprès de votre courtier ou de *SOLAREH* au 1-800-668-8428



Soyez généreux au temps des fêtes et voyez augmenter vos points

Gâtez parents et amis en cette période des fêtes et, par la même occasion, offrez-vous des points American Express[MC].

Si vous êtes inscrit au programme Points-privilèges[MC], il est facile d'amasser des points. Payez les jouets des enfants, le cadeau de la réceptionniste et même vos repas entre amis avec votre Carte American Express admissible, et pratiquement chaque dollar vous rapporte un point American Express.

La Carte étant acceptée plus que jamais – 3,9 millions d'établissements de par le monde à ce jour – vous ne manquerez pas d'occasions d'accumuler des points que vous pourrez échanger contre des primes. American Express vous propose plus de 200 primes emballantes, dont certaines contre 3 000 points seulement. Peut-être opterez-vous pour des billets de concert ou de théâtre, pour un vol des Lignes aériennes Canadien International, de Continental Airlines ou de Delta Air Lines[1], ou alors pour un voyage de ski ou de golf. Le choix vous appartient.

Si vous ne participez pas au programme Points-privilèges ou n'êtes pas encore titulaire de la Carte, téléphonez-nous dès aujourd'hui pour obtenir de plus amples renseignements. Car même si vous avez déjà terminé vos emplettes des fêtes, il y a toujours les soldes de fin d'année et les 365 jours du nouvel an.



Pour vous inscrire au programme ou demander
la Carte, composez le 1 800 668-AMEX.

AMERICAN EXPRESS MC
Cartes

1. Le titulaire peut transférer des points American Express à un compte grands voyageurs d'un transporteur aérien partenaire établi à son nom, sous réserve de certaines restrictions.
Pour que le titulaire puisse convertir des points American Express, son compte-Carte doit être en règle. Les primes sont offertes sous réserve des disponibilités et de certaines restrictions. Certaines Cartes American Express ne sont pas admissibles au programme et une cotisation annuelle peut être demandée. MC : utilisée en vertu d'une licence accordée par American Express Company. Copyright © : Banque Amex du Canada, 1996.

Vous désirez faire des affaires sur Internet?

FORUM QUÉBÉCOIS DE
l'Internet

Le plus important événement Internet francophone d'Amérique !

Palais des congrès de Montréal
25-26-27 février 1997

DERNIÈRE CHANCE AVANT LES FÊTES !
30% DE RÉDUCTION
POUR INSCRIPTION AVANT LE 31 DÉCEMBRE !

3 journées capitales
pour votre carrière, l'avenir de votre entreprise et vos projets de développement !

APPRENEZ
dans les 28 ateliers de formation accrédités par la SQDM

ASSISTEZ
aux conférences internationales présentées par Christian Huitema, Jim Sterne et Vince Emery

RENCONTREZ
à l'exposition l'élite des entreprises québécoises et internationales

Pour plus de renseignements sur les ateliers de formation, les conférences internationales, les programmes spéciaux et notre offre de prévente, consultez le site Web:
www.promexpo.com/fqi

Contactez-nous et demandez votre exemplaire gratuit du magazine du Forum québécois de l'Internet.
Pour renseignements : **(514) 527-9221** à Montréal ou au **1-888-421-2233** pour l'extérieur de Montréal

CHOIX D'ATELIERS DISPONIBLES

Mardi, le 25 février
Introduction à Internet
Créer sa page Web
Implanter et utiliser un intranet
Introduction à Java
Introduction aux réseaux
Connecter son entreprise à Internet
Introduction à la sécurité informatique
Vendre ses produits et services sur Internet
Internet et l'information d'affaires
Rechercher efficacement l'information sur le Web
Concevoir son site Web
Internet et le français
Choisir sa solution Web
Les nouvelles technologies Internet
Sécuriser son réseau local connecté à Internet
Faire de la publicité sur Internet
Internet et le droit

Mercredi, le 26 février
Introduction à Internet
Concevoir son site Web
Faire connaître son site Web
Concevoir un site Web international
Les nouvelles technologies Internet
Introduction aux réseaux
Connecter son entreprise à Internet
Vendre ses produits et services sur Internet
Internet et le monde de la finance
Rechercher efficacement l'information sur le site Web
Créer sa page Web
Communiquer avec ses clients et fournisseurs sur Internet
Implanter et utiliser un intranet
Introduction au multimédia
Gérer le développement d'un site Web
Introduction à la sécurité informatique
Transactions électroniques
Internet et le secteur de la santé

Jeudi, le 27 février
Rechercher efficacement l'information sur le Web
Concevoir son site Web
Implanter et utiliser un intranet
Introduction au multimédia
Introduction à Java
Connecter son entreprise à Internet
Sécuriser son réseau local connecté à Internet
Vendre ses produits et services sur Internet
Internet et la gestion des ressources humaines
Faire connaître son site Web
Communiquer avec ses clients et fournisseurs sur Internet
Choisir sa solution Web
Gérer le développement d'un site Web
Les nouvelles technologies Internet
Faire de la publicité sur Internet
Transactions électroniques
Le cadre juridique d'Internet
Internet et l'industrie du tourisme

Un événement PROMEXPO
En partenariat avec CRIM
En collaboration avec LES AFFAIRES
Vidéotron

Santé et sécurité du travail : feu vert aux regroupements d'employeurs

La **Commission de la santé et la sécurité du travail** (CSST) aura bientôt le pouvoir discrétionnaire de déterminer des regroupements d'employeurs et de cotiser ces regroupements selon le régime de personnalisation ou peut être même le régime rétrospectif.

C'est ce que permettra le projet de loi 74 que le gouvernement du Québec a déposé, le 14 novembre 1996, aux fins de modifier le régime de tarification de la CSST.

La CSST pourra mieux inciter les PME à la prévention des lésions professionnelles et à la saine gestion des réclamations.

Le concept des regroupements d'employeurs a été introduit par la CSST à l'automne 1995. Cependant, aucune modalité précise n'a alors été énoncée, à l'exception des principes suivants :

- une adhésion volontaire;
- une sélection des employeurs par le groupe;
- des activités économiques similaires;
- un volume minimal;
- l'exclusion des employeurs assujettis au régime rétrospectif.

Inspiré des *Safety Groups* américains, ce concept permettra aux employeurs de PME de se regrouper afin d'être assujettis au régime de personnalisation de la cotisation.

Dans plusieurs États américains, les PME ont l'option d'adhérer à des *Safety Groups* afin de bénéficier financièrement de leurs efforts de prévention des lésions professionnelles.

Par exemple, l'État de l'Ohio, qui possède un régime comparable à celui du Québec, a introduit ce concept en raison du grand nombre de PME.

Présentement, plus de 68 000 employeurs sur un total de 259 000 font partie de *Safety Groups* qui, en général, sont mis sur pied par des associations patronales ou des chambres de commerce.

Ohio : deux méthodes d'admissibilité

Il existe deux méthodes d'admissibilité distinctes en Ohio. La première consiste à accepter tous les employeurs exerçant la même activité. Cette méthode comporte l'avantage de réunir un nombre important d'employeurs, réduisant ainsi substantiellement les impacts financiers liés à des catastrophes. Cependant, la réduction sur la prime se chiffre uniquement de 15 à 25 %.

La seconde méthode repose sur un processus de sélection des employeurs les plus performants afin de chercher à obtenir une réduction plus importante sur la prime.

Ces groupes comportant un nombre plus restreint d'employeurs peuvent cependant être sujets à des variations importantes des primes en raison d'une ou de plusieurs mauvaises réclamations. Une telle situation pourrait alors compromettre l'existence même du regroupement.

Évaluation de la compétitivité du groupe

Chaque année, la compétitivité du groupe est évaluée. On analyse la performance de chacun des membres afin de s'assurer que leurs programmes de prévention et de formation sont appliqués conformément aux règles du groupe. Si un employeur ne répond plus aux critères, il peut alors être exclu afin de préserver la compétitivité du regroupement.

Le degré de compétitivité du groupe est généralement mesuré par le rendement sur l'investissement.

Ainsi, le succès résulte de la participation des membres (gestion), du rendement potentiel de l'investissement (impact financier) de même que de la rapidité avec laquelle sont versés les crédits (réactivité).

Trois méthodes de tarification en vigueur aux États-Unis

Aux États-Unis, les employeurs peuvent généralement créer des groupes selon trois méthodes de tarification : sur une base d'expérience prospective (selon l'expérience antérieure), sur un régime rétrospectif ou par le biais d'un régime autoassuré.

Watson Wyatt administre déjà de tels groupes aux États-Unis. Les réussites les plus importantes ont toutes été réalisées par le biais de régimes autoassurés ou rétrospectifs.

Ces deux méthodes permettent aux employeurs de recevoir des crédits très rapidement et encouragent les membres à effectuer de façon continue les efforts requis de prévention et de saine gestion.

Le régime prospectif, pour sa part, est celui qui obtient le moins de succès à l'heure actuelle car il réagit moins rapidement financièrement aux efforts déployés.

Système proposé par la CSST

Il faudra attendre la publication des règlements avant de connaître précisément la teneur des règles envisagées par la CSST en matière de regroupements.

Initialement, la CSST proposait un système prospectif, par le biais du régime de personnalisation. Le projet de loi confirme qu'il serait peut-être possible que le régime rétrospectif soit applicable pour de tels regroupements. Si tel est le cas, les chances de réussite du nouveau concept seront nettement supérieures.

La CSST devra accorder une grande marge de manoeuvre aux associations afin de conserver un degré de compétitivité suffisamment important pour garantir le succès de la démarche. ■



Sylvain Lebel

Sylvain Lebel, ASA, est conseiller principal à la Société Watson Wyatt Canada. Ce texte a été écrit en collaboration avec Marc Décarie, avocat, aussi de Watson Wyatt.

Émissions additionnelles

PEGAZ ENERGY

PEGAZ ENERGY INC.

(société d'exploitation pétrolière et gazière)

ÉMISSION D'ACTIONS ACCRÉDITIVES

15 000 000 $

Faits saillants de l'offre

- Coût des actions après impôt : 55 %
- Bons de souscription, 3 ans, 1,00 $
- Pegaz possède des participations dans plus de 225 propriétés de pétrole et de gaz naturel en production
- Équipe de très haut calibre
- Aucune dépense administrative (Revenu brut = Bénéfice net)
- Programme équilibré d'exploration et de mise en valeur des propriétés
- Pegaz participera à plus de 100 forages dans les prochains 12 mois
- La dilution des actions accréditives après cette émission sera de seulement 5 % ce qui est exceptionnel
- Aucune prime à l'achat des actions accréditives versus les actions de catégorie A
- Inscription de Pegaz à la Bourse de Montréal

VALEURS MOBILIÈRES INTERNAT D & B INC.

Téléphone : (514) 842-4111
Sans frais : (800) 565-4110
Télécopieur : (514) 842-3600

ENTREPRENDRE

Le Fonds de solidarité s'apprête à lancer un fonds d'aide à l'exportation

Réjean Bourdeau

Le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FSTQ) met la dernière main à un important fonds d'aide à l'exportation pour les PME québécoises.

Selon nos sources, plusieurs partenaires ont été approchés pour participer financièrement à ce fonds, dont l'objectif visé est de 100 M$. Il y a parmi eux la **Société de développement industriel** (SDI), la **Société pour l'expansion des exportations** (SEE) et la **Banque Nationale**.

Le fonds s'adressera à toutes les entreprises en mesure de fournir leur savoir-faire ou leurs produits sur les marchés extérieurs. Les principaux secteurs visés seront l'environnement, la santé, la foresterie et le développement touristique. Un des objectifs est de lancer plus d'une centaine de nouvelles sociétés sur les marchés extérieurs.

Joint à ses bureaux, **Jean-Yves Duthel**, directeur des communications du FSTQ, n'a pas démenti nos informations. Il a confirmé qu'un important projet pour soutenir les sociétés exportatrices était en train de se mettre en place. « Tout ce que je peux dire, c'est qu'on est près d'un aboutissement. » Il a ajouté que les discussions se poursuivaient et qu'il n'était pas en mesure de présumer des solutions qui seraient retenues.

Selon nos informations, une assemblée spéciale des administrateurs du FSTQ, tenue le 3 décembre, a servi de session de remue- méninges afin d'en arriver au mécanisme le plus simple pour aider les sociétés québécoises à l'étranger. L'idée d'utiliser un fonds d'investissement global plutôt que plusieurs fonds dédiés à des secteurs précis, qu'on appelait les *locomotives*, aurait émergé des discussions. Une source proche du dossier souligne que ces deux idées ne sont pas nécessairement contradictoires et « qu'elles peuvent même s'allier ».

Ainsi, les entreprises qui en sont à leurs premières armes à l'étranger pourraient participer à des projets précis où le FSTQ, ou d'autres sociétés québécoises, est actionnaire. Par exemple, un fabricant de piscines pourrait exporter son produit dans des projets de développement touristique hors-Québec, comme celui du **Fonds de développement des Caraïbes**, à Cuba.

Tout en évitant le démarchage de contrats à l'étranger, cette approche aiderait les sociétés à faire leurs premiers pas à l'international.

D'autre part, les entreprises exportatrices d'expérience pourraient accéder uniquement au volet de financement pour réaliser un nouveau projet.

Ce fonds d'aide à l'exportation sera complémentaire à **Infradev International**, société créée par la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, la **Banque Royale**, **Hydro-Québec** et **Manuvie** pour exporter le savoir-faire québécois à l'étranger.

Dans un premier temps, Infradev pourrait réaliser les études de préfaisabilité et le montage financier du projet. Ensuite, le fonds d'aide à l'exportation pourrait intervenir dans la syndication, qui consiste à regrouper en consortium différentes institutions financières pour faire le financement. ■

En bref

Artopex-Plus acquiert les droits des produits Imagine pour 4 M$

Le groupe **Artopex-Plus**, de Granby, fabricant d'ameublement de bureau, vient de conclure une entente avec la société américaine **Jami**, de Kansas City, pour acquérir les droits de fabriquer et de distribuer des produits de haut de gamme *Imagine*.

La production et la commercialisation de la nouvelle gamme de produits, lauréate de prestigieux prix internationaux, commenceront en janvier.

Selon **Daniel Pelletier**, président du groupe, cette transaction, évaluée à 4 M$, permettra la création de 50 nouveaux emplois. « Elle fera passer nos ventes de 27 à 40 M$ l'an prochain », a déclaré M. Pelletier.

Le groupe Artopex-Plus, qui emploie 230 personnes, compte trois usines, à Granby (**Pro-Meubles**), à Laval (Artopex-Plus) et à Saint-Romuald (**Industries Saro**).

Tous les produits du groupe sont regroupés sous l'appellation Artopex-Plus. (RB) ■

Ryder investit 800 000 $ à Saint-Laurent

La société de transport **Ryder** a investi 800 000 $ pour réaménager les locaux administratifs et les ateliers de réparation et de mécanique de sa succursale de Saint-Laurent.

La superficie de l'immeuble est passée de 8 000 pi² à 15 000 pi².

Implantée au Québec depuis plus de 30 ans, Ryder dessert des clients corporatifs, qui lui confient la gestion de leur parc de camions. Elle loue aussi des camions à la journée.

Ryder possède un parc de plus de 1 500 camions de différents gabarits, des succursales corporatives à Québec, à Boucherville et à Anjou et un réseau de 52 concessionnaires dans les plus grandes villes québécoises. (RB) ■

Sofinov investit 5 M$ dans RTP Pharma

Sofinov, filiale de la **Caisse de dépôt et placement**, a investi 5 M$ dans **RTP Pharma**, qui installera son siège social et son laboratoire de recherche dans la région de Montréal. Une quinzaine d'emplois seront créés.

RTP a mis au point une technique de libération contrôlée de médicaments appelée *IDD*, pour *Insoluble Drug Delivery*.

Cette technique, qui est brevetée, utilise des excipients lipidiques biocompatibles de qualité supérieure pour préparer des médicaments normalement peu solubles dans l'eau.

« L'insolubilité dans l'eau de nombreux médicaments est l'une des grandes difficultés que tentent de surmonter les chercheurs en préparation de produits, a expliqué **Gary W. Pace**, président de RTP. Notre technique permet de nous attaquer à ce problème. »

Le marché mondial de la libération contrôlée de médicaments était évalué à plus de 3,5 milliards de dollars US en 1994 et devrait connaître un taux de croissance d'au moins 20 % par année jusqu'à l'an 2000.

Sofinov a un portefeuille d'environ 30 placements d'une valeur de plus de 300 M$. (RB) ■

BDC

RENCONTRE $

5e présentation

INVESTISSEURS

ÊTES-VOUS À LA RECHERCHE D'UNE OCCASION D'AFFAIRES?

La **Banque de développement du Canada (BDC)** vous offre l'opportunité d'assister à la présentation d'occasions d'affaires présélectionnées.

Secteurs:
- Fabrication - Distribution - Services*
*(Communication, Énergie, Environnement, Santé, Informatique, etc.)

Date: Le 21 janvier 1997

Endroit: Auberge Universel Montréal

Inscription: Avant le 10 janvier 1997

Coût: **250 $** (taxes et léger repas inclus)

Faites parvenir le chèque à :
Marcel Parisien
Banque de développement du Canada
800, Square Victoria
Tour de la Place-Victoria, C.P. 187
Montréal (Québec) H4Z 1C8

Téléphone: (514) 496-7966

La SAQ vendra une nouvelle bière de Brasal

La **Brasserie Brasal**, de LaSalle, a lancé une nouvelle bière de type *lager* dans le réseau des 340 succursales de la **Société des alcools du Québec** (SAQ).

L'arrivée de la bière de microbrasserie *Sans Frontière*, blonde (4,8 %) et ambrée (5,8 %), a été possible grâce à un partenariat avec la société **Sélection des bières Mario Ménard**, spécialisée dans l'importation de bières de qualité depuis 10 ans. Brasal brasse notamment les bières *Hopps Braü*, *Brasal Ambrée* et *Bock* à partir de recettes allemandes.

Pour les huit premiers mois de son année financière, la SAQ a enregistré des ventes de 23,6 M$ pour les bières de dégustation. Il s'agit d'une augmentation de 17 % par rapport à l'an dernier. (RB) ■

Cirion s'installe à Laval

Une firme de recherche liée au secteur de la santé, **Cirion Groupe d'investigation diagnostique**, vient de s'installer dans le **Centre québécois d'innovation en biotechnologie** de Laval.

Fondée en 1994, Cirion regroupe des spécialistes de laboratoire oeuvrant en recherche clinique et fondamentale. Sa mission principale est de développer des produits et des procédés diagnostiques, surtout en endocrinologie animale et humaine.

Cirion veut aussi mettre en marché des nutriments conçus et synthétisés par son président et directeur scientifique, le Dr **Sylvain Desrochers**, au cours de ses études universitaires. Ces substances, aussi connues sous le nom de nutraciques, font l'objet de brevets d'invention et montrent un potentiel thérapeutique important en termes de métabolisme nutritionnel et énergétique.

Cirion compte offrir, à l'industrie pharmaceutique nord-américaine et aux firmes spécialisées dans les études cliniques, son savoir-faire pour élaborer des protocoles d'investigation diagnostique et réaliser des analyses biomédicales dans le cadre d'études précliniques et cliniques. (RB) ■

ABF Distribution livre sa première encaisseuse

Le concepteur et fabricant de convoyeurs **ABF Distribution**, de Boucherville, a livré sa première encaisseuse, d'un montant de 500 000 $, à **Kraft Canada**, de Montréal.

Les encaisseuses sont des équipements qui permettent d'empaqueter les produits dans des boîtes de carton, de bois ou de métal.

« L'idée de fabriquer une encaisseuse de marque *Miller-Hydro* nous a été proposée par des clients pour qui on produisait des convoyeurs et des accessoires pour les chaîne de remplissage », a expliqué **Yves Lajeunesse**, contrôleur d'ABF.

Pour obtenir le droit de fabrication des encaisseuses Miller-Hydro, ABF a amorcé des négociations avec l'américaine **Lynch Machinery**. En février, ABF a décidé d'acheter la chaîne de fabrication des encaisseuses, qui a été transférée dans son usine de 13 000 pi².

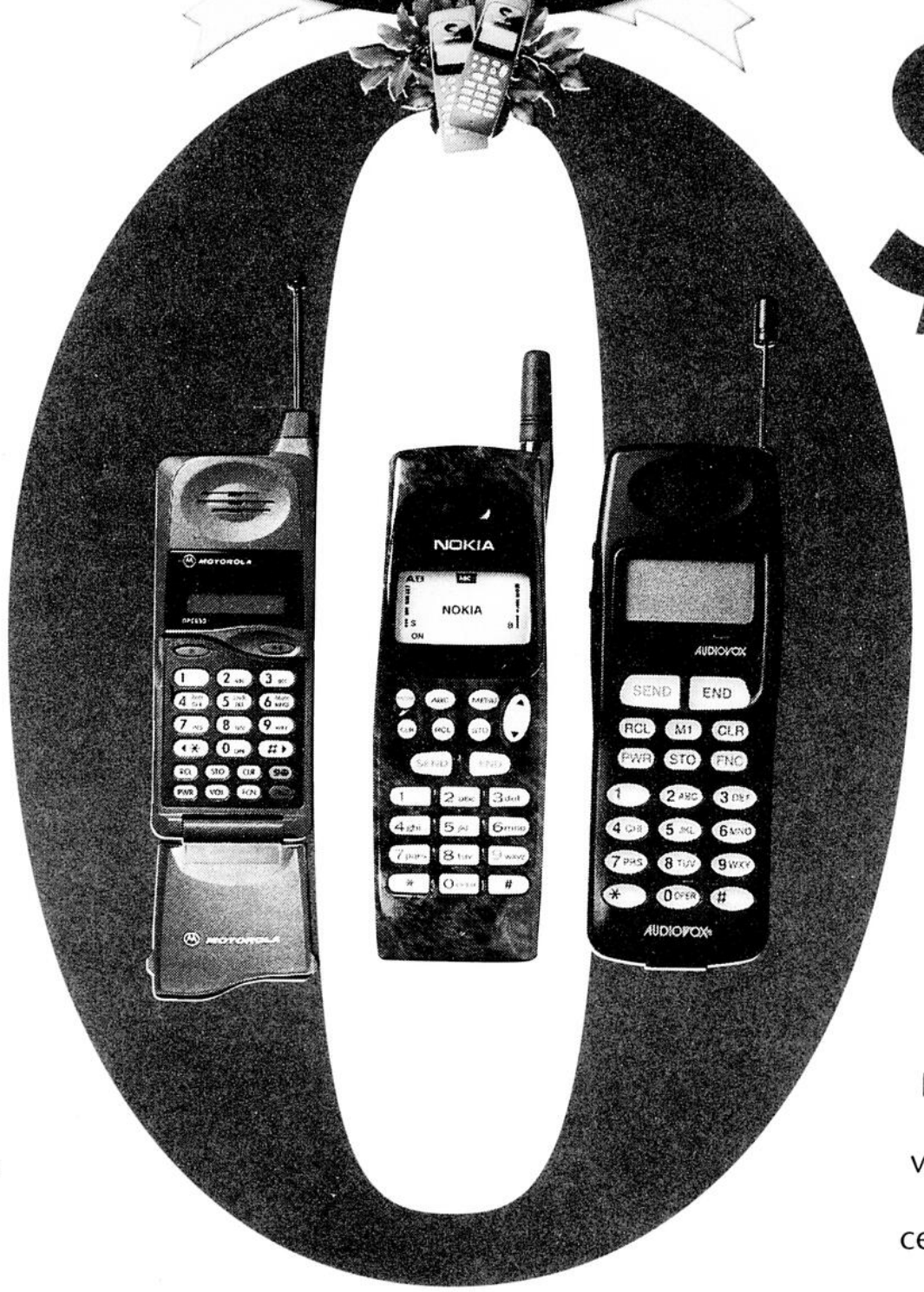
Étant donné l'accueil favorable qu'a reçu ABF au récent *Pack-Expo Chicago 1996*, la plus grosse foire commerciale pour produits d'emballage en Amérique du Nord, M. Lajeunesse prévoit vendre autant d'encaisseuses que de convoyeurs, d'ici à trois ans.

Fondée en 1987, ABF emploie environ 30 employés et réalise des ventes annuelles de 3 M$. (RB) ■

– MEILLEUR ORIGINAL DISPONIBLE –

L'Événement Allez En Paix

Bell *Mobilité*



Liberti

Abonnez-vous au forfait Liberti « Prêt-à-parler » à

19,95 $ par mois*

Prépayer, c'est payant !
Économisez 40 $ sur votre forfait Liberti^MC à 19,95 $/mois, en prépayant 199 $† pour 12 mois.

Maintenant disponible dans les magasins *Téléboutique*^MC Bell participants.

Un choix de trois modèles
L'appareil sans frais supplémentaires*, voilà une excellente raison d'offrir le cellulaire qui va loin.

Profitez de notre offre de Noël.

Notre offre de Noël s'applique à certains forfaits Liberti et Flex.

0 $ quand j'entends sonner
Téléphone inclus
Au choix : *DPC 650 de Motorola, Nokia 638, Audiovox MVX-405.*

0 $ — 50 ¢ l'appel — 360 appels gratuits

Douce nuit
*50 ¢ l'appel, le soir après 18 h et tout le week-end.***

Nouvelle agréable
30 appels locaux gratuits par mois pendant 12 mois, à un numéro de votre choix.



Bell *Mobilité*^MD

*Offre disponible avec certains forfaits sous contrat de 12 mois ou plus. Taxes, options additionnelles et autres frais (licence, activation, interurbain, itinérance) en sus. Sous réserve de certaines conditions et d'approbation de crédit. **95 ¢ la minute en tout autre temps. †Sur abonnement de 18 mois ou plus. ††Valide pour toute nouvelle activation. Le concours prend fin le 31 décembre 1996. Détails en magasin.

CENTRES DE COMMUNICATION PERSONNELLE

Brossard
Centre de Téléphone Mobile-Mail Champlain
Tél. : (514) 671-1122

Joliette
Centre de Téléphone Mobile-Galeries Joliette
Tél. : (514) 755-4112

Montréal
Cellcom Montréal
Tél. : (514) 739-7777

Cellular One
Tél. : (514) 385-0770

Cellular One
Centre Rockland
Tél. : (514) 340-1269

Centre de Téléphone Mobile
Tél. : (514) 526-2020

Centre de Téléphone Mobile
Montréal-Est
Tél. : (514) 729-2020

Centre de Téléphone Mobile
Galeries d'Anjou
Tél. : (514) 351-4494

Place Versailles
Tél. : (514) 352-0500

Montréal - centre-ville
Bell Mobilité La Cathédrale
Tél. : (514) 284-0284

La CelluBoutique
Complexe Desjardins
Tél. : (514) 282-3388

Bell Mobilité
Centre Eaton
Tél. : (514) 288-8436

Pointe-Claire
Centre Fairview
Tél. : (514) 426-2120

Québec
Centre Cellulaire Charest
Tél. : (418) 687-2121

Les Galeries de la Capitale
La CelluBoutique
Tél. : (418) 627-8962

St-Bruno
Centre de Téléphone Mobile
Promenades St-Bruno
Tél. : (514) 461-2020

St-Hubert
Centre de Téléphone Mobile
Tél. : (514) 926-2020

St-Hyacinthe
Les Galeries St-Hyacinthe
Tél. : (514) 261-8080

Ste-Foy
La CelluBoutique
Tél. : (418) 650-1000

Place Laurier
Cellulaire I
Tél. : (418) 659-3400

Valleyfield
Centre de Téléphone Mobile
Centre Commercial Valleyfield
Tél. : (514) 371-6792

CENTRES CELLULAIRE PLUS

Beloeil
Mail Montenach
Tél. : (514) 467-7176

Chicoutimi
Cellulaire Chic enr.
Tél. : (418) 696-0506

Place du Royaume
Cellulaire Chic
Tél. : (418) 690-9766

Dollard-des-Ormeaux
La Boutique Électronique
Tél. : (514) 684-6846

Drummondville
Rochefort Radio T.V. inc.
Tél. : (819) 478-5178

Granby
Audiotec
Tél. : (514) 378-3618

Laval
Carrefour Laval
Tél. : (514) 978-7133

Cellcom Laval
Tél. : (514) 629-7777

Centre de Téléphone Mobile
Tél. : (514) 682-9366

Longueuil
Cellcom Rive-Sud
Tél. : (514) 463-7777

Montréal
Locatel Itée
Tél. : (514) 735-3000

Montréal - centre-ville
Peel Mobilité inc.
Tél. : (514) 288-7335

Québec
Radio d'auto de Québec inc.
Tél. : (418) 871-7776

Repentigny
Communication Idéale
Tél. : (514) 585-4455

Rosemère
Centre de Téléphone Mobile-Place Rosemère
Tél. : (514) 979-1658

Sherbrooke
Carrefour de l'Estrie
Tél. : (819) 821-9994

Cellulaire Flamand inc.
Tél. : (819) 823-9994

St-Hubert
Radio Communication Cellulaire
Tél. : (514) 676-9919

St-Jean
Hébert et Gouin
Tél. : (514) 348-5210

St-Léonard
Autocell
Tél. : (514) 257-9292

Trois-Rivières-Ouest
Reynolds Radio inc.
Tél. : (819) 376-6849

Victoriaville
Communication 1er Choix
Tél. : (819) 357-7777

Grande Place des Bois-Francs
Tél. : (819) 357-5776

Ville St-Laurent
La Boutique Électronique
Tél. : (514) 335-2355

Battery Plus · Bell Téléboutique · Canadian Tire · Future Shop · la Baie · Maison Sony. · Sears · Spec Électronique · Stereo Plus · Zellers

ENTREPRENDRE

En bref

Informatisation des bureaux d'enregistrement : une dizaine d'entreprises songent à faire une offre

Le ministère de la **Justice** du Québec a récemment lancé un appel d'offres pour l'informatisation des documents des bureaux de la publicité foncière.

Le ministère a reçu une dizaine de demandes pour le document d'appel d'offres, nous a indiqué **Gilles Harvey**, directeur général délégué à la publicité des droits du ministère de la Justice.

Le soumissionnaire choisi informatisera les divers actes notariés (contrats d'achat, hypothèques, successions, etc.) et les rendra accessibles aux utilisateurs, notaires, avocats, représentants des municipalités, journalistes, etc. Actuellement, l'index des actes est informatisé, mais pas les actes à proprement parler.

L'appel d'offres s'appelle précisément *Implantation de la communication interactive entre les bureaux de la publicité foncière et leurs utilisateurs, la numérisation des divers documents nécessaires et la commercialisation de la solution développée.*

Le ministère ne demande pas un prix aux proposants, mais plutôt l'approche qu'ils utiliseraient pour cette implantation ou, autrement dit, leur vision de la solution technologique, a indiqué M. Harvey. Les propositions devront être déposées le 20 décembre. Québec s'attend à avoir choisi son partenaire à la mi-janvier.

Le travail concret ne pourra être fait qu'après le développement de la solution technologique, vraisemblablement pas avant 1998. Ce n'est qu'en l'an 2000 que les utilisateurs auront accès aux actes informatisés réalisés au jour le jour, prévoit M. Harvey. Les actes des années passées devront être numérisés et ne seront donc pas accessibles par informatique avant plusieurs années.

Rappelons que le consortium **Gaia** a déjà manifesté son intention de faire une proposition pour l'informatisation de données municipales. Selon nos informations, ce consortium est formé de **Bell Sygma**, de la **Chambre des notaires**, de **DMR** et des municipalités régionales de comté (MRC).

« C'est parce que le gouvernement n'a pas voulu procéder unilatéralement avec Gaia qu'il a lancé cet appel d'offres. Notre souci est de s'assurer que nous ayons le meilleur partenaire et le meilleur rapport qualité-prix », a dit M. Harvey. (FV) ■



Air Data fait son entrée chez Airbus

Le partenaire français d'**Air Data**, **Le Bozec**, vient de conclure une entente avec **Airbus Industrie**, de France.

« Airbus offrira aux acheteurs d'appareils *Airbus 330* et *340* notre technologie d'humidification des cabines de pilotage », a déclaré aux AFFAIRES **Louis Labrèche**, président d'Air Data. Il s'agit d'une percée importante pour la petite société de Montréal.

La technologie d'Air Data sera offerte en option aux clients d'Airbus, mais M. Labrèche pense que tous devraient s'en prévaloir. Selon lui, l'humidification des cabines de pilotage deviendra la norme, étant donné les problèmes de santé causés au personnel des sociétés aériennes par la sécheresse de l'air à grande altitude.

Cette entente fait suite à plusieurs mois de collaboration d'Air Data avec l'australienne **Qantas Airways** et devrait déboucher sur un important contrat dans quelques mois. **Singapour Airlines**, **British Airways** et **United Airlines** étudient elles aussi la possibilité d'installer le système d'Air Data dans les cabines de pilotage de leurs appareils.

Singapour pourrait également décider d'offrir le confort d'un air moins sec à ses clients de première classe et de classe affaires. « Cinq autres sociétés aériennes envisagent sérieusement d'adopter notre technologie pour humidifier l'air en première classe et en classe affaires », a confié M. Labrèche, un ingénieur. En outre, Air Data a vendu à **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 25 $) un premier humidificateur pour un *Challenger 604*. « Les certifications sont très longues à obtenir dans l'industrie de l'aviation, a précisé M. Labrèche. Néanmoins, plusieurs de nos discussions avec des sociétés aériennes devraient aboutir en 1997. » (DF) ■

MDI : premiers pas de GTC dans le commerce électronique

Avec l'acquisition de 51 % de **Solutions Maufer Digitalisation, Information** (MDI), le **Groupe Transcontinental GTC** fait ses premiers pas dans le commerce électronique. L'autre actionnaire est **Maurice Tremblay**, fondateur, qui demeure président de l'entreprise.

MDI, de Montréal, a été créée en 1978 pour concevoir des systèmes de caisses enregistreuses intelligentes (avec codes à barres). La petite société a par la suite élargi sa mission pour se spécialiser dans les systèmes d'information pour les commerces de détail.

GTC, un important imprimeur de circulaires, veut maintenant permettre aux commerçants de communiquer électroniquement avec leurs clients, et non plus seulement par l'imprimé. « L'acquisition de MDI s'inscrit parfaitement dans notre stratégie », a déclaré **Pierre Dupuis**, président et chef de l'exploitation du Groupe Transcontinental.

MDI a notamment conçu une borne électronique qui fournit des informations sur place aux consommateurs pour faciliter leur magasinage. « C'est, en fait, la version électronique de notre circulaire de papier », a expliqué M. Dupuis.

GTC, qui imprime aussi des catalogues, pourra désormais produire des catalogues électroniques sur cédéroms grâce à MDI.

« Nous avons toujours aidé les commerçants à communiquer avec leurs clients. S'ils veulent maintenant le faire par des moyens électroniques, nous sommes là », a indiqué M. Dupuis. (DF) ■

13 québécoises parmi les 50 entreprises les mieux gérées

Treize entreprises québécoises figurent parmi les 50 entreprises les mieux gérées au Canada, révèle un concours annuel organisé par le **Groupe Mallette Maheu** et **Arthur Andersen** en association avec **Canadien International**, **Bell Canada** et le *Financial Post*.

Ces 13 entreprises sont **APG Solutions et Technologies**, **Les Chaussures Régence**, le **Cirque du Soleil**, les **Entreprises David Lauzon**, les **Entreprises Michel Corbeil**, le **Groupe ADF (Au dragon forgé)**, le **Groupe Attraction**, le **Groupe Cèdrico**, le **Groupe Desgagnés**, le **Groupe Interweb**, **Louis Garneau Sports**, **Thermoplast** et **Unigear**. (JPG) ■

Déjudiciarisation : le projet de loi est reporté

Le projet de loi 79 sur la déjudiciarisation de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) a été reporté au printemps. La déjudiciarisation doit faire économiser environ 35 M$ à la CSST et 13 M$ aux parties.

Comme le **Conseil du patronat** et la **Fédération des travailleurs du Québec** (FTQ) se sont mis d'accord sur ce projet, la plupart des observateurs s'attendaient à ce qu'il soit adopté avant la fin de l'année. Toutefois, l'opposition officielle s'est rendue à la demande d'un lobby mené par la **CSN** et le **Barreau du Québec**, principalement, de forcer le gouvernement à tenir une commission parlementaire qui entendra les groupes qui voudront faire connaître leur opinion sur le sujet. Celle-ci aura lieu à la fin du mois de janvier.

Le projet de loi 79 ne pourra donc pas être adopté avant le printemps de 1997. (DF) ■

JOYEUSES FÊTES !
À TOUS NOS AMIS, COLLABORATEURS ET LECTEURS DE 'LES AFFAIRES'
du service unique de messagerie de presse et du "RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA"
Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

C'est une simple question de

Perspective

.

PERFORMANCE



"Performance" 1996
Textures mixtes réalisées par Gérard Dansereau.

Le monde est plus compétitif que jamais.

La course est de plus en plus rapide, exigeant davantage de créativité, d'implication et de performance.

Des conseillers d'affaires visionnaires peuvent vous aider à mieux performer dans ce monde en constante mutation.

C'est pourquoi nos avocats, chez Goodman Phillips & Vineberg, parlent tous le langage universel des affaires. Un langage qui transcende l'Amérique du Nord, l'Asie et l'Europe.

Perspective et Performance.

GOODMAN PHILLIPS & VINEBERG

BEIJING • HONG KONG • MONTRÉAL • NEW YORK • PARIS • SINGAPOUR • TORONTO • VANCOUVER

Et si c'était le temps de changer...

Vous ne vous sentez pas apprécié ?

Vous méritez mieux. Chez **mbanx**[mc], nous ne nous contentons pas d'exprimer notre respect à nos membres. Nous le manifestons. C'est ainsi que nous avons créé les **récompenses mbanx** : de véritables primes en argent versées dans les comptes de nos membres, selon le volume d'affaires qu'ils transigent avec nous.

Mais au-delà de l'argent, **mbanx**, c'est aussi un tout nouveau concept de service. Nous mettons à votre disposition un directeur de portefeuille qui ne vous traite pas comme un numéro. Il est là pour vous écouter, pour vous proposer des moyens de réaliser vos objectifs et pour vous aider à atteindre votre but. Pour y arriver, il peut compter sur une équipe de professionnels du domaine financier attachés à la plus ancienne banque au Canada. Enfin, il se plie à notre garantie de satisfaction.

Vous vous sentez coincé par le temps ?

Cessez de vivre selon leur horaire. Pourquoi vous soumettre à quelqu'un qui vous dicte où et quand vous devez effectuer vos transactions bancaires ? Chez **mbanx**, votre horaire est le nôtre. Nous sommes là quand vous avez besoin de nous. Peu importe ce que vous attendez de nous : obtenir un emprunt, renouveler votre prêt hypothécaire, vérifier l'état de vos liquidités, acheter un CPG... Vous pouvez compter sur un directeur de portefeuille, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, pour vous venir en aide et vous conseiller. Et si vous n'avez pas le temps d'effectuer vos transactions bancaires de base par téléphone, vous pouvez alors utiliser un guichet automatique (GA). Ou Internet. Et si vous êtes vraiment coincé, nous pouvons même vous faire parvenir ce dont vous avez besoin par messager... à un tarif plus avantageux que celui que vous offre la plupart des services de messagerie. Tout ça, parce que notre rôle est de vous simplifier la vie et de vous donner accès à un meilleur mode bancaire.

Vous payez plus que cela ne vaut ?

Alors pourquoi le faites-vous ? Vous pouvez cesser de payer tous ces petits services en sus que vous impose votre banque. Passez à **mbanx**. Nos frais mensuels fixes couvrent toutes vos transactions courantes et même plus. Alors vous pouvez utiliser votre carte **mbanx** pour régler vos achats par paiement direct ou dans tout guichet automatique bancaire des réseaux INTERAC[MDt] et Cirrus[MDt], aussi souvent que vous le voulez. Nous ne vous facturerons aucuns frais. Et nous ne vous facturerons aucuns frais pour utiliser les services téléphoniques bancaires ou pour effectuer vos transactions sur Internet. Vous ne payez que 13 $ par mois. Bien sûr, cela élimine les surprises que réservent les relevés de compte mensuels. Mais nos membres ne semblent pas s'ennuyer de ces surprises.

Il faut nous parler.

Nous pouvons vous aider.

mbanx[mc]

1 800 473-9960

Le mode bancaire complet par téléphone, télécopieur, GA et ordinateur.

[mc] Marque de commerce de la Banque de Montréal.
[MDt] INTERAC est une marque déposée d'Interac Inc. et Cirrus est une marque déposée de Cirrus Systems Inc.
La Banque de Montréal est un usager sous licence de ces marques.

UNE DIVISION DE LA BANQUE DE MONTRÉAL

LES AFFAIRES

Dossier spécial

Les travailleurs autonomes



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

En un an, 3 000 Québécois ont lancé leur entreprise grâce à un programme d'assurance chômage

Le programme *Aide au travail indépendant*, source de métamorphose

Stéphanie Grammond

■ Alain Boisvert compte désormais parmi ses clients Bell Canada, la Société canadienne des postes et Merck Frosst.

« J'ai toujours voulu être mon propre patron. J'ai suivi le programme d'*Aide au travail indépendant* (ATI) en février 1995. Depuis deux ans, je suis conseiller en vente et en gestion des ressources humaines », s'enorgueillit **Alain Boisvert**.

M. Boisvert a travaillé pendant six ans comme gérant d'un centre sportif. En parallèle, il a terminé un baccalauréat en administration des affaires avec spécialisation en ressources humaines. Après avoir reçu son diplôme en juillet 1994, M. Boisvert a fait parvenir son curriculum vitae à tous les employeurs possibles. En vain.

Le nouveau diplômé, qui avait droit aux prestations d'assurance chômage, est alors entré en contact avec le **Groupe Conseil St-Denis**.

Le Groupe Conseil est un organisme du quartier Rosemont-Petite-Patrie, à Montréal, qui gère à l'échelle locale le programme *Aide au travail indépendant* de **Développement Ressources humaines Canada** (DRHC). Depuis quatre ans, le Groupe a aidé plus de 600 personnes à se convertir au travail indépendant grâce au programme ATI.

Le programme ATI

Le programme ATI existe depuis 1992. Il vise à transformer les gens qui dépendent de l'assurance chômage en travailleurs autonomes financièrement. L'an dernier (exercice 1995-1996), le Québec a reçu 58 M$ dans le cadre de ce programme et environ 3 300 travailleurs en ont tiré avantage.

Les participants doivent toucher des prestations d'assurance chômage ou doivent avoir reçu de telles prestations au cours des trois à cinq dernières années. À partir du moment où leur projet est sélectionné, ils peuvent empocher des prestations durant une période allant jusqu'à 52 semaines. Le programme comporte en outre un volet de formation obligatoire.

« Nous donnons 30 heures de formation sur différents aspects de la conception d'un plan d'affaires (marketing, comptabilité, prévision financières, etc.), a précisé **Martine Hébert**, coordonnatrice au développement pour le Groupe Conseil St-Denis.

« Une première partie se fait en groupe. Ensuite, les gens rédigent leur plan d'affaires et ont droit à un *coaching* individuel. »

Même s'il est titulaire d'un baccalauréat, M. Boisvert a beaucoup retiré de ce type de formation participative, bien plus concrète que les cours universitaires.

« Ce que j'ai trouvé le plus utile, c'est l'exercice intellectuel de faire des projections financières sur trois ans. J'ai vraiment été amené à prévoir en détail mes dépenses et mes revenus pour chaque étape de mon travail. Plus tard, quand j'ai reçu de vrais contrats, je savais déjà comment tout organiser. »

Des résultats probants

Une proportion de 89 % des participants au programme ATI se disent satisfaits de leur expérience globale. Cette statistique est tirée d'un rapport sur l'évaluation du programme ATI que DRHC a publié en août 1995.

L'évaluation démontre aussi que seulement 5 % des participants ATI étaient sans emploi ou à la recherche d'un emploi après la fin de leurs prestations. Cette proportion est de 25 % parmi les prestataires normaux de l'assurance chômage.

Jean Labelle, consultant du DRHC pour la région de Québec pour le programme ATI, a également souligné le taux de succès à court terme du programme. « Une proportion de 83 % des entreprises créées par des participants ATI étaient encore en vie après un an. »

Par ailleurs, le rapport fait ressortir que plus de la moitié des participants (56 %) se seraient tout de même lancés en affaires s'ils n'avaient pas eu de soutien du gouvernement.

« C'est pourquoi nous tentons d'améliorer le programme pour créer un apport différentiel. Nous essayons de faire le tri afin d'aider les gens qui en ont absolument besoin », a dit M. Labelle. ■



Le logiciel de comptabilité multimédia pour le travailleur autonome

À TOUS LES ACHARNÉS,
LES TÊTES DURES, LES FUTÉS,
LES VITES EN AFFAIRES,
LES FIÈRES COMME UN COQ...

Voici le programme Travailleurs Autonomes Desjardins. Tout y est: marge de crédit, fonds de prévoyance, prêt à terme, carte Multiservices Desjardins Affaires, carte de crédit, assurances collectives, assurance de dommages, etc. Tout ce que vous attendez: un programme souple, adapté à votre réalité, et des conseillers ouverts, prêts à vous suivre dans l'aventure. Passez à votre caisse avec votre idée géniale, votre occasion à saisir, votre plan d'affaires. Parce que chez Desjardins, vous avez la cote.

Profitez-en pour vous procurer des bons-rabais:

Logiciel de comptabilité «Makisoft» développé par Les Systèmes comptables Fortune 1 000
20 $ de rabais

LE COMPTABLE MAKISOFT

Guides de la Collection Desjardins pour le travailleur autonome
33 1/3% de rabais

Desjardins pour s'aider soi-même

C'EST LA LOI !

D'ici le 1er janvier, vous devez vous inscrire à un régime d'assurance-médicaments.
CHOISISSEZ LE BON !

L'AMI, un regroupement pour les travailleurs autonomes, les PME et les associations professionnelles et d'affaires, offre aux groupes de 2 et plus, un nouveau plan d'assurance-médicaments.

Comparez les avantages :

PLAN PRESCRIPTION L'AMI	PLAN INDIVIDUEL DU GOUVERNEMENT (RAMQ)
Remboursements (liste des médicaments de la RAMQ)	
90% pour médicaments génériques **75% pour médicaments d'origine**	75% pour médicaments génériques 75% pour médicaments d'origine
Plafond annuel (excédent remboursé à 100%)	
700,00 $	750,00 $
Carte de paiement acceptée en pharmacie	
Au Québec et partout au Canada	Au Québec
Prime annuelle (par individu adulte*)	
108,00 $**	175,00 $

* Plans familial, couple et monoparental disponibles

**Taxes sur les assurances, TPS, TVQ et membership L'AMI en sus

Si vous n'êtes pas inscrits le 1er janvier, vous devrez payer vos médicaments en plus de la prime de la RAMQ lors de votre déclaration d'impôt.

INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT. APPELEZ VOTRE COURTIER D'ASSURANCE-VIE OU COMMUNIQUEZ AVEC L'AMI !

RÉGION DE MONTRÉAL
(514) 235-3019

L'AMI
Les Acheteurs Mutuels Internationaux
The International Mutual Buyers

RÉGION DE QUÉBEC
(418) 521-3520

EN COLLABORATION AVEC

LA Great-West
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE
Le leader canadien de l'assurance collective

Assure
Carte de paiement de médicaments acceptée partout au Canada

MasterCard BANQUE NATIONALE
AVANTAGE EXCLUSIF :
En tout temps, 6 premiers mois gratuits sur l'une des deux options de la carte MasterCard à taux d'intérêt réduit

AILLEURS AU QUÉBEC SANS FRAIS
1-800-655-5264

Un des principaux défis du travailleur autonome : attiser sa motivation

Dans une équipe de vente, c'est le directeur qui joue le rôle de motivateur. Dans le cas d'un travailleur autonome, c'est le travailleur autonome lui-même qui joue ce rôle.

Livré à lui-même, le travailleur autonome ne bénéficie pas de l'effet de stimulation que crée le groupe dans un milieu de travail traditionnel.

Malgré cette grave lacune, le travailleur autonome peut maintenir sa motivation de trois façons.

Il faut d'abord identifier les moyens, les actions et les gestes auxquels on recourra pour atteindre les objectifs fixés. Dans cet ordre d'idées, le travailleur doit s'interroger sur ses préoccupations profondes; il lui faut préciser ses besoins et les valeurs qu'il privilégie.

Par exemple, le travailleur autonome doit se demander si ses activités visent avant tout à lui permettre de gagner sa vie ou à remplacer les revenus d'un emploi perdu. Ou aspire-t-il plutôt à devenir le meilleur de sa profession ou de son domaine d'activité ?

Il n'y a pas de réponse meilleure qu'une autre à ces questions. Le travailleur autonome doit absolument se connaître, connaître ses aspirations pour pouvoir trouver la stimulation requise au quotidien. Il doit chercher dans ses activités quotidiennes tous les signaux permettant de valider leur concordance avec les motifs personnels qui l'ont amené à se lancer à son compte.

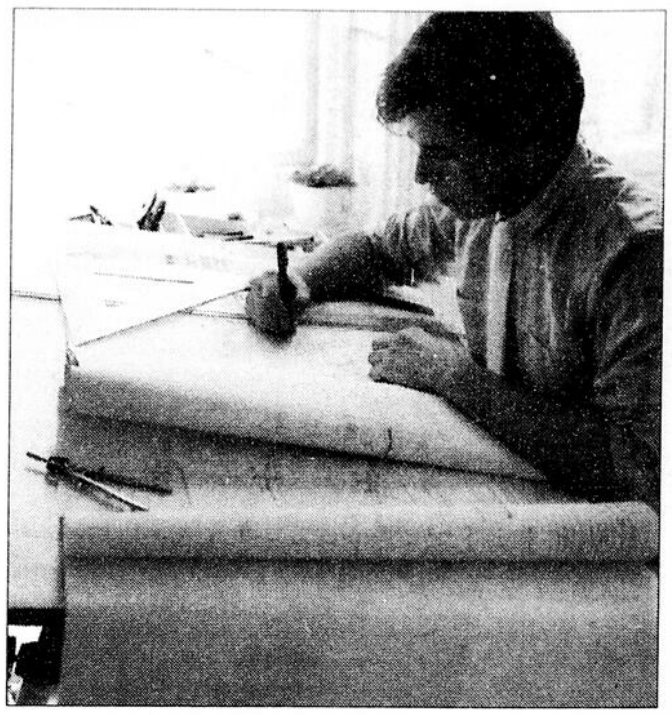
Dans une organisation, le supérieur immédiat précise les besoins et les valeurs de ses employés; le faire soi-même exige discipline et rigueur.

Il existe quatre principales façons de *déclencher* sa motivation.

a. Des objectifs adaptés à sa situation. La formulation d'objectifs stimulants mais réalistes constitue un élément crucial de la motivation du travailleur autonome. Si l'objectif se fait irréaliste, le travailleur autonome verra sa confiance en lui-même diminuer.

b. Une progression par étapes. Le travailleur autonome doit se concentrer sur la réalisation de ses activités une étape à la fois. Chaque petite réussite le motivera davantage à continuer. Le succès cumulé donnera confiance et stimulera la motivation à l'égard des gestes quotidiens qui peuvent sembler anodins, mais qui sont pourtant indispensables.

c. Des bilans réguliers. En dressant des bilans régulièrement, le travailleur autonome s'évite des déceptions amères, si le tir doit être ajusté en cours de route. Chaque petit pas dans la bonne direction est une source de motivation.



■ Pour atteindre la réussite , le travailleur autonome doit se fixer des objectifs réalistes, progresser par étapes, faire le point et valoriser ses réalisations.

d. Des réalisations valorisées. Le travailleur autonome doit trouver le moyen de mettre en évidence ses bons coups dans son propre milieu de travail. Personne ne viendra le féliciter. Par exemple, il peut afficher des mots clés ayant trait à des activités bien réussies ou à des actions ayant porté fruit.

Il est difficile de maintenir un niveau de motivation élevé lorsqu'on est laissé à soi-même. Il faut essayer de reproduire le contexte organisationnel le plus favorable à cet égard.

Entre autres, il faut établir un bon réseau de contacts (famille, amis, ex- collègues de travail ou de classe, mentor, corporations professionnelles, etc.). Un bon réseau permettra (1) de fournir les éléments de motivation que l'on retrouve généralement dans une organisation, (2) de comparer sa performance à celle de ses pairs, (3) de se stimuler en précisant de nouveaux défis, (4) de se sensibiliser à de nouvelles occasions d'affaires et (5) de trouver le soutien nécessaire dans les moments difficiles.

Enfin, il faut accepter que la motivation est dynamique et non statique. Elle peut varier en intensité. Cependant, il faut faire en sorte qu'elle se maintienne à un niveau minimal acceptable.

Le guide 1 (*Comment éviter l'isolement*) de la *Collection Desjardins pour le travailleur autonome* propose une démarche bien structurée pour établir un réseau de contacts efficace. ■



Jocelyn D. Perreault

Docteur et professeur de marketing à l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR), coauteur de la Collection Desjardins pour le travailleur autonome.

Le **9-1-1** du travailleur à domicile.

1 800 210-BELL

SOLUTIONS TRAVAIL À DOMICILE BELL

Vous avez des questions concernant les télécommunications ? N'attendez pas. Pour des solutions, appelez immédiatement nos conseillers spécialisés. De plus, profitez-en pour vous inscrire au programme ***Solutions travail à domicile***. Vous recevrez alors gratuitement un abonnement à un magazine conçu pour vous, rempli d'informations pertinentes sur la fiscalité, les assurances, les nouveaux logiciels, Internet et plusieurs autres sujets. Vous pourrez aussi obtenir un catalogue complet de produits et services innovateurs destinés à vous faciliter la vie. Il existe même un site Internet créé à votre intention (http://www.bell.ca/tad). Alors, n'hésitez pas, pour toute question – urgente ou non – c'est le 1 800 210-BELL (2355).

Bell
du génie et des gens*

De plus en plus de produits d'assurance pour les travailleurs autonomes

Daniel Germain

Peu nombreux, les travailleurs autonomes ont longtemps été les négligés des compagnies d'assurance. Maintenant qu'on les compte par centaines de milliers au Québec, les assureurs ont commencé, depuis 1990 surtout, à s'intéresser à ce marché, le seul en fait qui connaît une croissance.

Non seulement voit-on de plus en plus de produits adaptés à cette clientèle, mais on remarque aussi l'apparition de courtiers spécialisés dans l'assurance pour travailleurs autonomes. C'est le cas du réseau de courtiers **Proteck**, qui ne vend que de l'assurance invalidité, une protection fort recherchée par les travailleurs indépendants.

« Le marché de l'assurance invalidité est en pleine ébullition. On voit de plus en plus de nouveaux produits sur le marché. La tendance se poursuivra encore une ou deux années avant de se stabiliser », croit **Robert Jeanneault**, président de Proteck.

La compagnie **Assurance vie Desjardins-Laurentienne** (AVDL) offre également un produit d'assurance invalidité, le programme *Solo*. On retrouve sur le marché plus d'une dizaine de produits presque identiques au régime d'assurance que Desjardins-Laurentienne offre depuis 1990.

« Auparavant, il n'y avait pas d'assurance spécialement conçue pour cette catégorie de travailleurs. Ils devaient cumuler les assurances, ce qui n'était pas intéressant pour eux », a fait remarquer **Richard Fournier**, directeur des communications d'AVDL.

Ce type de police assure les pertes de revenus résultant d'un accident ou d'une maladie. La plupart des polices protègent contre l'invalidité totale et visent environ 65 % des revenus.

C'est le cas du régime *Solo*, d'AVDL. Une telle assurance ne protège l'assuré que s'il est incapable d'effectuer toute tâche rattachée à son travail et ce, pour une durée limitée (24 ou 60 mois dans le cas de *Solo*). Après l'expiration de la durée de protection choisie, l'assuré n'aura droit à son indemnisation que s'il est inapte à tout travail. L'assureur peut donc l'obliger à se recycler.

Certains assureurs, comme **Great-West**, **Paul Revere** et **Aetna**, assurent l'invalidité partielle. Une telle assurance dédommage l'assuré aussitôt qu'il est incapable d'effectuer une tâche nécessaire à son travail. Elle viendra tout simplement combler le manque à gagner du travailleur autonome dont les revenus ont diminué à la suite d'un accident ou d'une maladie.

Les travailleurs autonomes sont invités à bien lire les clauses du contrat d'assurance. Certains ne protégeront pas en cas de maladie chronique ou émotive ou encore en cas de problèmes aux articulations. Ils devront aussi porter attention au délai de carence, période de temps avant que l'assuré se voit verser son indemnisation.

Une assurance invalidité peut être assortie d'une option qui vise les frais de bureau du travailleur autonome. Cependant, il faut bien lire les clauses du contrat. Les indépendants qui souscrivent une assurance invalidité peuvent, dans certains cas, avoir accès à un régime d'assurance collectif à la pièce qui peut viser les soins hospitaliers, les soins dentaires et le coût des médicaments.

Les compagnies d'assurance de dommages se sont aussi attaquées à ce marché. Généralement, une assurance habitation ne protège le matériel de bureau que jusqu'à concurrence de 2 000 $. Les travailleurs à domicile doivent donc se procurer une assurance commerciale, en plus de l'assurance habitation.

Certains assureurs offrent désormais un avenant à leur assurance habitation, qui étend la protection non seulement aux outils de travail, mais aussi aux pertes d'exploitation résultant d'un sinistre ou d'un vol.

C'est le cas de la compagnie **AXA Canada**, dont les polices d'assurance habitation peuvent être assorties de l'option *à la pige*. Les travailleurs autonomes qui se prévalent d'un tel avenant se feront aussi rembourser les frais de reconstitution de dossiers, les logiciels, les biens d'autrui, la carte de crédit, etc.

Le **Groupe Commerce**, filiale d'**ING Canada**, offre aussi à la clientèle autonome la possibilité d'étendre la protection habitation aux activités professionnelles. « Il y a de plus en plus de travailleurs à domicile qui exigent des produits d'assurance adaptés à leur situation. » admet **Louis Héroux**, directeur, assurances des particuliers, du Groupe Commerce.

Comme ce marché est devenu le nouveau champ de bataille des compagnies d'assurance, celles-ci n'ont d'autre choix que de se plier aux exigences des autonomes. ■

Un programme collectif d'assurance médicaments

Il est difficile d'offrir un programme collectif d'assurance médicaments aux travailleurs autonomes. **Richard Lyonnais**, président du regroupement de travailleurs indépendants **L'AMI**, peut en témoigner. Deux ans et demi, c'est le temps qui lui a fallu avant d'avoir l'autorisation du gouvernement pour offrir à ses membres une telle assurance.

« Je suis tenace », a-t-il dit. Son groupe, **Les acheteurs mutuels internationaux** (L'AMI), a dû faire preuve d'originalité pour mettre en place un régime collectif d'assurance médicaments aux travailleurs autonomes. Pour le gouvernement québécois, une assurance collective ne peut être offerte qu'à des individus exerçant le même métier.

Alors que faire pour un groupe de travailleurs indépendants dont la profession diffère ?

La solution est fort simple. Les autonomes qui pratiquent la même profession doivent souscrire à l'assurance deux par deux pour se conformer à l'interprétation que font les autorités d'une assurance collective.

« C'est déjà un net progrès, mais ce compromis ne satisfait pas parfaitement les membres de notre groupe.

Cette solution nous permet d'atteindre 80 % de notre clientèle, mais il en reste encore 20 % qui seront obligés d'adhérer au régime du gouvernement », a expliqué M. Lyonnais.

La prime annuelle de *Prescription L'AMI*, l'assurance médicaments du groupe, s'élève à 125 $ par personne. C'est 50 $ de moins que le programme de la **Régie de l'assurance maladie du Québec** (RAMQ). Contrairement à l'assurance du gouvernement qui ne couvre que les médicaments achetés dans les pharmacies du Québec, celle de L'AMI est valide partout au Canada. C'est la compagnie **Great-West** qui assure.

Des milliers de courtiers québécois offrent le produit de L'AMI.

En plus de la prime, le travailleur autonome devra acquitter 8 $ de frais pour adhérer à L'AMI.

Ce regroupement, qui compte 2 500 membres, offre une panoplie de services à prix de gros, qui vont des communications interurbaines à la carte de crédit à tarif réduit. (DG) ■

Ce qu'il en coûte pour s'assurer

Toutes les assurances offertes aux travailleurs autonomes peuvent créer l'illusion qu'ils sont aussi bien protégés que les salariés. Certes, les indépendants ont plus de choix qu'avant, mais à quel prix !

Le montant de la prime de l'avenant *à la pige*, d'**AXA Canada**, est déterminé, à peu de choses près, selon les mêmes critères qu'une assurance habitation. Tout dépendant des facteurs de risque, le coût d'une telle option visant des dommages de 15 000 $ et 100 % des pertes d'exploitation oscille entre 360 $ et 450 $ annuellement. La prime, qui s'ajoute à celle du domicile, est presque doublée si l'assurance protège un ordinateur portatif à l'extérieur du lieu de travail.

Une assurance invalidité de haut de gamme de compagnies comme **Great-West**, **Aetna** et **Paul Revere**, qui protège un salaire de 2 000 $ par mois et des frais généraux de 2 000 $, coûte entre 80 et 150 $ par mois. Cette prime n'inclut pas l'assurance santé (soins dentaires, frais d'hospitalisation et de médicaments). Pour se prévaloir de cette protection, il faudra verser de 30 à 70 $ de plus.

En ce qui concerne les polices de bas de gamme du type *Solo*, la prime mensuelle pour une assurance est beaucoup moins élevée, soit entre 25 et 80 $, selon les risques et la durée de la rente (cinq ans ou jusqu'à 65 ans).

Pour ceux à qui ces assurances sont inaccessibles, il reste la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST).

Cependant, le régime d'État coûte aussi cher — sinon plus, dans certains cas — qu'une assurance privée et ne protège qu'en cas d'accident de travail et de maladie professionnelle.

« Le cas des travailleurs autonomes nous préoccupe. Bien souvent, ils ont intérêt à s'assurer auprès d'une compagnie privée », croit **Louise Lozeau**, attachée d'administration à la CSST. (DG) ■

On rentre à la maison



Le jeudi 9 janvier 1997 à 17 h 15

Sous la présidence d'honneur de M. Léon Courville, HEC 1967, président et chef des opérations de la Banque Nationale, Le Réseau HEC vous invite à participer à une Assemblée générale spéciale, suivie de l'Assemblée générale annuelle et du cocktail du Nouvel An.

École des Hautes Études Commerciales
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine

STATIONNEMENTS :
École des HEC (accès par le chemin de la Côte-Sainte-Catherine) et Collège Jean-de-Brébeuf (accès par le 5625 avenue Decelles)

Métro Université de Montréal

LeRéseau HEC
Un monde de connaissances

Le Réseau HEC fera tirer deux billets d'avion offerts gracieusement par Air Transat, pour toute destination qu'elle dessert en France.

Un événement offert gracieusement et exclusivement aux membres en règle du Réseau HEC.

Le Réseau HEC désire remercier

BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale

Parrains d'honneur :
air transat · LES AFFAIRES · Gouvernement du Québec, Ministère de l'Industrie, du Commerce de la Science et de la Technologie

Commanditaires : • Banque de Développement du Canada • Bell • Bourse de Montréal • Brasserie Molson O'keefe • Cascades • Hudon Deaudelin • Mallette Maheu / Arthur Andersen • Meloche Monnex • Nova BUS Corporation

FIDO GARDE VOS MESSAGES.



MESSAGERIE VOCALE PERSONNELLE

Seul véritable réseau SCP (Services de communications personnelles) au Canada, Fido vous assure la pleine maîtrise de vos communications. Fidèle au poste, vous suivant dans vos marches et vos démarches, Fido est le petit secrétaire que vous attendiez.

Au menu de votre compagnon, des services novateurs et simples d'emploi. Prenons par exemple la Messagerie vocale personnelle. Que votre ligne soit occupée, que votre appareil soit éteint ou que vous décidiez tout simplement de ne pas répondre, Fido reçoit vos appels et garde en mémoire tous vos messages vocaux ou numériques. Dans le cas d'un message numérique, le numéro s'affiche automatiquement à l'écran de l'appareil.

Quand il s'agit de répondre à vos besoins urbains de communications, le Service Fido[MC] met toute son intelligence à votre disposition. Jugez-en.

Le Service Fido

- Appel en attente : Fido vous permet de recevoir un deuxième appel, même si vous êtes déjà au téléphone.
- Renvoi d'appels : Fido transfère vos appels au numéro de votre choix.
- Service conférence : Fido peut faire participer trois interlocuteurs à une même conversation.

Les Services personnalisés Fido

- Messagerie vocale personnelle
- L'Afficheur : Fido identifie votre correspondant à l'écran de votre appareil.
- Messagerie fax : Fido garde en mémoire vos télécopies et les achemine au numéro de votre choix.
- Messagerie texte : Fido envoie ou reçoit des messages renfermant jusqu'à 160 caractères.

FIDO A UNE PUCE

Fido est le seul à posséder une puce qui identifie instantanément son maître. Aussi personnelle et sécuritaire qu'une carte bancaire, ce microprocesseur intégré vous protège contre la fraude et le piratage. Se nourrissant de la plus récente technologie numérique, Fido vous assure l'entière confidentialité de toutes vos communications. Moins énergivore, cette même technologie maximise l'autonomie de votre pile.



PRIX DE LANCEMENT

400 minutes
40 $ par mois

Plus économique à l'utilisation que le cellulaire, Fido démocratise l'univers des communications mobiles. À preuve, son prix de lancement unique, garanti pour deux ans si vous vous en prévalez dès maintenant : 400 minutes par mois, quelle que soit l'heure, pour seulement 40 $. Et au-delà de ce généreux laps de temps, la minute est calculée au coût exceptionnel de 20¢. À des tarifs aussi raisonnables, vous pouvez parler sans compter et sortir votre Fido matin, midi et soir.

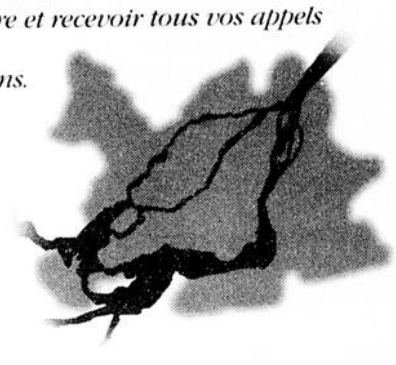
Veuillez prendre note que les prix de l'appareil Fido[MC], de la carte à puce, du permis SCP, des services personnalisés et des appels interurbains ne sont pas compris dans ce programme tarifaire.

FACTURATION À LA SECONDE

Avec Fido, la facturation est honnête et d'une précision inouïe. Tout temps d'antenne est calculé à la seconde et non grossièrement arrondi à la minute.

RÉSEAU FIDO

De la région du Grand Montréal, vous pouvez faire et recevoir tous vos appels locaux et interurbains.



IL Y A UN OS?

Fido n'en démord pas. S'il y a un os, comptez sur Fido pour le trouver. Parce que Fido fait tout pour satisfaire son maître !



Pour mettre la main sur votre Fido, passez au magasin Fido du 1004, rue Sainte-Catherine Ouest ou aux comptoirs Fido du Carrefour Angrignon, du Centre Rockland, des Ailes de la mode ou des succursales Bureau en gros de la région du Grand Montréal.

BUREAU EN GROS
Articles de bureau - Pas de classe

AILES
LES AILES DE LA MODE

Appelez-le par son nom.
925-FIDO
www.fido.ca

fido[MC]

C'EST VOUS LE MAÎTRE.

Fido est une marque de commerce de Microcell Solutions Inc.

Les travailleurs autonomes

Dossier spécial

Le réseau est l'outil nº 1 du travailleur autonome

Stéphanie Grammond

Le réseau d'affaires est le point pivot des travailleurs indépendants. Cependant, de toute évidence, il s'agit aussi d'un de leurs plus gros points faibles.

« C'est clair. Les travailleurs autonomes ne développent pas suffisamment leur réseau de contacts », affirme de but en blanc **Michel Héneault**, directeur du développement du **Groupe Entreprendre**.

« Il manque de dynamisme et d'interaction entre les travailleurs autonomes », déplore également **Richard Jinchereau**, président du **Réseau des travailleurs indépendants**.

Pourtant, le réseautage revêt une importance capitale pour les entrepreneurs autonomes. C'est l'outil qui leur permet de faire croître leur chiffre affaires. « C'est le moyen d'entrer dans un cercle d'influence, poursuit M. Héneault. D'une part, on peut rencontrer des gens du même domaine avec qui on peut partager ses expériences. D'autre part, on peut faire la connaissance de personnes qui font des métiers connexes et avec qui on pourra échanger des références de clients. »



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Richard Jinchereau, président du Réseau des travailleurs indépendants, déplore le manque de réseautage entre les travailleurs indépendants.**

De surcroît, les réseaux de travailleurs sont l'occasion de négocier des ententes de groupe. « Ça permet de créer un volume d'achat et de réaliser des économies d'échelle avec des fournisseurs. On peut obtenir des réductions sur le matériel de bureau, par exemple », a indiqué M. Jinchereau.

Depuis quelques années, les réseaux ont aussi servi à défendre la position des travailleurs autonomes dans une société conçue pour les employés salariés.

Une foule de réseaux, de groupes et d'associations de travailleurs autonomes ont surgi aux quatre coins du Québec. Certains ne rassemblent pas plus que quelques dizaines de membres.

Y a-t-il assez de réseautage entre toutes les associations ? Encore une fois, la réponse est claire : « Non ! a dit M. Héneault. Chacun tire la couverture de son côté. Et, jusqu'à maintenant, il n'y a aucun groupe qui a su monopoliser un assez grand nombre de membres pour être représentatif du phénomène du travail indépendant. »

Plusieurs facteurs expliquent le peu de membres et la division des associations de travailleurs autonomes. Premièrement, le travail indépendant touche tous les domaines du marché du travail, ce qui complique le regroupement.

Ensuite, l'adhésion n'est pas obligatoire comme pour une association professionnelle. Puis, les travailleurs indépendants ne sont pas toujours bien informés.

Cela ne facilite pas la tâche des associations lorsque vient l'heure de faire des représentations sur les scènes politique et économique.

« La voix des travailleurs indépendants commence à peine à être perçue d'un point de vue économique.

Les entreprises comme **Bell Canada**, les grandes banques ou les compagnies d'assurance viennent tout juste de réaliser leur poids économique et commencent à leur offrir des produits adaptés à leurs besoins particuliers », a observé M. **Jacques Pelland**, président-directeur général du **Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal**, un incubateur d'entreprises qui a épaulé plus de 600 travailleurs autonomes depuis trois ans. ■

Le partage de bureaux : bien plus qu'un avantage économique

« Notre groupe s'est formé en 1987. Nous étions trois jeunes journalistes de Québec à nous retrouver à Montréal, se souvient **Sylvie Gourde**, fondatrice du **Groupe Interview**, qui rassemble aujourd'hui une douzaine de journalistes pigistes.

« C'est une subvention qui nous a permis de nous regrouper, de payer un loyer, d'acheter du matériel informatique et des meubles. »

Les regroupements de ce genre ne sont pas encore monnaie courante, mais le concept gagne en popularité. Les travailleurs indépendants découvrent peu à peu l'intérêt de se réunir sous un même toit pour partager les frais de bureau.

Cette tendance n'est pas étrangère au fait que de plus en plus de gens considèrent le travail indépendant comme une situation stable plutôt que comme une période de transition entre deux emplois permanents. Ceux qui choisissent d'être travailleurs indépendants à long terme sont donc plus enclins à structurer leur milieu de travail.

De manière générale, les groupes de travailleurs autonomes peuvent facilement partager l'espace de bureau, les salles de conférence, le système téléphonique, le copieur, le télécopieur, le poste Internet, le matériel de bureau et les services d'une réceptionniste.

« Ça ne représente peut-être pas de grosses économies par rapport à ce que ça me coûterait d'avoir un bureau à la maison. Cependant, en étant en groupe, j'ai plus de contrats, je travaille davantage et je gagne beaucoup plus d'argent », calcule Mme Gourde.

Suzanne Sage, courtière en crédit-bail dans la région de Sherbrooke, en arrive à la même conclusion. Il y a quatre ans, Mme Sage a joint les rangs du **Centre professionnel de Fleurimont**, un regroupement qui compte une vingtaine de spécialistes dans des domaines variés (notaires, assureurs, comptables, avocats, arpenteurs, etc.).

« Si tu travailles dans ton sous-sol, tu n'as pas à payer pour le loyer, la réceptionniste, etc., a expliqué Mme Sage. D'autre part, tu n'as pas de contact avec le milieu, pas de visibilité auprès des clients. Et tu manques de motivation. Dans mon cas, le regroupement de bureau m'a permis d'augmenter mon chiffre d'affaires considérablement. »

« Comme nous avons des expertises diversifiées, nous sommes souvent appelés à nous entraider, a souligné Mme Sage. Si, par exemple, un avocat a besoin d'une information sur la location d'équipement, il peut venir me demander des conseils. Ça nous évite des consultations qui seraient onéreuses autrement. C'est un échange de bons procédés. »

Les regroupements de travailleurs autonomes ont également coutume de s'échanger les références de clients. « Il y a toujours des gens plus expérimentés dans le groupe qui sont débordés à certaines périodes, a indiqué Mme Gourde. Au lieu de refuser des contrats à des clients, ils peuvent refiler le boulot à une personne qui a moins de travail. »

Les travailleurs autonomes peuvent aussi mettre leurs forces en commun pour décrocher des contrats de plus grande envergure; une personne seule ne pourrait jamais mener à terme de tels contrats.

Ce genre de coup de main peut s'avérer salutaire pour les jeunes qui commencent dans le métier et pour les gens qui font leurs premières armes en tant que travailleurs indépendants. Cependant, Mme Gourde pose un bémol. « Certains s'imaginent qu'on va les prendre en main et qu'ils vont avoir du travail à temps plein. Non ! nous ne sommes pas des patrons. »

La réputation d'un groupe de travailleurs autonomes peut devenir un outil de premier plan. « Nous avons des critères de sélection. Nous recherchons des gens qui veulent être pigistes à long terme, car c'est un problème si quelqu'un reste trois mois avec nous et s'en va à la première occasion », a dit Mme Gourde.

L'honnêteté et le professionnalisme sont d'autres facteurs primordiaux. Lorsqu'on réfère un client à un collègue, il faut pouvoir être confiant que le travail sera effectué correctement et que le collègue ne s'appropriera pas le client.

Éventuellement, le professionnalisme de chacun des membres créera une réputation pour l'ensemble du groupe, un peu comme une marque de commerce. « Les gens reconnaissent le nom du Centre professionnel de Fleurimont», a remarqué Mme Sage. (SG) ■

Subvention de 100 000 $ pour le réseautage

Le **Centre de services aux réseaux d'entreprises** vient d'obtenir une subvention de 100 000 $ de la part du ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST) pour faire valoir le réseautage auprès des travailleurs indépendants.

Le Centre de services est un projet du **Réseau des travailleurs indépendants** (RTI), du **Groupe Réso-Mont**, du **Regroupement des travailleurs autonomes** et de l'**Association des entreprises à domicile du Québec**.

L'objectif du Centre de services est double. Le Centre fera d'abord la promotion du réseautage en organisant des séances de formation. Dès le retour des Fêtes, les travailleurs autonomes intéressés pourront s'inscrire à un programme de 27 heures en trois volets.

Le premier volet sera consacré à la planification du réseau d'affaires (différents modèles de réseautage, avantages et inconvénients des alliances stratégiques). Le deuxième traitera de l'organisation du réseau (approche et entente avec des partenaires, plan d'affaires monopage).

Et le troisième expliquera de quelle façon gérer son réseau (soutien logistique, clubs d'entrepreneurs, perfectionnement).

Le second mandat du Centre de services est de prêcher par l'exemple en encourageant le réseautage entre les différentes associations de travailleurs autonomes partout au Québec.

À ce sujet, le RTI et le **Groupe Entreprendre** font des efforts de rapprochement qui pourraient se solder d'ici peu par la fusion des deux organismes. (SG) ■

CENTRE D'ENTREPRISES ET D'INNOVATION DE MONTRÉAL

FAITES DES AFFAIRES...

- Obtenez une opinion professionnelle sur la faisabilité de votre projet d'affaires.
- Accroissez vos compétences en gestion.
- Bénéficiez d'une collaboration efficace pour la préparation de votre plan d'affaires.
- Profitez de notre expertise et de notre réseau pour financer votre projet.
- Accédez à l'expertise nécessaire à la réalisation de mandats spécifiques.
- Tirez profit de l'accompagnement d'un professionnel tout au long de la mise sur pied et du développement de votre entreprise.
- Bénéficiez de la synergie d'un réseau d'entrepreneurs.

Notre équipe de consultants expérimentés a le goût de faire des affaires avec vous et de participer à votre succès!

Si vous cherchez des solutions à vos problèmes d'affaires ou désirez plus d'informations sur nos services conseils et nos ateliers de démarrage d'entreprises, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

Téléphone : (514) 866-0575
33, rue Prince, Montréal (Québec)
Canada H3C 2M7
Adresse électronique : info@ceim.org.

ACTION CRÉATION INNOVATION

Fonds de 6 M$ pour soutenir les projets de démonstration en environnement

Alain Duhamel

Bien que modeste avec une dotation de 6 M$, le nouveau fonds québécois d'aide à la recherche et développement (R & D) en environnement devrait permettre à des entreprises innovatrices d'obtenir un soutien financier à l'étape cruciale de la démonstration pré-commerciale.

« C'est bienvenu, a déclaré **Louis Archambault**, président du **Groupe conseil Entraco** et de la **Grappe de développement des industries de l'environnement**. En environnement, ce sont surtout des PME. Porter à bout de bras la R & D tout seul, c'est impensable ! Il nous faut entrer en concurrence avec des géants mondiaux qui ont beaucoup plus de ressources. »

« Nous avons ciblé le secteur de l'environnement parce que c'est un secteur d'avenir. Quant au fonds, il nous permet d'avoir un effet levier plus grand », explique **Rita Dionne-Marsolais**, ministre déléguée à l'**Industrie et au Commerce**. Le gouvernement évalue à 50 M$ et à 200 nouveaux emplois les retombées de son action.

Ce nouveau fonds constitue, aux yeux du président de la Grappe, l'une des pièces essentielles de la stratégie de développement de l'industrie manufacturière de la protection de l'environnement, qui est sous-développée en comparaison des entreprises de service, qui représentent les trois quarts des quelque 800 entreprises québécoises dans ce domaine. Leur chiffre d'affaires en 1995 était estimé à environ 1,8 milliard de dollars et elles employaient quelque 15 000 personnes.

« Pour faire des plans et des études, nous sommes bons. Nous avons les entrepreneurs pour construire, mais nous ne fabriquons pas les équipements spécialisés; cette partie nous échappe encore. »

Les ministères de l'**Environnement et de la Faune** (MEF) et de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** ont annoncé au récent Sommet sur l'économie et l'emploi l'institution d'un volet environnement en complément du *Fonds des priorités gouvernementales en science et technologie*, doté de crédits de 6 M$ pour une période de quatre ans. Il prend la succession du *Fonds de recherche et de développement technologique en environnement*, épuisé depuis mars. Il avait été institué en 1990 et doté de 50 M$.

L'aide financière provenant du fonds sera versée sous forme de subventions ne pouvant excéder 450 000 $ par projet. Elle peut couvrir jusqu'à la moitié des dépenses admissibles, incluant les autres subventions d'organismes publics québécois, mais excluant le crédit d'impôt de la province. La contribution du promoteur, en comptant toutes les autres subventions provenant des gouvernements et des organismes de l'État, doit être d'au moins 25 % du capital requis.

En ajoutant aux activités admissibles à une aide financière les projets de démonstration, le fonds procurera à des entreprises le soutien qui leur faisait défaut pour trouver de nouvelles solutions technologiques aux appels d'offres au Canada et surtout à l'étranger. À peine 20 % des entreprises québécoises de l'environnement exportent leurs biens et services.

Le printemps dernier, la Grappe de développement des industries de l'environnement avait posé une autre pièce essentielle de sa stratégie en créant avec le **Centre de recherche industrielle du Québec** et **I.C.I. Environnement**, un réseau de veille concurrentielle dont le rôle consiste à informer l'industrie québécoise des derniers développements dans ce secteur. Le réseau des veilleurs se compose de 16 universités et centres de recherche au Québec.

Comité mixte

Une troisième pièce devrait bientôt se mettre en place. Il s'agit d'un comité mixte MEF-Grappe sur les politiques et la réglementation, dont la constitution a reçu l'accord de principe du ministre **David Cliche**.

Le projet s'inscrit dans la mise en oeuvre des nouvelles orientations du gouvernement québécois en matière de modernisation et de simplification des procédures d'autorisation, qui seront davantage basées sur les résultats que sur les différentes étapes de réalisation d'un projet.

« On entend beaucoup parler de déréglementation mais, en environnement, nous sommes au contraire sous-réglementés, a dit **Robert Daigneault**, avocat chez **Lapointe Rosenstein**, vice-président, politiques et règlements, de la Grappe. Le MEF a un agenda réglementaire. Ce genre de collaboration a lieu dans d'autres secteurs en période de préparation des règlements. Notre secteur n'avait pas cette antenne. »

Par ce moyen de concertation, la Grappe espère que l'industrie québécoise, informée en temps utile des normes à venir, se trouvera en situation de fournir les solutions technologiques et de les mettre concrètement en oeuvre. Le Québec a investi près de sept milliards de dollars dans l'assainissement des eaux, mais n'en a pas touché toutes les retombées économiques parce que l'industrie d'ici n'était pas prête en temps utile à livrer les équipements.

« En ayant un lieu de rencontre, nous cheminerons avec eux pour que notre industrie puisse voir venir et fabriquer les équipements, a dit Louis Archambault. On ne peut se contenter de rendre les services, il faut aussi fabriquer. » ■

JE N'AURAIS JAMAIS PENSÉ AVOIR UN REER AUTOGÉRÉ SANS FRAIS

Investel, le service de courtage à escompte de la Banque Nationale, vous présente en primeur son REER autogéré, **offert sans frais d'ouverture ni frais annuels d'administration.**

Enfin un REER autogéré sans aucuns frais!

C'est simple, aucune institution financière ne vous permet de réaliser de telles économies.

Et avec le REER autogéré, vous regroupez tous vos fonds mutuels, coupons détachés, obligations, actions, etc. sous un même toit. Voilà qui facilite grandement votre gestion financière!

... et des conseils gratuits

Le tout nouveau service-conseils en fonds mutuels d'InvesTel vous permet d'obtenir gratuitement tous les conseils qui vous aideront à mieux diversifier votre portefeuille.

Pour plus de renseignements passez à votre succursale de la Banque Nationale ou du Trust Général ou composez le

(514) 866-6755 ou le 1 800 363-3511

N'hésitez plus! Un simple coup de fil vous permettra de consulter une équipe d'experts.

InvesTel
PLACEMENTS BANQUE NATIONALE INC.

Placements Banque Nationale inc. est une filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada

ENTREPRENDRE

Tibotrac livre ses premières autopompes au Kenya

Alain Duhamel

Tibotrac, manufacturier d'autopompes et de véhicules utilitaires de Terrebonne, vient de livrer deux camions d'incendie pour aéronefs à l'aéroport d'Eldoret, au Kenya.

Il s'agit d'un véhicule tout-terrain, à traction sur trois essieux, équipé d'un nouveau système de proportionneur de mousse à contrôle entièrement électronique conçu par Tibotrac.

« C'est une nouveauté qui fait de ce camion ARFF (*Aircraft Rescue and Fire Fighting Vehicule*) un véhicule avant- gardiste au plan technologique », a expliqué **Christian Thibault**, vice-président, ventes et marketing. Cette innovation constituera un avantage concurrentiel certain dans les marchés étrangers, où Tibotrac espère prendre une place grâce à ses autopompes construites selon les normes internationales.

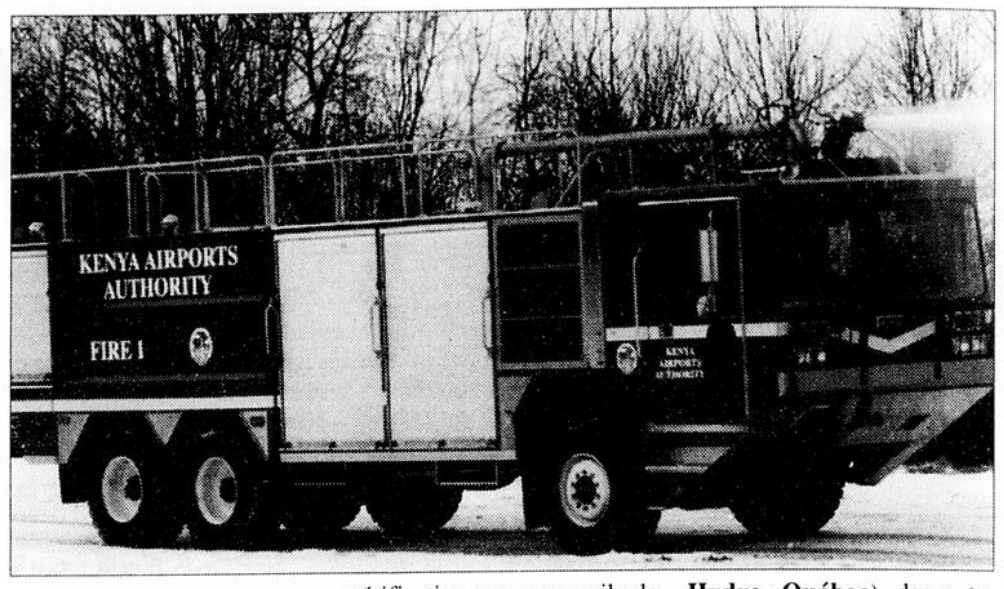
« C'est vraiment un nouveau créneau pour nous. Nous avons démontré que nous pouvions faire des choses complexes. En fabriquant ce véhicule selon les normes internationales, nous pourrons le proposer dans tous les aéroports du monde. »

SNC-Lavalin

Le marché kenyan est devenu accessible à l'entreprise grâce à une commande de la firme d'ingénierie **SNC-Lavalin**. Celle-ci obtenait en décembre 1994 un contrat clés en main d'une valeur de 115 M$ pour la construction de l'aéroport international d'Eldoret, troisième porte d'entrée internationale du pays.

Les travaux comprenaient la construction d'une piste de 3,5 kilomètres, d'une tour de contrôle, d'un aérogare et d'un entrepôt frigorifié puisque la région est exportatrice de produits agricoles frais.

SNC-Lavalin a demandé à 34 entreprises canadiennes de lui fournir des équipements et des produits d'une valeur de 7,3 M$. Les trois principaux fournisseurs canadiens ont été **LNS Systèmes**, fabricant de systèmes de surveillance de fréquences et de tour de contrôle de Saint-Laurent, **Navigation Aéronav international**, fabricant de systèmes de vérification pour appareils de communication et de navigation aérienne de Lachine, et Tibotrac, qui a fourni deux autopompes d'une valeur de 450 000 $ pièce.



■ **Non, il n'a pas neigé au Kenya, mais avant de prendre le bateau pour l'Afrique, l'autopompe Tibotrac a fait quelques tours d'essai dans l'hiver canadien.**

« Dans la mesure du possible, nous nous approvisionnons auprès d'entreprises canadiennes, a dit **Sylvie Lalande**, porte-parole de SNC-Lavalin. Cependant, cela fait partie des exigences du donneur d'ouvrage que d'attribuer une partie des travaux sur place. »

Tibotrac a été fondée en 1974 par **Guy Thibault**, le plus jeune des neuf frères Thibault de Pierreville, bien connus autrefois comme fabricants de camions de lutte contre les incendies. Guy Thibault dirige encore l'entreprise avec ses trois fils, **Robin**, **Martin** et **Christian**, et se préoccupe particulièrement de la recherche et développement des produits.

L'entreprise a deux usines à Terrebonne et emploie une cinquantaine de personnes. Elle fabrique des véhicules utilitaires (notamment pour **Hydro- Québec**), des autopompes et des unités d'urgence, des échelles et plates- formes aériennes. Son chiffre d'affaires est d'environ 7,5 M$ et elle fabrique entre 50 et 100 véhicules par année.

Les deux autopompes de l'aéroport d'Eldoret constituaient un défi technique particulier par leur taille et leur complexité. Chaque véhicule transporte 6 800 litres d'eau et 850 litres de mousse ou peut aussi transporter 11 500 litres d'eau. Son système de pompe a été adapté pour fonctionner à une altitude de 6 000 pieds.

« Nous avions déjà construit des camions plus petits, mais, pour se conformer aux normes internationales, nous les avons fabriqués de bout en bout. Avec ces autopompes, nous augmentons notre gamme de produits. Nous sommes capables de couvrir toute la gamme des ARFF », a dit Christian Thibault, qui croit bien être le dernier manufacturier canadien à entrer dans ce créneau de marché. ■

Vous avez dit EXCELLENTS ?

LE TITRE DE COMPTABLE AGRÉÉ SE MÉRITE

ET SEULS LES MEILLEURS L'OBTIENNENT

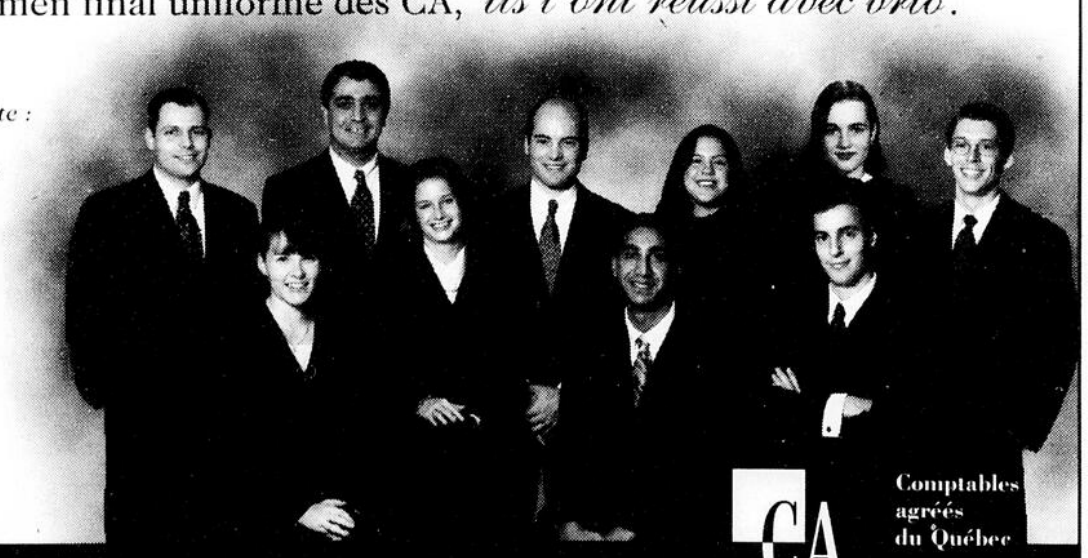
1er au Québec 1er au Canada	Patrice Ouimet, Université Concordia Caron Bélanger Ernst & Young	
2e au Québec 7e au Canada	Sunil Bhilotra, Université McGill Caron Bélanger Ernst & Young	
3e au Québec Ex-aequo	Rodolph Maamari, École des Hautes Études Commerciales Lévy Pilotte	
3e au Québec Ex-aequo	Justine Mâsse, Université de Sherbrooke Samson Bélair/Deloitte & Touche	
4e au Québec Ex-aequo	Philippe Tomie, Université Concordia Caron Bélanger Ernst & Young	
4e au Québec Ex-aequo	Patrice Desilets, Université McGill Price Waterhouse	
5e au Québec	Nathalie Uson, Université Concordia KPMG	
6e au Québec	Melissa Monk, Université Concordia Richter Usher & Vineberg	
7e au Québec Ex-aequo	Gerry Grigoropoulos, Université Concordia Raymond Chabot Martin Paré	
7e au Québec Ex-aequo	Irena Piorkowski, Université Concordia KPMG	

L'examen final uniforme des CA, *ils l'ont réussi avec brio.*

De gauche à droite :

À L'ARRIÈRE :
Gerry Grigoropoulos
Rodolph Maamari
Patrice Ouimet
Justine Mâsse
Irena Piorkowski
Patrice Desilets

À L'AVANT :
Nathalie Uson
Melissa Monk
Sunil Bhilotra
Philippe Tomie



CA Comptables agréés du Québec

L'ORDRE DES COMPTABLES AGRÉÉS DU QUÉBEC LES FÉLICITE CHALEUREUSEMENT !

Le choix naturel en affaires



LES GRANDS PRIX DU TOURISME QUÉBÉCOIS
1991 Innovation
1992 Excellence touristique
1993 Promotion
1994 Gastronomie
1995 Excellence touristique

Un FORFAIT RÉUNION
sur mesure...

5 salles disponibles

LE FORFAIT COMPREND:
- une chambre moderne et confortable
- trois repas, deux pauses santé
- la salle de réunion
- tout l'équipement (téléviseur, magnétoscope, tableau, lutrin etc.)
- l'accès à notre centre de conditionnement physique, piscine intérieure, sauna, bain tourbillon et plus de 30 activités plein air.
- le service.



Relais santé complet

à partir de **95$** / personne en occupation double

Le Baluchon
AUBERGES ET RELAIS CHAMPÊTRES
3550, chemin des Trembles,
St-Paulin (Québec) J0K 3G0
Tél.: **(819) 268-2555**
Fax: **(819) 268-5234**
1-800-789-5968

-Publicité-

Fubd	PSSP	Laytse Valae	Pedriy Chg	Hagh	Feacly dota Lew	%Chy
SDEA JAHKLAE						
bAspemei-Velpe	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAndewppe-Mgd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cAFsah Akj dsajk		11.13	—	11.13	11.13	—
LSDJF[DJD].M						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAell-Vdopwe+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Afperir Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
vEopertyst 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cmjfdkgj Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Dapomgewpw A.	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
MsfewuUve. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Loerepo Aak	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
SPDSJ B. SALSIBC						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Samsdule Inb	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Kynan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LAVpernom		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
cAdpedll-Value		11.13	—	11.13	11.13	—
Samule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Budno INP	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
bAmei-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Minopy Jel		2.10	—	410	1.10	–1.15
fCan-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
NEYRTG EIAOIU						
bAmerlei-V	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eSahgaia Akjd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wgetyruyy		11.13	—	11.13	11.13	—
C VSHAJA LA'TY						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
cMapfjsd swo	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Asah Haskjt		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
veniertust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
cAetrepell-Valwo		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Kewertyan alen	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
cMapfjsd swo		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Samsdule Inb	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
MSJSDKJH DSKS EODS						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAmei-Value (30/sept)	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Kertyan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
bAlfjgd lue+		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Cme Geto		11.13	—	11.13	11.13	—
Savmule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Budnrto INP	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
bAmeei-Valp	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wgetyruyy		2.10	—	410	1.10	–1.15
bAdfghell-Value+	R	5.10	—	5.10	5.10	—
NOERTYPE ASLSDNP						
Cdiepwin Eqer	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAnpe-Mgd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cMapfjsd swo	R	11.13	—	11.13	11.13	—
MOYIREPD						
Apepor ewc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Adsds Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAlfjgd lue+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Cayte Kasalsky		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust yu 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cme Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Dapom A	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Wgetyruyy		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Bruryop 254	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
OSJFHRTYIE JDOEPR						
AgerGel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAtretalue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegsertem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Ksasakan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LAblskj		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
cAetrepell-Valw		11.13	—	11.13	11.13	—
Samsdule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Cdiepwin Eqerty	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Jsoiur Dlsj	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Samuawle Inb		2.10	—	410	1.10	–1.15
cAerpell-Vsak	R	5.10	—	5.10	5.10	—
ISAJDSK SDJKS SK						
bAfpawermei-Vdfsg	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAnperype-Mgd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cAplpaeralue		11.13	—	11.13	11.13	—
PDGETYEI KSLA						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atnsader Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAdfghell-Value+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Amer Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cme Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Cdiepwin Eqerty	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Mesrttopet Uve. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Gasaiu slasi	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
ASFETUE INV						
AFalgsa.l cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAvalsji-Vaere	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Klapsid alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Gasaiu Slasi		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
cAerpell-Vsak	11.13		—	11.13	11.13	—
Samuawle Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Klaei sjka	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Jpsa isolue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Merppet Uve. M		2.10	—	410	1.10	–1.15
Jsaleiu Uaoisna	R	5.10	—	5.10	5.10	—
HOLAPESPERTY						
Lasjhds Sdker sd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Jsoiur Dlsjj	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Yosaoi Aoisa Khs		11.13	—	11.13	11.13	—
SALSD DASA ALOPL						
Asbsac Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAell-Value+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Amer Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Gasaiu slasi		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Ldeps.Hpoa	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Merppet Uve. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Sahdsk G ajsah	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
LEWPEIRU						
Taoc Gel clv	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Jpsa isolue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
leoedzxj <slk>		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LKsfsah Haposu		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Laoiqsah		11.13	—	11.13	11.13	—
Jsoiur Dlsj		1.13	—	1.13	1.13	—
Klaei sjka	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Lapoei-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wodkse qrtty		2.10	—	410	1.10	–1.15
Maep dsjak asj	R	5.10	—	5.10	5.10	—
COPEWSYSA PSEUAI						
Basjhs ak	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAaskjgd lsdknds	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cAHereowalue		11.13	—	11.13	11.13	—
ISAYEIEWUAG						
Hsakvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Adfsagf Aere		5.10	—	5.10	5.10	—
Ksjdsope Sakhe+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—

Fubd	PSSP	Laytse Valae	Pedriy Chg	Hagh	Feacly dota Lew	%Chy
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAmei-Value (30/sept)	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Kertyan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
bAlfjgd lue+		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Cme Geto		11.13	—	11.13	11.13	—
Savmule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Budnrto INP	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
bAmeei-Valp	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wgetyruyy		2.10	—	410	1.10	–1.15
bAdfghell-Value+	R	5.10	—	5.10	5.10	—
NOERTYPE ASLSDNP						
Cdiepwin Eqer	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAnpe-Mgd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cMapfjsd swo	R	11.13	—	11.13	11.13	—
MOYIREPD						
Apepor ewc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Adsds Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAlfjgd lue+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Cayte Kasalsky		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust yu 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cme Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Dapom A	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Wgetyruyy		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Bruryop 254	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
OSJFHRTYIE JDOEPR						
AgerGel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAtretalue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegsertem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Ksasakan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LAblskj		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
cAetrepell-Valw		11.13	—	11.13	11.13	—
Samsdule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Cdiepwin Eqerty	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Jsoiur Dlsj	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Samuawle Inb		2.10	—	410	1.10	–1.15
cAerpell-Vsak	R	5.10	—	5.10	5.10	—
ISAJDSK SDJKS SK						
bAfpawermei-Vdfsg	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAnperype-Mgd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cAplpaeralue		11.13	—	11.13	11.13	—
PDGETYEI KSLA						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atnsader Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAdfghell-Value+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Amer Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cme Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Cdiepwin Eqerty	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Mesrttopet Uve. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Gasaiu slasi	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
ASFETUE INV						
AFalgsa.l cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAvalsji-Vaere	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Klapsid alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Gasaiu Slasi		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
cAerpell-Vsak	11.13		—	11.13	11.13	—
Samuawle Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Klaei sjka	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Jpsa isolue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Merppet Uve. M		2.10	—	410	1.10	–1.15
Jsaleiu Uaoisna	R	5.10	—	5.10	5.10	—
HOLAPESPERTY						
Lasjhds Sdker sd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Jsoiur Dlsjj	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Yosaoi Aoisa Khs		11.13	—	11.13	11.13	—
SALSD DASA ALOPL						
Asbsac Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAell-Value+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Amer Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Gasaiu slasi		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Ldeps.Hpoa	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Merppet Uve. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Sahdsk G ajsah	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
LEWPEIRU						
Taoc Gel clv	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Jpsa isolue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
leoedzxj <slk>		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LKsfsah Haposu		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Laoiqsah		11.13	—	11.13	11.13	—
Jsoiur Dlsj		1.13	—	1.13	1.13	—
Klaei sjka	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Lapoei-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wodkse qrtty		2.10	—	410	1.10	–1.15
Maep dsjak asj	R	5.10	—	5.10	5.10	—
COPEWSYSA PSEUAI						
Basjhs ak	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAaskjgd lsdknds	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cAHereowalue		11.13	—	11.13	11.13	—
ISAYEIEWUAG						
Hsakvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Adfsagf Aere		5.10	—	5.10	5.10	—
Ksjdsope Sakhe+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Gsdsher Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
Hsh A Sakj		2.10	—	2.10	2.10	—
Cirrodhsd Hpadsf		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Dasdgkash A.	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Metoasjdshdge. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Woflg eqeuty	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
VETREOPW						
Amvsc Greld cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Ksdj sdhsadk	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Kpwu Sdyw		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Ysld Has Sjd		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Ksdlkd Fasjdh		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Yqwosdk asks		11.13	—	11.13	11.13	—
Lpaadbsdi askaah		1.13	—	1.13	1.13	—
Hpqwqsj Gsaj	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Lusdhska	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Asdk asjcv .lrl		2.10	—	410	1.10	–1.15
fGayetwe kas	R	5.10	—	5.10	5.10	—
NSWPREIN LELDLF						
Dewiea astsag	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hawqo qwueqoi	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Lphsak Aksdh		11.13	—	11.13	11.13	—
ODSHRERYW PIREUIA						
Psewyu As ma	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Lpwassi sksl		5.10	—	5.10	5.10	—
Meypsdue+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Juedfsl slakd		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
fCan-Value		2.10	—	2.10	2.10	—
bDskoas		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Neopsalkjd Miv	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
M.shdsalp		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Lyreie suetrwo	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
SDEA JAHKLAE						
bAspemei-Velpe	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAndewppe-Mgd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cAFsah Akj dsajk		11.13	—	11.13	11.13	—
LSDJF[DJD].M						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAell-Vdopwe+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Afperir Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
vEopertyst 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cmjfdkgj Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Dapomgewpw A.	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
MsfewuUve. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Loerepo Aak	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
SPDSJ B. SALSIBC						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Samsdule Inb	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Kynan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LAVpernom		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
cAdpedll-Value		11.13	—	11.13	11.13	—
Samule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Budno INP	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
bAmei-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Minopy Jel		2.10	—	410	1.10	–1.15
fCan-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
NEYRTG EIAOIU						
bAmerlei-V	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eSahgaia Akjd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wgetyruyy		11.13	—	11.13	11.13	—
C VSHAJA LA'TY						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
cMapfjsd swo	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Asah Haskjt		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
veniertust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
cAetrepell-Valwo		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Kewertyan alen	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
cMapfjsd swo		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Samsdule Inb	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
MSJSDKJH DSKS EODS						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAmei-Value (30/sept)	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Kertyan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
bAlfjgd lue+		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Cme Geto		11.13	—	11.13	11.13	—
Savmule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Budnrto INP	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
bAmeei-Va						
Wgetyruy						
bAdfgh						
MO						
A						
Jsoiur Dlsj		1.13	—	1.13	1.13	—
Yosaoi Aoisa Khs		11.13	—	11.13	11.13	—
SALSD DASA ALOPL						
Asbsac Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAell-Value+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Amer Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Gasaiu slasi		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Ldeps.Hpoa	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Merppet Uve. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Sahdsk G ajsah	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
LEWPEIRU						
Taoc Gel clv	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Jpsa isolue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
leoedzxj <slk>		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LKsfsah Haposu		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Laoiqsah		11.13	—	11.13	11.13	—
Jsoiur Dlsj		1.13	—	1.13	1.13	—
Klaei sjka	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
Lapoei-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wodkse qrtty		2.10	—	410	1.10	–1.15
Maep dsjak asj	R	5.10	—	5.10	5.10	—
COPEWSYSA PSEUAI						
Basjhs ak	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAaskjgd lsdknds	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cAHereowalue		11.13	—	11.13	11.13	—
ISAYEIEWUAG						
Hsakvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Adfsagf Aere		5.10	—	5.10	5.10	—
Ksjdsope Sakhe+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Gsdsher Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
Hsh A Sakj		2.10	—	2.10	2.10	—
Cirrodhsd Hpadsf		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Dasdgkash A.	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Metoasjdshdge. M		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Woflg eqeuty	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
MOYIREPD						
Apepor ewc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Adsds Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAlfjgd lue+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Cayte Kasalsky		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust yu 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cme Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Dapom A.	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Wgetyruyy		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Bruryop 254	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
OSJFHRTYIE JDOEPR						
AgerGel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAtretalue	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegsertem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Ksasakan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
LAblskj		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Samule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Budno INP	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
bAmei-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Minopy Jel		2.10	—	410	1.10	–1.15
fCan-Value	R	5.10	—	5.10	5.10	—
NEYRTG EIAOIU						
bAmerlei-V	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eSahgaia Akjd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wgetyruyy		11.13	—	11.13	11.13	—
C VSHAJA LA'TY						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
cMapfjsd swo	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Asah Haskjt		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
veniertust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
cAetrepell-Valwo		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Kewertyan alen	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
cMapfjsd swo		22.10	+.05	24.30	10.12	+2.25
Samsdule Inb	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+1.25
MSJSDKJH DSKS EODS						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
bAmei-Value (30/sept)	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Hiegtem Val.		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Kertyan alen		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
bAlfjgd lue+		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Cme Geto		11.13	—	11.13	11.13	—
Savmule Inb		1.13	—	1.13	1.13	—
Budnrto INP	R	9.76	+.23	9.93	4.75	+2.35
bAmeei-Valp	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Wgetyruyy		2.10	—	410	1.10	–1.15
bAdfghell-Value+	R	5.10	—	5.10	5.10	—
NOERTYPE ASLSDNP						
Cdiepwin Eqer	R	5.10	—	5.10	5.10	—
eAnpe-Mgd	R	5.10	—	5.10	5.10	—
cMapfjsd swo	R	11.13	—	11.13	11.13	—
MOYIREPD						
Apepor ewc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Adsds Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAlfjgd lue+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Cayte Kasalsky		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
LSDJF[DJD].M						
Amvc Gel cth	R	2.10	+.05	1.10	1.10	+1.10
Atns Sos		5.10	—	5.10	5.10	—
bAell-Vdopwe+	R	3.13	+.04	5.13	3.13	—
Afperir Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
sdj sdhsadk	R	5.10	—	5.10	5.10	—
Kpwu Sdyw		7.22	–1.23	2.05	3.12	–1.45
Ysld Has Sjd		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Ksdlkd Fasjdh		10.10	–.05	10.25	4.12	–1.25
Yqwosdk asks		11.13	—	11.13	11.13	—
Amer Se mot		1.10	—	1.10	2.10	+2.10
venust 209		2.10	—	2.10	2.10	—
Cme Geto		10.10	–.05	10.25	10.12	–2.25
Cdiepwin Eqerty	R	4.22	–.23	2.05	6.12	–1.55
Mesrttopet Uve. M		22.10	+.

Juke-Box numérique : Laniel Canada s'associe à TouchTunes

Pierre Desmarteau

Le manufacturier de machines distributrices **Laniel Canada** s'est associé à **TouchTunes JukeBox**, de Montréal également, pour terminer la mise au point d'un des premiers *Juke-Box* (électrophone automatique) numériques au monde.

Selon **Jean-Marc Laniel**, président de Laniel, et **Tony Mastronardi**, président de TouchTunes, cette entente vise une collaboration technique et financière. Laniel est devenue actionnaire de TouchTunes.

« En une soixantaine d'années et jusqu'en 1988 comme opérateur, nous avons acquis une bonne expérience de l'industrie des *Juke-Box*, a rappelé M. Laniel. Depuis, nous nous limitons à la distribution de disques et d'appareils (*Rock-Ola*). »

Ainsi, par l'entremise de sa division **Nadisq**, Laniel alimente environ 70 % du marché des opérateurs de *Juke-Box* au Canada (environ 7 000 appareils). Elle leur achemine, entre autres, des disques compacts et, contrairement à la croyance populaire, encore des disques 45 tours.

Aux États-Unis, on estime que les quelque 4 500 exploitants de *Juke-Box* entretiennent un parc d'environ 275 000 appareils. Quatre fabricants se partagent le marché du renouvellement, qui se chiffre à environ 25 000 appareils par année à raison de 6 000 $ pièce.

« Nous étions à la recherche d'une solution qui tire avantage des nouvelles technologies de l'information, comme la numérisation du signal et des télécommunications », a confié le président.

C'est pour cette raison que Laniel et TouchTunes ont trouvé un terrain d'entente. Laniel connaît les rouages de l'industrie, tandis que TouchTunes apporte un appareil intelligent et très flexible.

Laniel fournira des composantes (écrans tactiles et accepteurs de monnaie) à TouchTunes pour 20 appareils qui seront assemblés par une grande société américaine de l'audio.

À plus long terme, Laniel pourrait avoir un rôle dans la gestion d'un serveur destiné à alimenter les *Juke-Box* répartis sur le territoire.

Droits d'auteur

En juillet dernier, nous révélions que TouchTunes avait obtenu les droits des associations **A.S.C.A.P.**, **BMI** et **SESAC** pour la reproduction en public de pièces musicales depuis un *Juke-Box* numérique téléchargeable.

Cette libération de droits visait un projet pilote où une vingtaine d'appareils seraient déployés dans autant de villes aux États-Unis. Vraisemblablement, ils le seront au début de 1997.

Ces *Juke-Box* seront aussi reliés à un serveur par modem, cadencé à 28,8 Kbps. À cette vitesse de transmission, il faut environ 30 minutes pour transporter une pièce musicale. Pour les fins de l'essai, TouchTunes s'est entendue avec un transporteur interurbain.

Guy Nathan, cofondateur de TouchTunes, affirme que c'est la transmission par satellite qui est envisagée dans un avenir plus ou moins rapproché. À des vitesses de 32 Mbps, une seconde suffira pour télécharger une pièce musicale.

Il n'en demeure pas moins, malgré la vitesse du modem, que l'approche de TouchTunes évite à l'opérateur de se déplacer d'un endroit à l'autre avec ses disques compacts à installer. Mieux, TouchTunes fait la promotion de la notion de musique à la demande.

L'approche que propose TouchTunes est révolutionnaire dans l'industrie du disque, notamment au chapitre des droits d'auteur. Les principales compagnies de disques n'ont pas tardé à s'entendre avec TouchTunes pour ce test car elles ont rapidement compris leur intérêt, notamment en matière de rétro-information. En effet, le logiciel de TouchTunes est en mesure de recueillir une foule de données sur les préférences de la clientèle.

Pour l'instant, un poste est en test au bar *Thursday's*, rue Crescent, à Montréal. Contrairement à ceux qui seront déployés, il n'est pas relié par modem, mais sa capacité d'emmagasinage a été doublée (deux disques de 2 Go) pour contenir 1 000 pièces musicales.

Risque

D'ici à ce que TouchTunes procède au déploiement de ses appareils, l'entreprise devrait s'entendre avec des sociétés de capital de risque pour financer ce test.

Si tout va bien, le programme de déploiement pourrait comprendre des investissements de 30 à 50 M$ d'ici à 12 mois, a dit le président.

Le plan d'affaires de MM. Mastronardi et Nathan prévoit que l'entreprise pourrait recourir au marché boursier pour se financer.

Pour cette raison, il y a un peu plus d'un an, ils ont effectué une prise de contrôle inversée sur la société **Technical Maintenance Corp.** (Nasdaq, *TCMN*, 2,50 $ US), devenue la société mère de TouchTunes; ses actions sont inscrites au marché hors cote.

Très peu de transactions sont faites sur le titre parce que seules 300 000 actions, sur les 12,9 M émises, sont libres à la négociation. ■


GO WEST
BOULET
Hommes - Femmes
Pointures: 4 à 15
Largeurs: C-E-EE-EEE-EEEEE
FABRIQUÉ AU QUÉBEC
6621, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec)
(514) 279-0162
BEAUBIEN

LES AFFAIRES

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• ASSOCIATIONS •

Association des descendants de JEAN GARCEAU dit Tranchemontagne
Louis-François Garceau (418) 832-2114 ou (514) 656-6345
http://www3.sympatico.ca/garceau

• COMPTABLES •

CA Ordre des comptables agréés du Québec
http://www.ocaq.qc.ca

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

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

TRANSCOM
Membre du groupe Transcontinental
Développement et hébergement de site internet. Service clé-en-main.
Contactez Isabelle Sanchez :
(514) 392-9000
http://www.transc.com

• FRANCHISES •

PAUSE CAFÉ Publi-infographique
Franchises maintenant disponibles au Québec
Tél.: (514) 682-1034 Fax: (514) 682-7945
www.mpsmedia.com/pcaf

• HAUTE TECHNOLOGIE •

Conception de logiciels temps réel en communications, défense et réseaux
(514) 426-4904
PRIOR DATA SCIENCES A SPAR COMPANY
E-mail : marketing@prior.ca
http://www.prior.ca

• IMMOBILIER •

BUREAUX À LOUER À LAVAL
(514) 687-0822
devduken@total.net
http://www.total.net/~devduken

LA PAGE IMMOBILIÈRE DE MONTRÉAL
Tél.: (514) 983-6164 Fax:(514) 487-2899
http://www.firstcorp.ca

Manufacture, PME, commerce. ACHAT ET VENTE.
Excellents dossiers pour investisseurs immigrants
tél.: (418) 627-3120 fax: (418) 627-3222
www.gigainfo.com/commerce

• INFORMATIQUE •

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

LOGICIEL DE CONTRÔLE POUR L'UTILISATION D'ORDINATEURS POUR CAFÉ-INTERNET
Tél: (514) 591-7373 Fax: (514) 462-1998
e-mail: diantre@cam.org

• INTERNET •

APICAL
Augmentez vos bénéfices grâce à notre concept exportation par Internet. Christian Wopperer (514) 671-3050
http://www.cam.org/~apical

Vente d'ordinateurs, conception et hébergement.
Internet / Intranet. Formation et consultation.
Tél.: (514) 874-8027 (Pierre Cimon) Créations Internet
http://www.creations.ca

THRACE GRAPHISTES CONSEIL INC.
Pour un site web qui rapporte
(514) 965-7434
http://www.thrace.ca

• PRODUITS MANUFACTURIERS •

LES PRODUITS CHIPRO
Allumer votre feu vous donne des sueurs froides?
Tél.: (418) 644-3089
http://www.or1.com

• RESTAURANTS •

RISTORANTE DA VINCI *Élégance italienne*
Tél: (514) 874-2001
Fax: (514) 874-9499
http://www.davinci.qc.ca

• TÉLÉCOMMUNICATIONS •

TITAN INFORMATIQUE INC.
TÉLÉAVERTISSEUR
Réseau provincial
Tél.: (514) 582-1779
Fax: (514) 582-9870
TITAN II Division communication
http://www.titan.ca

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
« Annoncer dans LES AFFAIRES m'a permis de décrocher un contrat potentiel en Afrique. LES AFFAIRES est une excellente source d'information francophone. »
Jean-François Raymond, Planète Virtuelle

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse :
(514) 392-7782 ou **1-800-361-5479** ou **E-mail: chiassonb@mail.transc.com**

LA VRAIE PUISSANCE DE L'IMAGERIE NUMÉRIQUE.

Première mondiale: une photocopieuse numérique et imprimante réseau à 50 pages/minute

1 Copiez plus vite!

Nous avons éliminé les manipulations mécaniques du papier. Au lieu d'être lu, l'original est numérisé, ce qui vous permet de le reproduire autant de fois que vous le désirez...à la vitesse incroyable de 50 pages à la minute.

2 Imprimez plus vite!

Imaginez une imprimante réseau capable de produire jusqu'à 50 pages à la minute! Rien n'est plus simple que d'obtenir un nombre illimité de tirages de qualité à partir de votre poste de travail. Et comme il s'agit d'une imprimante réseau, c'est tout votre groupe qui verra sa productivité augmenter.

3 Puissance économique!

Malgré des performances impressionnantes, le Konica 7050 ne torpillera pas votre budget. Vous avez besoin de documents imprimés ou copiés au laser? Triés? Agrafés? Votre coût par copie sera inférieur à celui d'une photocopieuse analogique ou d'une imprimante laser moins performante. Optez pour la vraie puissance du tout numérique en choisissant le système documentaire Konica 7050 comme photocopieuse et imprimante de groupe.

Venez visiter notre site Web à l'adresse www.kbm.com


Le système documentaire pour groupe de travail Konica 7050

1-800-452-4469
Konica
COPIEURS • FAX MULTIFONCTIONNELS
Seul en tête
©1996 Konica Business Machines U.S.A. Inc.

Desjardins étend *AccèsD* à Internet

Pierre Desmarteau

À partir du 17 décembre, les membres du **Mouvement des caisses Desjardins** pourront faire des transactions financières dans Internet, notamment pour payer des factures et virer des fonds. Desjardins étend le service téléphonique *AccèsD* au micro-ordinateur.

Lancé au début du mois de novembre, *AccèsD* tire avantage des appareils téléphoniques à clavier de même que les nouveaux appareils à écran *Vista 350*. Outre le paiement de factures, il permet de rembourser une marge de crédit et d'acquérir des produits spécialisés (fonds communs de placement, assurance, etc.)

Selon **Yves Breton**, premier vice-président, marchés, de la **Confédération des caisses Desjardins**, la demande pour étendre *AccèsD* à Internet vise dans un premier temps les internautes.

« Cependant, nous croyons qu'Internet apporte un changement social profond qui durera et qui évoluera. C'est pourquoi nous devons offrir un réseau complémentaire aux autres que sont le service au comptoir, le guichet automatique et le téléphone avec *AccèsD*. »

M. Breton ne cache pas qu'*AccèsD* par Internet sera dans un premier temps moins complet que par téléphone. En fait, deux services s'y grefferont un peu plus tard, soit le remboursement de la marge de crédit et l'acquisition de produits spécialisés.

Il s'attend à ce que *AccèsD* par Internet permette d'atteindre des niveaux de sophistication plus poussés, ne serait-ce que pour la production de graphiques du cours d'unités de fonds mutuels, par exemple.

AccèsD s'adresse aussi aux entreprises.

Comme pour le service téléphonique, le membre d'*AccèsD* devra au préalable en faire la demande à une caisse et signer une convention d'utilisation.

Les 12 derniers chiffres de la carte *Multiservices Desjardins* serviront de code d'accès. L'usager devra ensuite choisir un numéro d'identification personnel (différent du NIP). Pour chaque opération effectuée, un numéro de confirmation sera produit.

Des frais mensuels de 1,95 $ sont applicables pour *AccèsD*, tant par téléphone que par Internet.

Quant aux frais par transactions, ils seront les mêmes qu'au guichet bancaire. Desjardins a indiqué que la grande majorité des caisses ne réclameront pas de frais pour les trois premiers mois d'abonnement.

Pour assurer la sécurité et la confidentialité de son nouveau service, Desjardins a fait appel à **IBM** comme partenaire technologique. IBM lui garantit l'efficacité des mécanismes de protection mis en place.

Pour mousser *AccèsD*, Desjardins a prévu l'envoi de plus de 450 000 lettres personnalisés à ses membres. Ce publipostage sera réparti en trois envois au cours des prochaines semaines.

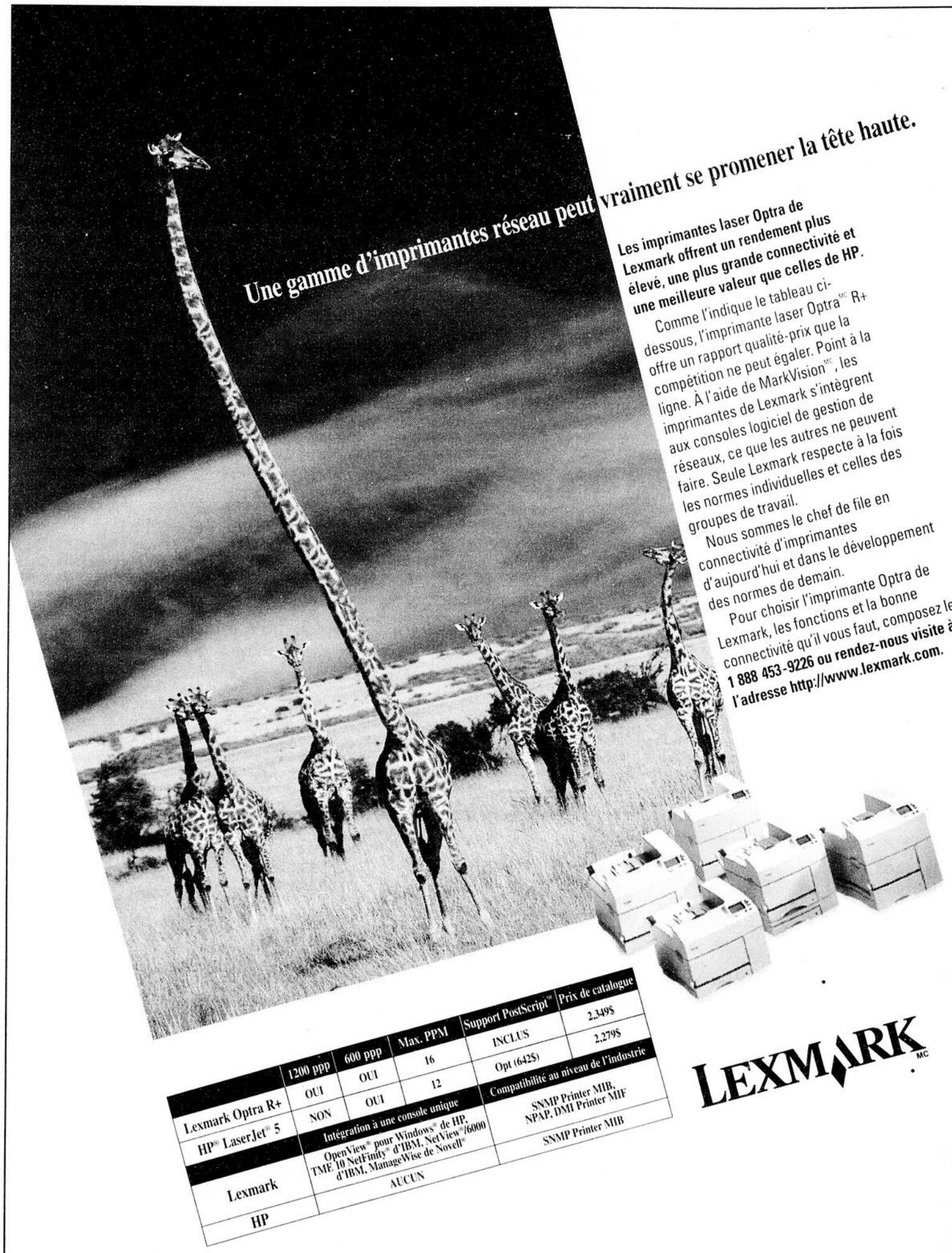
On estime à quelque 300 000 le nombre de foyers qui ont accès à Internet au Québec. La moitié d'entre eux ont démontré un grand intérêt pour y faire des transactions. ■

AGTI décroche son premier contrat international

La société **AGTI Services conseils**, de Montréal, a décroché son premier contrat à l'international à la suite d'une entente avec la compagnie aérienne **LOT**, de Pologne. La valeur du contrat n'a pas été dévoilée.

La firme-conseil en informatique a le mandat de faire une étude technologique des besoins de la société d'État pour le système de réservations et de gestion de la flotte et des équipages, a expliqué **Serge Meilleur**, associé fondateur.

Fondée il y a 11 mois, AGTI emploie 80 professionnels regroupés dans des bureaux à Montréal et à Québec. M. Meilleur a indiqué que l'entreprise ouvrira bientôt un bureau à Toronto. (RB) ■



ENTREPRENDRE

Désynchroniser le rôle d'évaluation sur le territoire de la CUM créerait des iniquités

La demande de la **Communauté urbaine de Montréal** (CUM) d'amender la *Loi sur la fiscalité municipale* pour désynchroniser l'entrée en vigueur du prochain rôle triennal d'évaluation vise à retarder le dépôt du rôle de certaines municipalités, en l'occurrence la Ville de Montréal.

On veut ainsi éviter que l'effondrement de la valeur des propriétés non résidentielles provoque un transfert du fardeau fiscal des contribuables non résidentiels vers les contribuables résidentiels.

En vertu de la loi, la CUM doit déposer son nouveau rôle d'évaluation entre le 15 août et le 15 septembre 1997. Ce rôle vise l'ensemble des municipalités membres et doit couvrir les années 1998, 1999 et 2000. Alors que le rôle d'évaluation actuel (1995, 1996 et 1997) a le 1er juillet 1993 comme date de référence au marché, le prochain rôle doit refléter la valeur des immeubles au 1er juillet 1996. Or, les immeubles ont subi, entre ces deux dates, une baisse de valeur qui s'est surtout manifestée dans les propriétés non résidentielles.

Glissement

Le taux de taxe foncière générale des municipalités étant imposé sur l'ensemble des immeubles imposables (résidentiels et non résidentiels), la baisse plus substantielle de l'assiette taxable d'un type de propriété par rapport à celle d'autres types de propriété provoque un glissement du fardeau fiscal sur le type d'immeubles qui s'est le moins déprécié, en l'occurrence, l'habitation.

C'est le résultat inévitable d'un système de taxation neutre et équitable, où les contribuables sont imposés sur la base de la valeur marchande de leur propriété (leur richesse foncière) et où il n'est pas permis aux autorités municipales de redistribuer cette richesse entre les différents contribuables.

On avait prévu et souhaité l'effet d'un tel système lors de l'adoption de la *Loi sur la fiscalité municipale* en 1980 car celui-ci encourageait l'autonomie financière des municipalités et la responsabilité fiscale des élus. Chaque ville se voyait octroyer une source autonome de financement avec l'obligation corollaire de dépenser selon ses moyens.

Puisque les gouvernements supérieurs doivent eux-mêmes ajuster leurs dépenses selon la richesse des contribuables, on a jugé normal d'astreindre les municipalités à la même contrainte.

Lorsque l'assiette taxable d'une municipalité glisse vers les contribuables résidentiels, les élus constatent subitement qu'il leur est impossible d'augmenter brutalement le fardeau fiscal du secteur résidentiel et de comprimer ses dépenses pour compenser la baisse de revenus provoquée par la chute de la valeur des propriétés non résidentielles.

Par exemple, le plancher d'emploi accordé à ses cols bleus empêche la Ville de Montréal de comprimer ses dépenses comme elle le voudrait.

C'est pourquoi Montréal veut pouvoir continuer à prélever auprès des contribuables non résidentiels (en maintenant leur assiette fiscale) les mêmes recettes fiscales malgré une baisse de la valeur de leurs propriétés. Une telle taxation ne pouvant se faire sans amendement législatif, la CUM demande de geler le rôle d'évaluation ou d'en désynchroniser l'entrée en vigueur, ce qui aura l'effet de conserver les valeurs au même niveau que celles du rôle triennal 1995, évitant ainsi, pour l'instant, le problème du transfert.

Solution à court terme

La désynchronisation du rôle d'évaluation réglera à court terme le problème de liquidité de la Ville, mais elle est susceptible de créer des problèmes à moyen et à long termes.

Cette solution s'oppose à tous les principes qui régissent un système de taxation équitable, transparent et neutre, où il existe une relation entre le fardeau fiscal d'un contribuable et sa richesse foncière, qui est censée traduire sa capacité de payer.

Pour les contribuables des municipalités où le rôle ne sera pas déposé en 1998, elle cristallisera dans le temps le fardeau fiscal d'une propriété sans référence à sa valeur. Une telle situation sera surtout préjudiciable aux propriétaires d'immeubles dont la valeur est directement liée à la performance économique de ces immeubles.

Pour ces propriétés, la désynchronisation du rôle éloignera la date d'évaluation, de sorte qu'il n'y aura plus aucune relation entre le montant du compte de taxes et la capacité de payer du contribuable. Non seulement ce phénomène créera des problèmes financiers pour certains propriétaires, mais il avantagera indûment les propriétaires d'immeubles dont la valeur a augmenté entre juillet 1993 et juillet 1996.

Il est étonnant qu'un gel de rôle, même partiel, apparaisse comme une solution aux yeux des élus de la CUM car ils savent que l'Ontario a vécu avec regret cette expérience durant les années 1970. Récemment, le « Greater Toronto Task Force » sur la fiscalité municipale concluait que la province ne devrait pas geler le rôle d'évaluation foncière à cause des iniquités que cela créerait.

Alors que l'Ontario est soucieuse de préserver le droit du contribuable de remettre en question sa base de taxation, la CUM n'affiche pas cette considération.

La perte des droits des contribuables de contester leur évaluation est non seulement connue des élus de la CUM, mais ils la souhaitent. D'aucuns croient même que la désynchronisation du rôle d'évaluation mettra un terme à ce que certains appellent « l'industrie de la contestation », qui, selon eux, mine la crédibilité du système et déstabilise les finances municipales.

Ne reconnaissant pas la légitimité du droit d'un contribuable de contester la base de taxation sur laquelle l'État veut l'imposer, la CUM croit pouvoir éliminer les problèmes du système fiscal municipal en éliminant les droits des contribuables. Bref, on veut enrayer la maladie en tuant le patient. Tout au plus, le gel permettrait à certaines administrations de voir leur mandat renouvelé avant de devoir traiter les questions de fond.

Commission sur la fiscalité

Dans son récent rapport, la **Commission sur la fiscalité et le financement des services publics** suggéra le délaissement du rôle d'évaluation triennal pour retourner au rôle annuel. « La valeur des immeubles utilisée pour fins d'imposition doit se rapprocher le plus possible de la valeur marchande au moment de cette imposition, affirme-t-elle. La transparence et l'équité du régime fiscal municipal commandent que le contribuable ait la possibilité de contester la valeur qui est allouée pour fins de taxation à son immeuble. »

Cette recommandation va à l'encontre de la résolution de la CUM. C'est donc avec étonnement que l'on a constaté l'empressement avec lequel le ministre des **Affaires Municipales** a déposé le projet de loi 67 sur la fiscalité municipale.

Ce projet vise notamment à instaurer une procédure de révision administrative en matière d'évaluation foncière qui permettrait le règlement de litige portant sur l'évaluation foncière sans nécessairement requérir l'intervention du **Bureau de révision de l'évaluation foncière du Québec** comme c'est le cas présentement. On vise donc à déjudiciariser le traitement des plaintes pour rendre le système plus expéditif et plus flexible. D'aucuns croient que ce projet de loi aura l'effet inverse.

L'on craint qu'en créant un autre palier d'intervention pour le traitement des plaintes, on risque d'engorger considérablement le système, particulièrement au sein des services d'évaluation de la CUM, qui a déjà de la difficulté à traiter le nombre de contestations avec le système actuel. Ajouter un autre niveau d'intervention ne contribuera pas à rendre l'exercice plus efficace.

De son côté, la **Communauté urbaine de Québec** vient de demander au gouvernement de retirer la procédure de révision des plaintes prévue dans le projet de loi. Le ministère croit qu'au pire cette procédure n'accélérera pas le traitement des plaintes et qu'au mieux elle rendra le système beaucoup plus efficace.

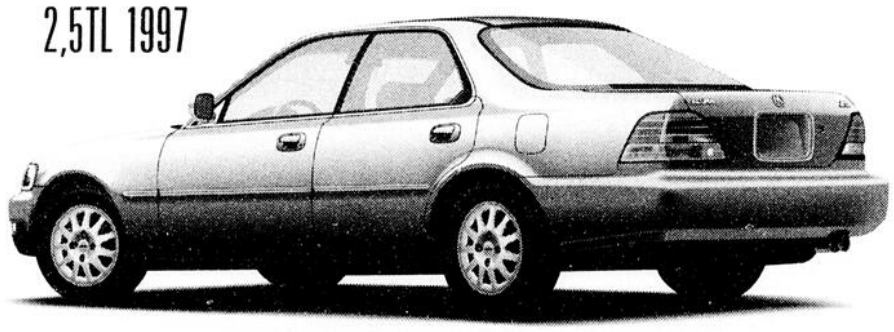
Quant à la désynchronisation des rôles d'évaluation sur le territoire de la CUM, le projet de loi favorise la résolution de la CUM, à qui il permettra d'adopter un règlement qui identifiera, parmi les rôles d'évaluation foncière des municipalités de son territoire qui ont été dressés pour les exercices financiers de 1995, 1996 et 1997, les rôles dont l'application doit être prolongée d'un an ou deux. On sait que celui de la Ville de Montréal sera prolongé de deux ans.

La réflexion que l'on a demandée à la **Commission D'Amours** aura-t-elle été autre chose qu'un exercice de relations publiques ? ■



Gilles Lareau
Avocat au sein du cabinet Brouillette Charpentier

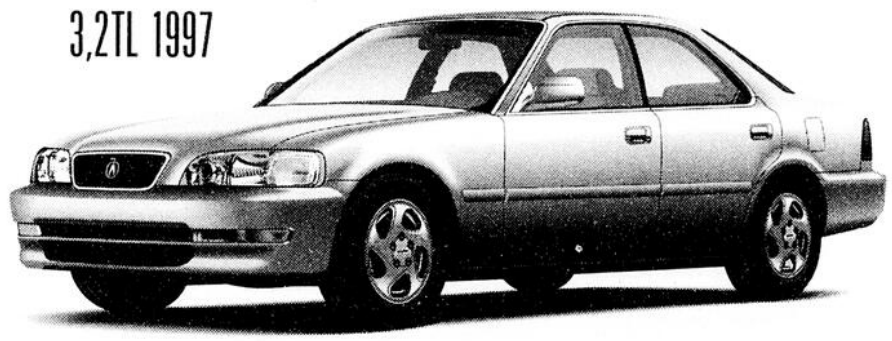
2,5TL 1997



Location-bail de 36 mois
448 $/mois*
Acompte de 4 000 $
36 600 $ PDSF†

Moteur de 2,5 litres, ACT • 176 ch • boîte automatique 4 vitesses «Gateshift» avec système de contrôle logique de l'inclinaison • freins ABS conçus par Acura • deux coussins pneumatiques (SRS) • suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues • système antivol • siège électrique du conducteur à réglage en 8 sens • lève-glaces, serrures et miroirs électriques • intérieur garni de cuir • contrôle automatique de la température • chaîne sonore avec 8 haut-parleurs, radio AM/FM stéréo, lecteur de cassette et lecteur CD • rétroviseurs extérieurs chauffés de couleur assortie • essuie-glace à balayage intermittent variable • voie d'accès au coffre avec housse pour skis • Programme d'entretien Acura • Assistance routière Acura 24 heures.

3,2TL 1997



Location-bail de 36 mois
498 $/mois*
Acompte de 4 900 $
41 600 $ PDSF†

Moteur V6 de 3,2 litres • 200 ch • boîte automatique 4 vitesses «Gateshift» avec système de contrôle logique de l'inclinaison • freins ABS conçus par Acura • deux coussins pneumatiques (SRS) • suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues • toit ouvrant électrique • système d'entrée sans clef • système de sécurité • siège électrique du conducteur à réglage en 8 sens • siège électrique du passager avant à réglage en 4 sens • sièges avant chauffés • lève-glaces, serrures et miroirs électriques • intérieur garni de cuir • contrôle automatique de la température • chaîne sonore avec 8 haut-parleurs, radio AM/FM stéréo, lecteur de cassette et lecteur CD • rétroviseurs extérieurs chauffés de couleur assortie • essuie-glace à balayage intermittent variable • voie d'accès au coffre avec housse pour skis • Programme d'entretien Acura • Assistance routière Acura 24 heures.

*Location-bail offerte seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Tarifs de location-bail de 36 mois, pour les voitures neuves Acura 2,5TL (modèle UA264V), 3,2TL (modèle UA364V), et 3,5RL (modèle KA965V), à 448 $, 498 $, et 698 $ par mois, sujet à l'approbation du crédit. Total des paiements : 16 128 $, 17 928 $, 25 128 $. Un acompte ou échange équivalent de 4 000 $, 4 900 $, 4 900 $, un premier paiement mensuel et un dépôt de sécurité de 550 $, 600 $, 850 $ sont requis. **Des plans sans acompte initial sont aussi offerts.** Allocation de 72 000 km (des frais de 0,10 $ par km excédant les 72 000 km s'appliquent), transport et préparation inclus. Taxes, frais d'immatriculation et

Comptables agréés : un étudiant québécois sur deux réussit l'Examen final uniforme

Plusieurs universités ne veulent pas dévoiler leurs résultats

Francis Vailles

Un peu plus de la moitié (51 %) des étudiants québécois qui ont rédigé l'*Examen final uniforme* (EFU) l'ont réussi au premier essai, indique l'**Ordre des comptables agréés** (CA). En ajoutant ceux qui n'en étaient pas à leur première tentative, le taux de réussite descend à 45,6 %, contre 58,3 % pour l'ensemble du Canada.

La plupart des universités n'ont toutefois pas voulu nous donner leurs résultats. L'**Université McGill**, l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM), l'**Université du Québec à Trois-Rivières**, l'**Université du Québec à Chicoutimi** et l'**Université du Québec à Rimouski** ont refusé de nous communiquer leurs résultats. L'**Université de Sherbrooke** n'a pas répondu à nos nombreux appels et l'**Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue** n'a pu être jointe. Par déduction, les étudiants de ces sept universités ont obtenu un taux global de réussite de 43 % au premier essai, contre 51 % pour l'ensemble des universités.

Au Québec, l'**Université Concordia** se démarque nettement des autres. Six des 10 étudiants ayant eu les meilleurs résultats au Québec proviennent de Concordia. **Patrice Ouimet**, qui a terminé premier au Canada, vient de Concordia. Qu'il s'agisse du premier essai ou des essais subséquents, 80 % des étudiants de cette université ont réussi l'EFU. Concordia avait présenté 91 candidats, dont 61 tentaient leur chance pour la première fois.

Avec McGill, Concordia est, pour l'instant, la seule à obliger que ses étudiants obtiennent un diplôme de deuxième cycle (32 crédits) avant de se présenter à l'EFU. **Philip Levy**, responsable du programme de CA à McGill, a dit être lié par une entente de confidentialité avec l'Ordre concernant la divulgation des résultats des étudiants de son université.

Une lettre d'entente, dont nous avons obtenu copie, a bel et bien été signée par les universités à la demande de l'Ordre, le 26 octobre dernier, mais elle concerne les résultats de chaque étudiant qui, selon la *Loi sur les renseignements personnels*, doivent demeurer strictement confidentiels. Les universités se sont entendues, d'autre part, pour ne pas dévoiler leurs résultats d'ensemble, a confirmé **Diane Messier-Marcotte**, directrice de la formation professionnelle à l'Ordre. L'Ordre fournit donc à chacune ses propres résultats, mais pas les résultats des autres. Néanmoins, reconnaît- elle, les universités sont propriétaires de ces informations et ne sont passibles d'aucune poursuite si elles rendent publics les résultats d'ensemble.

Pour la deuxième année consécutive, l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC) s'est améliorée, avec un taux de 60,3 % pour ceux qui en étaient à leur première tentative et de 50,8 % en incluant les autres. En 1994, le taux au premier essai avait été de 44 %.

Cette année, les HEC ont présenté 58 candidats. Une trentaine d'étudiants ont plutôt décidé de poursuivre leurs études de comptabilité en faisant un *Diplôme d'études supérieures spécialisées*, semblable à celui de Concordia, quitte à rédiger l'EFU après. Une quinzaine d'autres n'ont pu se présenter à l'EFU, n'ayant pas réussi l'examen de qualification des HEC. « Il y a une concertation dans le département pour que nos étudiants réussissent. Environ 80 intervenants ont entouré nos étudiants durant le bachotage (*coaching*) », a déclaré **Jean-Pierre Lefebvre**, professeur responsable des cours de préparation à l'EFU.

L'**Université du Québec à Hull** (UQAH) a vraisemblablement terminé au premier rang des universités francophones, avec un taux de 64 % au premier essai et de 27,7 % au deuxième essai (moyenne globale de 48,8 %). L'UQAH avait présenté 43 étudiants, dont 25 à la première tentative.

À l'**Université Laval**, 25 des 63 étudiants qui en étaient à leur première tentative ont réussi l'EFU, soit un taux de 39,7 %. « Ce n'est pas un taux qui nous satisfait. Il faut y voir », a déclaré **Daniel Coulombe**, directeur du département des sciences comptables à Laval, qui indique que l'institution était déjà à réviser les cours. L'an dernier, Laval avait obtenu un taux de 51,3 %. ■

Entrepreneures honorées

Le concours *Femmes entrepreneures de l'année* au Canada vient d'honorer six entrepreneures canadiennes, dont deux québécoises. Il s'agit de **Louise Guay**, présidente de **Public Technologies Multimédia**, de Montréal, et de **Sylvia Vogel**, présidente et chef de la direction de **Canderm Pharma**, de Montréal. Ce concours est une initiative de la Faculté de management de l'**Université de Toronto**. (JPG) ■

Salle de classe virtuelle de 250 000 $

La gare Windsor de Montréal vient d'inaugurer une salle virtuelle de 250 000 $.

Elle servira à la fois aux besoins de **CP Rail**, qui l'utilisera comme salle de vidéoconférence, et de **Richard Ivey School of Business**, de l'université **Western Ontario**, de London, qui l'utilisera comme une salle de cours pour les étudiants de la grande région de Montréal. Ces étudiants suivent à distance son programme de maîtrise en administration des affaires (MBA). (JPG) ■

Montréal Trust lance un service de gestion des options d'achat d'actions

Le **Montréal Trust** vient de lancer un service de gestion des options d'achat d'actions à l'intention des entreprises qui offrent un tel régime à leurs cadres.

Ce service, appelé *SOLAR*, gère aussi les comptes de prêts que les entreprises consentent aux cadres pour faciliter l'exercice des options d'achat d'actions.

SOLAR est un service informatisé comprenant cinq fonctions principales : tenue des registres, contrôles administratifs, production des rapports destinés aux organismes de réglementation et aux clients, émission d'actions de trésorerie et vente des actions des participants.

Le coût de ce service varie entre 25 et 50 $ par participant, selon le nombre de participants dans un régime. C'est ce qu'a précisé **Guy Langevin**, vice-président et directeur des services aux entreprises du Montréal Trust au Québec.

Le Montréal Trust offre aussi depuis 1994 un service de gestion des programmes d'actionnariat des employés.

Sur les 45 clients pour lesquels la fiducie gère un tel programme, 20 sont actifs au Québec. (JPG) ■

Quatre cadres supérieurs honorés

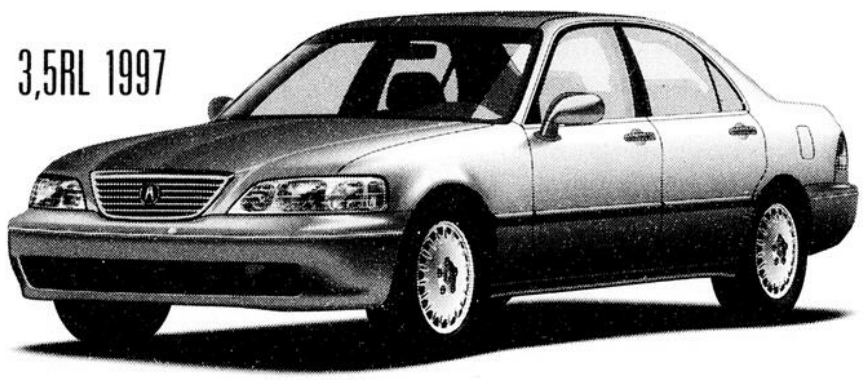
L'**Association des cadres supérieurs de la santé et des services sociaux** vient d'honorer quatre cadres qui se sont illustrés de façon particulière au cours de la dernière année.

Ce sont **Huguette Giroux**, du **Centre hospitalier Beauce-Etchemin** (*Prix Réussite*), **Lucie Joyal**, du CLSC de Saint-Hubert (mention spéciale), **Michel Gervais**, du **Centre hospitalier régional de Lanaudière**, et **Jacques Lareau**, du **Centre hospitalier Pierre- Boucher**.

Ces deux derniers ont reçu conjointement le *Prix Partenaire*. (JPG) ■

Offre d'une durée limitée

3,5RL 1997



Location-bail de 36 mois
698 $/mois*
Acompte de 4 900 $
54 600 $ PDSF†

Moteur V-6 de 3,5 litres • 210 ch • boîte automatique 4 vitesses «Gateshift» avec système de contrôle logique de l'inclinaison • freins ABS conçus par Acura • système de traction asservie (TCS) • deux coussins pneumatiques (SRS) • suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues • système d'accès sans clef avec bouton d'urgence et déverrouillage du coffre • siège électrique du conducteur à réglage en 8 sens • siège électrique du passager avant à réglage en 4 sens • sièges avant chauffés • rétroviseurs de portières chauffés • lève-glaces, serrures et miroirs électriques • intérieur garni de cuir • toit ouvrant électrique • contrôle automatique de la température • chaîne sonore avec 8 haut-parleurs, radio AM/FM stéréo, lecteur de cassette et lecteur 6 disques CD • système antivol et système anti-démarrage • voie d'accès au coffre avec housse pour skis • Programme d'entretien Acura • Assistance routière Acura 24 heures.

Luxueuses avant tout... et abordables, après tout!

Bien qu'il soit maintenant beaucoup plus facile de vous installer au volant de l'une de nos grandes berlines tourisme, nos 2,5TL, 3,2TL et notre 3,5RL, chef de file de nos voitures de luxe, sont comme toujours, aussi raffinées et performantes. Et elles vous sont offertes avec le Programme d'entretien Acura et l'Assistance routière Acura 24 heures. Passez dès aujourd'hui chez votre concessionnaire Acura, pour découvrir une offre exceptionnelle... en tout!

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

Pour plus de détails, appelez le 1 888 9-ACURA-9.

assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour 20 496 $, 23 296 $, 30 576 $, taxes en sus. Le concessionnaire peut offrir la location-bail à prix moindre. †Transport et préparation (750 $), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura.

En bref

Camions Eureka : contrat de plus de 6 M$ de Ro-Na Dismat

Location de camions Eureka, de Boucherville, vient de décrocher un contrat de plus de 6 M$ du **Groupe Ro-Na Dismat**, également de Boucherville.

Eureka louera 22 camions et 10 remorques à Ro-Na Dismat. Le contrat est d'une durée de cinq ans pour les camions de longue distance, de sept ans pour les camions de ville et de huit ans pour les remorques. Le montant du contrat variera selon le kilométrage parcouru, mais devrait se situer entre 6 et 7 M$, incluant l'entretien des véhicules.

Ce contrat ajoutera quatre emplois aux 65 actuels d'Eureka, qui devra investir 2,35 M$ pour acquérir les camions et les remorques en question. Ro-Na Dismat s'en servira pour acheminer les marchandises de son entrepôt de Boucherville aux centres de rénovation de ses membres partout au Québec.

« Tous nos concurrents pensaient qu'on était trop petit pour décrocher un contrat comme celui-là », a déclaré aux AFFAIRES **Paul-André Laguë**, président de Location de camions Eureka et des **Camions Laguë**. Cette dernière entreprise répare et entretient les camions de **Peterbilt**, filiale de **Paccar**, qui est aussi propriétaire de **Kenworth**.

Fondée en 1977, Eureka avait racheté de la banque le contrat de location de camions de l'ancien fournisseur failli de Ro-Na Dismat. Ce contrat terminé, Ro-Na a procédé à un appel d'offres, auquel ont répondu des entreprises beaucoup plus grandes qu'Eureka, telles les américaines **Camions Ryder** et **Penske**, ainsi que **Rentway**, de Calgary.

« On soumissionne généralement sur de plus petits contrats de deux à cinq camions, a expliqué M. Laguë, 42 ans. Comme la concurrence est moins forte dans ce créneau, c'est plus payant que les gros contrats. Cependant, dans le cas de Ro-Na Dismat, comme son entrepôt est situé juste à côté du nôtre, on ne pouvait pas laisser passer l'occasion. » (DF) ■

Martin reconduit la déductibilité de deux taxes québécoises

Le gouvernement canadien reconduit pour 1997 la non-déductibilité des nouvelles taxes provinciales sur le capital et la masse salariale aux fins de l'impôt fédéral.

Depuis 1993, Ottawa ne permet plus aux entreprises de déduire les nouvelles taxes provinciales sur le capital et la masse salariale afin de protéger son assiette fiscale.

Cependant, en 1996, **Paul Martin**, ministre des **Finances**, a permis aux entreprises québécoises de déduire de leur impôt fédéral les augmentations de taxes sur le capital et la masse salariale décrétées en mai 1995 parce que le Québec avait harmonisé sa taxe de vente (TVQ) avec la taxe sur les produits et services du fédéral (TPS).

La reconduction de cette mesure pour une autre année ne modifiera pas l'an prochain la situation des entreprises québécoises par rapport à ce qu'elle est cette année. (AD) ■

Même Léo-Paul Lauzon ne saurait critiquer nos PC !

Qui oserait critiquer Seanix Technologies, le plus grand fabricant canadien d'ordinateurs personnels? D'abord, nos PC tels que l'ASI PRO et l'ASI 9000 offrent le meilleur rapport qualité-prix de l'industrie. Conçus et fabriqués dans nos usines certifiées ISO 9001 et 9002, ils sont dotés d'une puissance et d'une fiabilité exceptionnelles. De plus, la plupart de leurs composantes, dont les cartes mères et les accélérateurs graphiques, sont conçues par nos propres ingénieurs. Et avec ses 100 millions de chiffre d'affaires au pays, Seanix est l'un des plus importants clients d'Intel Canada. C'est un *pensez-y bien* lors de l'achat de votre prochain PC. Pour connaître le détaillant autorisé le plus près de chez vous, composez le 1-800-387-0599.

intel inside pentium PROCESSOR

SEANIX TECHNOLOGIES

UNE MARQUE DE CONFIANCE

intel inside PENTIUM PRO PROCESSOR

Les marques citées sont déposées par leurs propriétaires respectifs.

LES AFFAIRES Dossier spécial

Les franchises



L'industrie se tourne vers les services

Stéphanie Grammond

Le monde de la franchise semble tranquille. Pas de révolution radicale, pas de coup de théâtre. Cependant, il ne faut pas croire pour autant que l'industrie est au point mort, bien au contraire.

Il y avait 340 dénominations sociales différentes au Québec en 1994. Et, depuis deux ans, au moins 200 nouveaux réseaux de franchises sont venus s'ajouter à la liste.

Bien qu'il n'existe aucune statistique récente sur le franchisage, le ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST) estime à 10 000 le nombre de commerces franchisés au Québec.

Tendances motrices

Quelles sont donc les tendances motrices qui font tourner l'univers de la franchise ?

Bien entendu, le franchisage demeure encore et toujours l'apanage de la restauration. « Environ 70 % des franchises sont des commerces de restauration rapide, estime **François Cournoyer**, conseiller en développement commercial et porteur du dossier du franchisage au MICST. Et cette proportion est aussi élevée parmi les concepts qui ont été créés dernièrement. »

Cependant, la concurrence en restauration est bien plus féroce qu'il y a cinq ans. On compte aujourd'hui environ 17 000 restaurants (franchisés et indépendants), c'est-à-dire 5 000 de plus qu'en 1991.

« Il y a énormément de nouvelles chaînes qui ont été créées, surtout dans le secteur des comptoirs de prêt-à-emporter et les systèmes de livraison à domicile, a indiqué **François Meunier**, directeur des communications de l'**Association des restaurateurs du Québec**. Ce sont des secteurs qui devraient encore être en croissance pendant quelques années. »

On trouve encore des entrepreneurs qui se lancent avec succès dans la restauration avec salle à manger traditionnelle. Mais attention : ils doivent avoir les reins très solides. La décoration et l'ambiance doivent être très recherchées et le concept doit être renouvelé fréquemment (tous les trois ou cinq ans). Cela nécessite des investissements très élevés, davantage de personnel et une gestion sans faille.

« Il y a des occasions dans la restauration. Les franchises en restauration spécialisée sont très à la mode. Pensez aux secteurs du café ou des bagels, par exemple, a constaté **Michel Gagnon**, président de l'**Association québécoise de la franchise**. Sauf que, dans l'ensemble, il n'y a pas de nouvelle clientèle qui se crée pour la restauration. »

Selon M. Gagnon, l'industrie de la franchise s'oriente lentement mais sûrement vers les services.

Les services à domicile

Les services de livraison à domicile constituent un phénomène dont la popularité monte en flèche. Distribution de nourriture pour les animaux, services de traiteur à domicile, services et soins et de santé à domicile sont autant de nouveaux concepts qui émergent.

« La formule de la distribution est valable pour les services et les biens de consommation où il y a un important volume d'achat et une demande répétitive », croit **Jean Bourret**, président du **Conseil national sur le franchisage et le partenariat**.

Le domaine de la santé est d'ailleurs un créneau qui suscite bien des espoirs, compte tenu de tendances fondamentales comme le vieillissement de la population et le désengagement de l'État.

« Parmi les franchiseurs éventuels, il y a plusieurs personnes qui se préoccupent des conséquences du virage ambulatoire au Québec et qui cherchent le moyen d'en tirer profit, a dit M. Bourret. Cependant, les investisseurs ont de la difficulté à imaginer quel type de réseau ils pourraient bâtir parce que les intentions du gouvernement ne sont pas encore assez bien définies. »

L'essor du travail à la maison représente une autre tendance de société dont le secteur de la franchise s'efforce de tirer parti.

Une demi-douzaine de réseaux de franchises se sont déjà lancés dans le concept du centre d'affaires, des commerces qui mettent à la disposition des travailleurs autonomes tous les services de bureau et de communication.

Les technologies de l'information et de la communication recèlent également des possibilités pour le domaine de la franchise, a indiqué M. Bourret.

« Les gens achètent leur matériel eux-mêmes. Cependant, ils n'ont personne vers qui se tourner quand ça ne fonctionne pas. Il y a des besoins en matière de soutien technique et de formation en informatique. » ■

PADGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabilisez pour l'avenir



VOULEZ-VOUS ÉTABLIR VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE?

JOIGNEZ-VOUS À LA FRANCHISE COMPTABLE NO.1 EN AMÉRIQUE DU NORD

Padgett cherche à s'adjoindre des professionnels pour l'établissement de nouveaux cabinets à travers la province de Québec.

30 ans d'expérience et
370 cabinets en Amérique du Nord
(514) 733-5400 et 1-888-PADGETT

Franchissez de nouvelles frontières avec les travailleurs autonomes !



PostNet vise la clientèle des travailleurs autonomes, des gestionnaires de PME, des étudiants et des consommateurs de façon générale, en leur offrant les produits et services suivants:

- emballage et expédition de colis partout dans le monde
- location de casiers à lettres privés
- service de photocopies (noir et blanc et couleur)
- fournitures de bureau, reliure de documents, laminage
- impression de papeterie et de cartes d'affaires
- services de secrétariat et de comptabilité
- envoi et réception de télécopies et messagerie téléphonique
- location de temps d'ordinateur et accès à Internet
- et bien d'autres produits et services essentiels à l'exploitation d'une entreprise...

PostNet est le réseau de franchise le plus flexible et le plus populaire au Canada, car...

- La mise de fond est minime (à partir de 45 000$ pour un investissement total de 100 000$ incluant le fond de roulement)
- C'est le concept de franchise le plus populaire au monde après la restauration
- Les tendances du marché du travail et les habitudes de consommation offrent un potentiel commercial considérable pour PostNet (augmentation remarquable du nombre de travailleurs autonomes et à domicile)
- C'est un système de franchise qui a fait ses preuves depuis les 15 dernières années aux États-Unis (on y retrouve plus de 350 PostNet)
- On vous laisse la liberté d'offrir les produits et services répondant aux besoins de votre clientèle locale

POSTNET
CENTRES D'AFFAIRES ET DE COMMUNICATIONS

Pour information, contactez Diane Bélanger au siège social de Montréal au (514) 683-4000 ou 1 800 960-POST

Dossier spécial

Les tribunaux ont tendance à trancher en faveur des franchisés, plutôt que des franchiseurs

Il existe peu de cas de poursuites entre franchiseurs et franchisés au Québec

Nicolas Milette

« En cas de doute raisonnable, le tribunal tranche habituellement en faveur de celui qui a contracté les obligations, soit le franchisé », a indiqué **Paul-André Mathieu**, avocat au cabinet **Mathieu & Associés**.

Plus d'indulgence à l'égard des franchisés

Dans la très grande majorité des cas, l'entente contractuelle entre le franchiseur et le franchisé prend la forme d'un contrat d'adhésion.

Dans ce genre d'entente, le franchiseur détermine les clauses du contrat et les franchisés y adhèrent sans possibilité d'y apporter des changements substantiels.

« Cet état de fait a poussé les tribunaux à faire preuve de plus d'indulgence à l'égard des franchisés lors de litiges avec les franchiseurs », a indiqué M. Mathieu.

Les franchiseurs invitent toutefois les franchisés à évaluer avec leurs conseillers juridiques les différentes clauses du contrat et à proposer, au besoin, une ou plusieurs clauses additionnelles afin de satisfaire pleinement les parties.

Bien que la jurisprudence en matière de poursuites entre franchiseurs et franchisés soit peu abondante, certaines décisions rendues par les tribunaux permettent de dégager une tendance.

Le cas de Slush Puppie

Dans une affaire pour bris de contrat, le franchiseur **Slush Puppie**, distributeur de *barbotine* (équivalent français de *slush*), a intenté une poursuite contre un propriétaire de dépanneur, devenu un franchisé de Slush Puppie pour la saison estivale.

Le franchiseur alléguait le bris de contrat parce que le franchisé ne s'était pas approvisionné en exclusivité auprès du franchiseur.

Pour rendre sa décision, le tribunal n'a pas retenu les arguments de la poursuite parce que cette dernière n'avait pas réussi à prouver hors de tout doute raisonnable que le franchisé n'avait pas respecté les termes du contrat.

« Lorsqu'un franchiseur se présente devant un tribunal, son dossier et, surtout, le contrat doivent être clairs et limpides, sans quoi la cour risque de se prononcer en faveur du franchisé », a fait observer M. Mathieu.

Provigo et le Groupe Gagnon

Dans un autre cas, un franchisé de **Provigo**, le **Groupe Gagnon**, de Granby, a poursuivi le franchiseur, faisant valoir que ce dernier avait utilisé des informations stratégiques dans le cadre de ses campagnes publicitaires pour favoriser un magasin *Héritage*, concurrent direct du commerce du Groupe Gagnon.

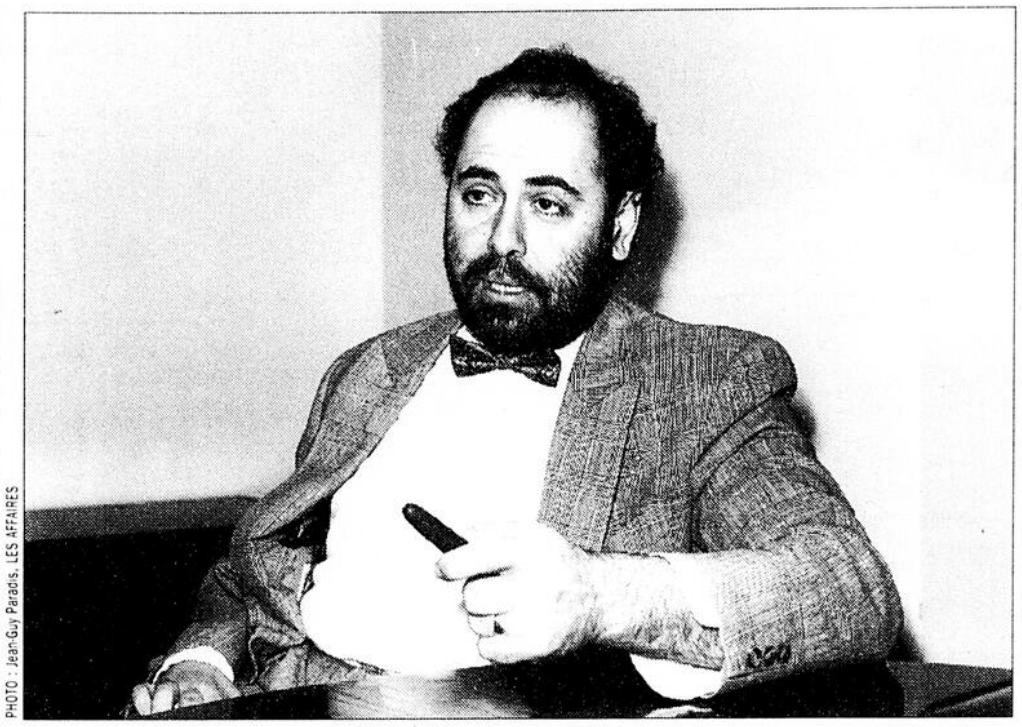


PHOTO : Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

■ **François Alepin : « Le franchiseur doit protéger son image à la fois face à ses franchisés et face aux consommateurs. »**

« Dans son jugement, la juge **Diane Marcelin** a indiqué qu'un franchiseur pouvait livrer une concurrence légitime même si un tiers subissait un dommage, dans la mesure où cette concurrence se faisait de bonne foi.

« La conquête de parts de marché n'est pas une démarche illicite. »

Malgré cela, la cour a toutefois conclu que le franchiseur avait abusé de ses droits contractuels en utilisant de l'information sensible à l'avantage de son réseau Héritage.

Le tribunal a donc condamné Provigo à verser des dommages-intérêts de plus de 3 M$ au Groupe Gagnon. Ce jugement est aujourd'hui en appel.

François Alepin, associé au cabinet **Alepin Gauthier, avocats**, a déclaré que le franchiseur a tout avantage à régler à l'amiable et le plus discrètement possible un litige l'opposant à l'un de ses franchisés.

« Le franchiseur doit protéger son image à la fois face à ses franchisés et face aux consommateurs, a dit l'avocat.

« Il doit s'assurer de ne pas créer un précédent lors d'une entente avec un de ses franchisés car les relations à moyen et à long termes avec les autres franchisés en seront influencées.

« Il est donc primordial pour le franchisé éventuel de vérifier si le franchiseur a été ou est actuellement impliqué dans un litige l'opposant à l'un de ses franchisés. »

Association de franchisés au sein d'un même réseau de franchises

Les associations de franchisés au sein d'un même réseau de franchises sont plutôt rares.

Elles naissent lorsque le franchiseur manque à ses obligations de façon répétée et ce, à l'égard de plusieurs de ses franchisés.

« Il faut qu'il y ait une grogne véritable car il n'est pas facile de lancer une offensive collective contre le franchiseur, a poursuivi M. Alepin.

« Il ne faut pas oublier que chacun des franchisés a tissé une relation privilégiée avec le franchiseur lors de la signature du contrat.

« Il est donc délicat de faire front commun contre celui en qui on a porté sa confiance dès le départ. »

Laisser un litige se rendre devant les tribunaux entache l'image du réseau de franchises partie au litige et cela influe inévitablement sur la rentabilité de tout le réseau. ■

La fiabilité de l'expérience

NOUVELLE FRANCHISE DISPONIBLE AU QUÉBEC

❑ Service de paie aux entreprises
- Dépôt direct
- Remises mensuelles
- T-4, Relevé 1

NOUVELLE TECHNOLOGIE SUR WINDOWS

❑ Formation
- Informatique
- Marketing
- Comptabilité

DEVENEZ NOTRE PARTENAIRE DANS LA RÉUSSITE

❑ Support
- Technique
- Administration
- Exploitation

AIDE AU FINANCEMENT ET AU DÉMARRAGE

• Mise de fonds 20,000$ • investissement 70,000$

infobec service de paie

455, boul. Cartier Ouest
Laval (Québec) H7N 2L7

(514) 687-8855
1-800-361-8771
Richard Déziel
directeur, développement

BUANDERIE MOUSSE CAFÉ

ATTENTION ÇA VA MOUSSER!
MOUSSE CAFÉ
LA PREMIÈRE BUANDERIE-CAFÉ AU QUÉBEC

En effet, Mousse-Café est un tout nouveau concept de buanderie libre service qui marie une aire de lavage moderne offrant une gamme complète de services, à un café des plus chaleureux où sont servis des repas légers.

• **Buanderie** • **Lieu de rencontre** • **Café-resto**
• Opportunité inégalée • Concept clé en main
• Territoire exclusif et disponible à la grandeur du Québec

GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES INC.
Montréal: (514) 445-9555 • Québec: (418) 527-0895

MICRO GAMINS

Préparez vos enfants à relever les défis du 21e siècle

POUR ENFANTS DE 4 À 14 ANS

Micro Gamins réveille et stimule l'écrivain, le journaliste, le directeur de films, le chercheur, le dessinateur ou le producteur de disque qui habite votre enfant.

L'ESPRIT GAMIN: APPRENDRE EN S'AMUSANT!

FRANCHISES DISPONIBLES

- Conception d'un journal
- Création de disque compact
- Montage de vidéo sur ordinateur
- L'autoroute électronique
- Présentation multimédia
- Bandes dessinées
- Cours pour adultes disponibles

GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES INC.
Montréal: (514) 445-9555 • Québec: (418) 527-0895

UNIGLOBE Voyages

 # 1 Des réseaux de franchises d'agences de voyages avec plus de 1 150 agences de voyages à travers le monde !

✔ Chef de file dans la gestion des voyages d'affaires et des vacances
✔ Marketing et promotion
✔ Formation professionnelle complète
✔ Assistance continue à la vente et à la mise en marché

En affaires pour vous-même... ... et non par vous-même!

Pour plus d'informations, communiquez avec nous au
(514) 393-8950

Dossier spécial — Les franchises

Le franchisé idéal : l'employé

Bon nombre de franchiseurs préfèrent choisir un franchisé qui possède de l'expérience dans le réseau plutôt qu'un investisseur fortuné

Stéphanie Grammond

« J'ai fait le saut en septembre 1995. Je travaille pour les **Rôtisseries St-Hubert** depuis 24 ans, a expliqué **Guy Dufour**, le nouveau propriétaire du restaurant de la rue Lajeunesse à Montréal.

« J'avais toujours souhaité avoir mon restaurant, mais ce n'était pas possible... Jusqu'au moment où St-Hubert a décidé de vendre des franchises à ses employés. »

Il y a deux ans, la direction des Rôtisseries St-Hubert voulait se départir d'une bonne partie des restaurants lui appartenant en propre.

« Pourquoi avoir choisi des franchisés parmi nos employés ?

« Parce que nous préférions avoir des gens avec beaucoup d'expérience, plutôt que des investisseurs avec beaucoup d'argent », a expliqué **Jacques Guilbert**, directeur, franchises et immobilier, de St-Hubert.

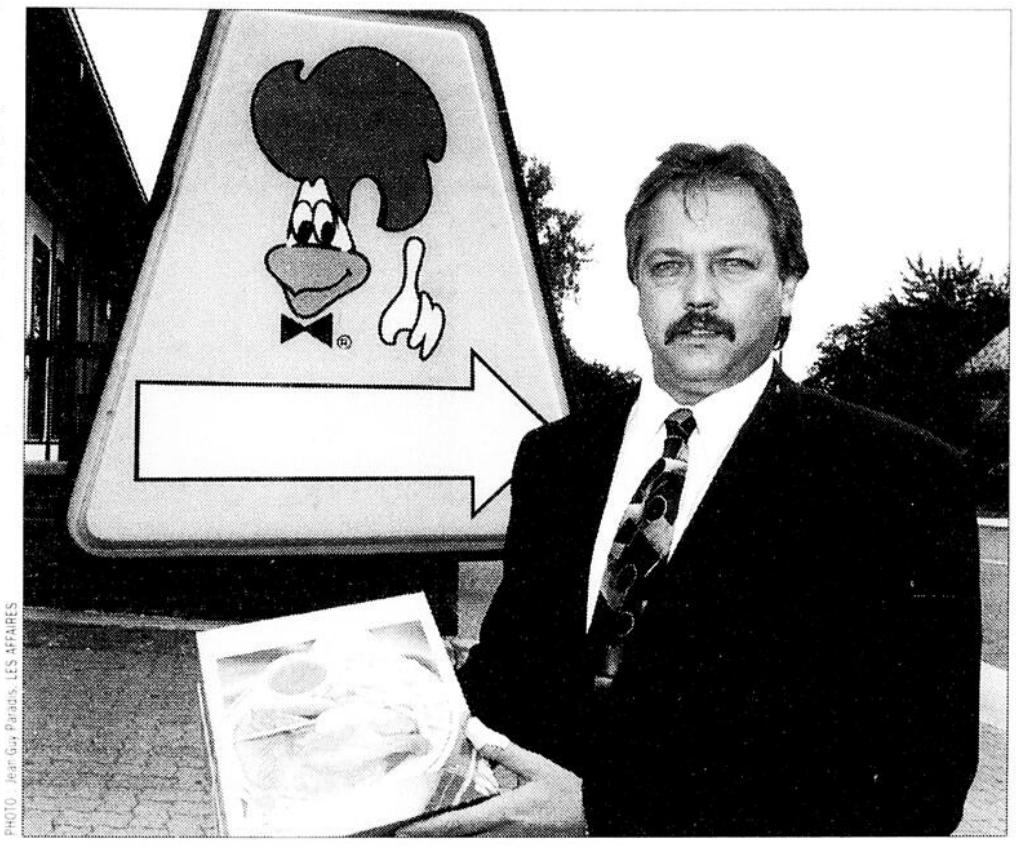


PHOTO Jean Gui Paradis, LES AFFAIRES

■ Guy Dufour travaille pour les Rôtisseries St-Hubert depuis 24 ans. En septembre 1995, il a acquis sa propre franchise, rue Lajeunesse, à Montréal.

De la coopérative à la location

Une demi-douzaine de restaurants ont d'abord été convertis en coopératives. Cependant, ce type de gestion s'est avéré difficile.

Premièrement, tous les employés devaient être d'accord pour devenir propriétaires.

Deuxièmement, tous n'avaient pas nécessairement le même degré de connaissances en gestion et le même esprit entrepreneurial.

Les six autres restaurants dont St-Hubert voulait se dessaisir ont donc été vendus à des directeurs de succursale ou à des employés du siège social, le tout à un prix d'ami !

« Les employés que nous avons choisis n'ont eu qu'à acheter le droit de franchise. La plupart n'ont même pas eu à aller à la banque, car nous les avons financés nous-mêmes pour cette franchise qui coûte environ 60 000 $, a précisé M. Guilbert.

« L'immeuble et le terrain demeurent notre propriété, que nous louons aux franchisés.

« Pour ce qui est de l'équipement, nous avons une formule de location-achat.

« Comme les franchisés doivent éventuellement remplacer l'équipement, il vaut mieux qu'ils en deviennent propriétaires. »

Ce type de compromis permet aux Rôtisseries St-Hubert de conserver une mainmise sur l'immobilier, tout en profitant des bons côtés qu'implique la gestion des restaurants par des franchisés.

Le contrôle de l'immobilier est particulièrement avantageux pour le franchiseur parce qu'un franchisé qui est propriétaire de son terrain peut très bien décider de transformer sa franchise en un autre type de restaurant à la fin de son contrat.

Le franchiseur serait alors forcé de dénicher un autre emplacement et de récupérer sa clientèle; en plus, l'ancien franchisé deviendrait le nouveau concurrent.

Chez Cora Déjeuners

La plupart des franchiseurs sont prêts à encourager un employé qui manifeste le désir d'acheter une franchise. Mais attention ! Les réseaux ne tiennent pas nécessairement à leur simplifier la tâche.

« Ce ne sont pas tous les employés qui feraient de bons franchisés. Il faut avoir la fibre d'un entrepreneur, croit **Cora Tsouflidou**, présidente de la chaîne de restaurants **Chez Cora Déjeuners**.

« C'est un travail délicat qui comporte beaucoup de relations humaines.

« Je ne suis pas d'accord pour faciliter les choses; au contraire, c'est en surmontant les difficultés qu'on devient meilleur. »

Sur les 19 franchises que comprend le réseau de Cora, deux appartiennent à d'anciens employés.

« Nous ne leur avons pas fait les mêmes conditions, compte tenu de leur expérience. Ils ont eu un rabais sur l'acquisition du droit de franchise, puisqu'ils n'avaient pas besoin d'autant de formation au niveau du fonctionnement du restaurant », a rapporté Mme Tsouflidou.

Les propriétaires de Chez Cora Déjeuners s'accommodent très bien de ce passage de l'employé au franchisé.

Dans le futur, le réseau serait particulièrement ouvert aux alliances entre des investisseurs étrangers et des employés.

« Ce serait le mariage idéal du capital et de l'expérience », a dit **Alain P. Villeneuve**, nouvel actionnaire et vice-président exécutif de Chez Cora Déjeuners.

En facilitant ce type de mariage, le réseau ajoute dans ses rangs un franchisé qui partage la vision de la compagnie et qui est imprégné de la philosophie de l'entreprise.

L'avantage est non négligeable car si un franchiseur peut aisément apprendre à un nouveau franchisé comment fonctionne son concept, il ne peut pas lui inculquer de force sa philosophie. ■

Les Arpents Verts International

Franchises disponibles

Un concept alimentaire de qualité spécialisé en: fruits et légumes, boulangerie, charcuterie, fromagerie.

Projet clé en main

Territoires disponibles dans les régions de: Montréal et banlieue, Québec, Laurentides, Outaouais, Estrie, Mauricie-Bois Francs, Beauce.

GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES INC.
Montréal: (514) 445-9555

DEC INTERNATIONAL

Franchises disponibles hors Canada

- Domaine des **casinos**
- Nouveau concept clé en main
- Système de promotion et de gestion de tables de jeux informatisé
- Support technique par une équipe de professionnels expérimentés
- 100 000 $ US et plus

À qui la chance de faire partie d'une équipe déjà établie dans 14 pays?

Marcel: (418) 839-5899

Polis-Pro



Antirouille - Esthétique automobile

LE SUCCÈS VOUS ATTEND !

La réussite de notre concept est fondée sur les bases de simplicité et de supériorité de produits performants.

Si vous recherchez une opportunité gagnante à ajouter à votre commerce existant ou une succursale autonome, appelez-nous...

Vous serez heureux de l'avoir fait!

- Investissement modeste
- Rendement élevé
- Emplacement à la grandeur du Québec

GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES INC.
Montréal: (514) 445-9555 • Québec: (418) 527-0895

Flash Vidéo • Jeux

CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE FAMILIALE AVEC NOTRE FAMILLE...
La maison des grandes vedettes

Flash Vidéo-Jeux compte parmi les franchiseurs québécois à succès qui réussit le mieux sur le marché de la location de cassettes vidéo et jeux. Le résultat de ce succès est attribuable au système de location de cassettes et jeux vidéo des plus à jour dans cette industrie.
Nous avons un concept unique et éprouvé qui a fait la réussite de nos franchisés et qui pourra faire la vôtre.

Un commerce qui a fait ses preuves:
- Livré clé en main
- Produit en demande croissante
- Formation, support et service continu
- Rentable

Si vous recherchez une opportunité menant au succès tout en travaillant avec un franchiseur établi et à votre écoute appelez-nous.

GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES
Tél.: (514) 445-9555 Téléc.: (514) 445-9322

Les Québécois sont-ils prêts pour la retraite ?

INVITÉ

Pierre Novak
vice-président
TRIMARK



Samedi 14 h à Télé-Québec

TVA Dimanche midi à T V A
reprise en soirée à 00 h 20

FINANCES

la seule émission télévisée à traiter exclusivement d'activité financière et boursière

Dossier spécial

Des occasions d'affaires se profilent dans le secteur de la santé

Le vieillissement de la population et le désengagement de l'État jouent en faveur des réseaux de franchises

Stéphanie Grammond

Le courant de rationalisation dans le système public de la santé ouvre la porte à de nouveaux concepts de franchises. Déjà, quelques réseaux se sont positionnés pour combler le vide laissé par le désengagement de l'État.

Les provinces de l'Ouest canadien ont été les premières à entreprendre des compressions budgétaires dans les services de santé. Il n'est donc pas étonnant de constater que **We Care soins et services à domicile**, le réseau de franchises le plus important de ce genre au Canada, a été fondé au Manitoba en 1988.

C'est une infirmière du nom de **Bev McMaster** qui a lancé l'entreprise. L'idée a jailli lorsqu'une de ses amies d'une autre province a dû être hospitalisée lors d'une visite au Manitoba. Cet incident a permis à M^me^ McMaster de constater le manque de ressources dont souffrent les malades, particulièrement les personnes seules.

Depuis, le concept a fait boule de neige. Tant et si bien qu'on dénombre maintenant 58 franchises We Care réparties dans neuf provinces. Au Québec, We Care n'a fait son apparition que cette année. On n'y trouve jusqu'à présent que deux franchises.

Par contre, la dénomination sociale québécoise **Servir+ soin et soutien à domicile** a pris les devants au Québec. Ses premières franchises sont apparues en 1995. Actuellement, on en compte quatre (à Québec, à Sherbrooke, à Laval et à Longueuil) et quatre autres seront en activité très bientôt.

Des services personnalisés

« Notre mandat est de répondre aux besoins particuliers de la clientèle. Nous avons une flexibilité que le réseau public ne peut pas offrir, a expliqué **Normand Laurin**, président de Servir+.

« Les CLSC ont de longues listes de patients à voir et ils sont souvent débordés. Nous, nous avons le temps de donner un service personnalisé. Par exemple, si un client doit faire refaire un pansement et qu'il travaille toute la journée, nous pouvons venir à 7 h le matin. »

La mission de We Care est assez semblable. Les deux réseaux proposent d'ailleurs une liste de soins et de services presque identique. Les franchises dispensent d'abord un éventail de soins infirmiers (inhalothérapie, intraveineuse, soin des pieds et bien d'autres).

Des préposés aux bénéficiaires offrent aussi un volet de soutien à domicile (aide ménagère, préparation des repas, soins d'hygiène, déplacement, etc.). Finalement, les clients peuvent se prévaloir de services particuliers (soins palliatifs, professionnels comme le massothérapeute, l'optométriste ou le médecin).

La clientèle est très variée. « Nous aidons autant la petite fille de 15 mois qui a des problèmes cardiaques et dont la mère doit s'absenter, que la personne en convalescence postopératoire ou que la maman qui vient d'accoucher », a précisé **Denis Blanchard**, directeur général pour l'est du Canada des franchises We Care.

Cependant, en règle générale, les clients bénéficient d'une police d'assurance. D'ailleurs, de plus en plus de compagnies d'assurance proposent des programmes qui visent les soins de santé et le soutien à domicile. Il faut dire que les Canadiens, surtout les francophones, n'ont pas encore l'habitude de payer pour les soins de santé. Les fournisseurs privés de services de santé s'attendent à un change- ➜



*Frais d'administration et d'utilisation en sus.

ment de mentalité graduel.

La réduction progressive des dépenses du gouvernement dans le secteur de la santé devrait éventuellement élargir la clientèle des entreprises privées. Cependant, le marché ne se renversera pas de façon radicale, estime **Robert Lachance**, président de l'**Association québécoise des entreprises privées de services de santé** (AQEPSS).

« Les employés touchés par le virage ambulatoire doivent être réutilisés ailleurs. Le marché n'est donc pas si ouvert. Il le sera dans deux ou trois ans, lorsque tout le personnel aura été *relocalisé*. »

En outre, l'AQEPSS est sur ses gardes à cause de l'accent que le gouvernement place sur le *Chantier de l'économie sociale*. Les entreprises privées de santé craignent de perdre une portion de leur marché au profit d'organismes communautaires subventionnés par le gouvernement.

Le vieillissement de la population reste par ailleurs un facteur qui promet de faire bondir le marché des franchises de soins et services de santé à domicile.

Les personnes âgées de plus de 65 ans représentaient 12,1 % de l'ensemble de la population canadienne en 1995. Si on se fie aux projections démographiques de **Statistique Canada**, ce pourcentage devrait augmenter considérablement au cours des deux prochaines décennies. Il y aura 12,6 % de personnes de 65 ans et plus au Canada en 2001, 13,1 % en 2006, 14,1 % en 2011 et 15,9 % en 2016. Certains changements dans la structure familiale devraient également faire gonfler la demande de soins de santé privés. Dans les familles monoparentales ou encore dans les familles dont les deux parents travaillent à l'extérieur du foyer, il ne reste pas beaucoup de latitude pour prendre soin d'une personne malade.

We Care et Servir+ s'attendent à une forte progression de la demande dont feront l'objet leurs services et s'affairent donc à développer leur réseau.

Servir+ voudrait gérer un réseau de 25 franchises dans toutes les régions du Québec d'ici à cinq ans. « Nous voulons aussi déborder à l'extérieur de la province et aller retrouver nos concurrents en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique », a indiqué M. Laurin.

De son côté, We Care n'a nulle autre intention que de devenir un chef de file mondial. « Le marché canadien pourrait accueillir une centaine de nos franchises. Cependant, nous prévoyons aussi nous rendre aux États-Unis, en Australie et en Europe au cours des 10 prochaines années », a déclaré M. Blanchard.

Les investissements requis pour ouvrir une franchise de soins de santé sont relativement faibles (45 000 $ dans le cas de Servir+ et 80 000 $ dans celui de We Care). Ce montant comprend, entre autres, les droits de franchise, l'équipement, le système informatique pour l'administration et la formation.

« Nous donnons une formation de deux à trois semaines. Un volet porte sur les connaissances en santé (comment agir à domicile, nouvelles technologies de la santé, etc.), a dit **Dominique Lemelin**, directrice de l'exploitation de Servir+. L'autre volet aborde l'aspect gestion (développement de marché, informatique, marketing). »

Il faut dire qu'en général, les franchisés possèdent déjà une formation dans le domaine de la santé (infirmier, nutritionniste, etc.), même s'il ne s'agit pas d'un critère obligatoire. ■

Bioligne fait sa marque dans la nutrition

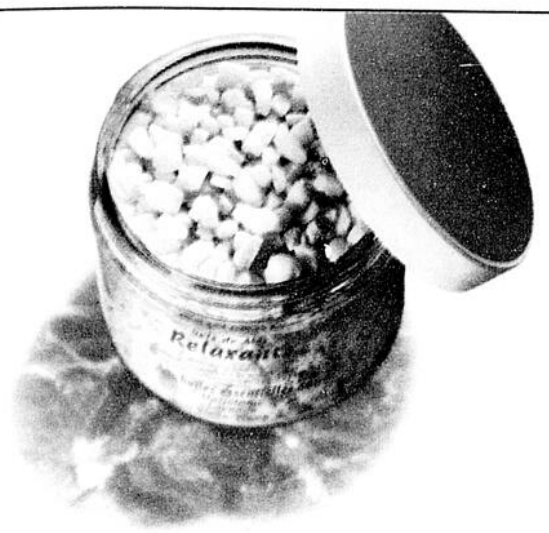
Il n'y a pas que le créneau des soins et services à domicile qui stimule l'imagination des franchiseurs intéressés par le domaine de la santé. À preuve, le concept des franchises **Bioligne** a réussi à faire sa marque dans le segment de la nutrition.

Le réseau, fondé en 1994, comprendra huit centres franchisés de nutrition- santé en janvier, sans compter deux établissements possédés en propre. Les consultants de Bioligne reçoivent les clients qui veulent régler des problèmes de poids, de maux de tête, d'insomnie, de stress, d'hypertension, de digestion, etc.

« Il y a une clientèle grandissante pour les médecines alternatives comme la nôtre. Et, aussi, la population est davantage consciente de l'importance de l'alimentation, a souligné **Claude Laberge**, vice-président de Bioligne.

« Il est question que l'assurance maladie cesse de rembourser les traitements contre l'obésité.

« Notre marché prendra de l'expansion si le gouvernement décide d'aller de l'avant avec ce projet. » (SG) ■



Les spécialistes des Parfumeries Dans un Jardin comptent sur leur ligne 800 pour obtenir l'information la plus urgente : celle qui conclut des ventes. Partout au Québec, les franchisés Dans un Jardin peuvent se fier à leur ligne sans frais de Bell : par exemple pour consulter le fichier central afin de

1 800 et 1 888

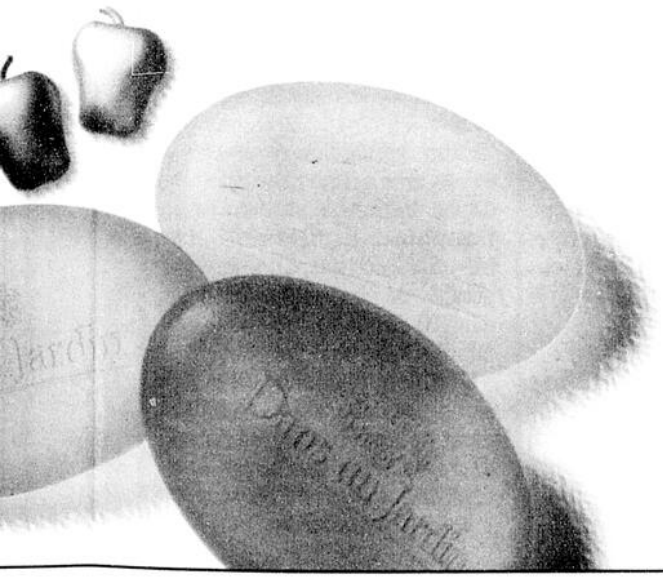
retrouver la formule personnalisée du parfum d'une cliente ou encore, pour connaître la composition d'un produit. Parce qu'une réponse immédiate et un client satisfait signifient souvent une vente additionnelle. Et, depuis 6 ans, la clientèle – et les ventes – des Parfumeries Dans un Jardin ne cessent d'augmenter. Aujourd'hui, le service *Avantage Appel sans frais*MC dessert 62 franchisés Dans un Jardin qui profitent



Et les résultats se font sentir.

de ce lien sûr et efficace avec leur siège social pour vérifier l'inventaire ou passer des commandes. Pour seulement 8 $* par mois, profitez vous aussi de cet outil de gestion indispensable. Appelez-nous dès maintenant afin d'obtenir des solutions de télécommunications sur mesure pour votre entreprise.

L'expansion de vos marchés avec les lignes 800 et 888, une autre solution d'affaires de Bell.



AVANTAGE
Appel sans frais

http://www.bell.ca/info.solutions
1 888 822-BELL

Bell

Les franchises

Dossier spécial

Prolifération des centres d'affaires

L'explosion du travail à domicile a créé un besoin de commerces qui regroupent tous les services de bureau et de communication

Stéphanie Grammond

Les travailleurs autonomes sont de plus en plus nombreux. On en compte près de 500 000 au Québec et 2,2 M au Canada. L'essor du travail à domicile a créé une demande pour un nouveau type de commerce : le centre d'affaires. Au Québec, les franchises de ce genre se multiplient à vue d'oeil.

Cependant, le raz-de-marée vient du Sud, de la Californie pour être plus précis. C'est là qu'est né en 1980 l'initiateur du concept : **Mail Boxes etc.** Ce réseau compte aujourd'hui 3 300 franchises implantées dans plus de 50 pays.

Parmi les acteurs importants, on retrouve aussi la chaîne américaine **PostNet**, qui regroupe quelque 350 établissements à l'échelle mondiale. Et, sur la scène nationale, **Envoy**, de Toronto, a déjà ouvert 21 points de services au Canada.

« Les travailleurs indépendants apprécient les centres d'affaires parce qu'ils y trouvent tous les outils dont ils ont besoin au même endroit, a indiqué **Émilio Migliozzi**, président de **Mon centre d'affaires 24 hres**, situé au centre-ville de Montréal.

« C'est un peu comme un bureau virtuel. Les clients peuvent nous appeler de leur voiture pour nous dicter une lettre et nous demander de la télécopier ou de l'envoyer à 300 personnes dont les noms paraissent sur une liste. »

Guichet unique

Les centres d'affaires jouent donc le rôle de guichet unique. Ils représentent une solution de rechange économique pour les travailleurs autonomes qui, autrement, auraient à investir de 15 000 à 30 000 $ pour s'équiper à la maison.

Les centres d'affaires offrent la majorité des services de bureau dont peut rêver un travailleur à domicile : photocopie noir et blanc ou en couleur, impression en grande quantité, envoi et réception de télécopies, case postale, emballage et envoi de colis de tout genre, reliure, laminage, location d'ordinateur sur place, travail de secrétariat, de graphisme, de comptabilité, etc. Cependant, au-delà des services, les propriétaires de centres d'affaires misent sur le caractère convivial de leur établissement.

« Nos clients viennent régulièrement. Le centre de la rue Monkland est un point de rencontre, un peu comme la machine à café dans un milieu de travail, a décrit **Alain Houle**, directeur du développement des affaires de la division québécoise de Envoy. Il y a un esprit de famille, de quartier. Nous avons une relation très amicale avec nos clients. Et nos clients se connaissent entre eux. »

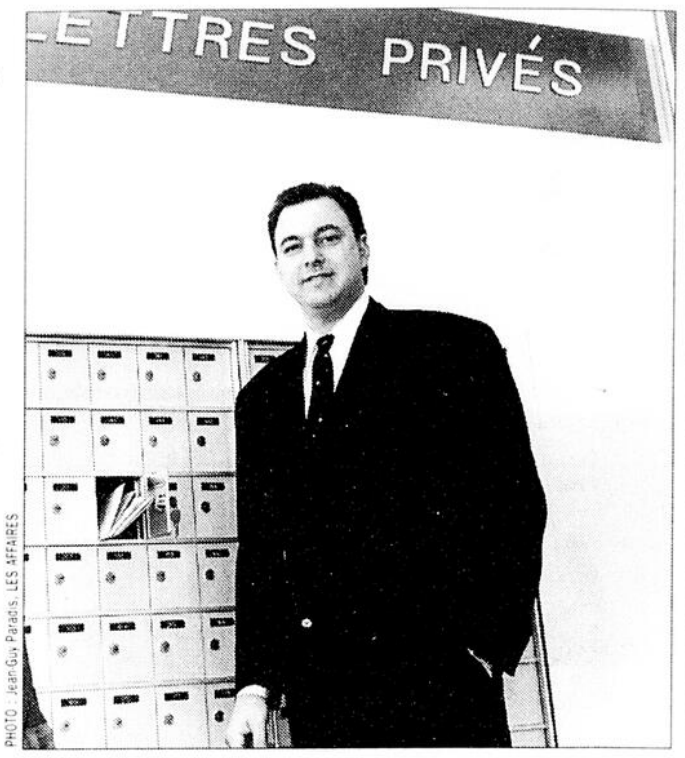


PHOTO : Jean Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Michel Gagnon : « Les entreprises traversent une période de rationalisation. Elles donnent de plus en plus de travail en sous-traitance pour réussir à comprimer leurs dépenses, ce qui nous amène des contrats. »

Les PME et même les compagnies plus importantes représentent aussi une clientèle de premier plan pour les centres d'affaires. « Les entreprises traversent une période de rationalisation, a dit **Michel Gagnon**, président de PostNet Canada. Elles donnent de plus en plus de travail en sous-traitance pour réussir à comprimer leurs dépenses, ce qui nous amène des contrats. »

Développement au Québec

Prévoyant une hausse soutenue du phénomène du travail à domicile et de la sous-traitance, tous les administrateurs de centres d'affaires ont l'intention d'étendre les ramifications de leurs réseaux partout au Québec.

« Nous voulons avoir une centaine de centres dans tout le Québec, a prévu **Gilles Marchand**, directeur du développement des franchises pour Mail Boxes etc. Environ 60 % se retrouveront dans la région de Montréal. Bon nombre d'autres ouvriront à Québec. Plusieurs autres encore s'implanteront en région. » La chaîne d'origine américaine a déjà ouvert plus de 200 points de services au Canada, dont 10 au Québec.

De son côté, PostNet désire développer un réseau canadien d'environ 200 franchises, dont une cinquantaine au Québec. Le réseau, dont le siège social se trouve à Montréal, a déjà mis sur pied 11 succursales au Québec et deux autres en Colombie-Britannique. PostNet privilégie les emplacements tels que les centres commerciaux, pour tirer profit de l'accès à des stationnement et de l'achalandage que suscitent les commerces voisins.

Envoy, qui ne possède qu'un seul établissement au Québec, pense établir dans la région métropolitaine une dizaine de centres d'affaires au cours des deux prochaines années. « Nous cherchons des sites dans des quartiers résidentiels comme l'Île-des-Soeurs, le Plateau Mont-Royal ou Saint-Laurent », a expliqué M. Houde.

Pour sa part, M. Migliozzi nourrit l'ambition de franchiser dès l'an prochain le concept de Mon centre d'affaires 24 hres. Le futur franchiseur veut implanter une succursale à Québec et une autre à Toronto. M. Migliozzi étudie aussi la possibilité d'ouvrir deux franchises en banlieue de Montréal, l'une à Repentigny, l'autre à Laval.

L'ouverture d'un centre d'affaires franchisé commande un investissement moyen de 100 000 $. M. Gagnon décrit le secteur comme étant très rentable. « Nous avons un très haut taux de profit brut, car les dépenses d'exploitation sont assez faibles. Dans le cas de certains services, un casier à lettres, par exemple, on tire 100 % de profit. » ■

Sessions de formation sur le franchisage

Le module franchise de l'**Ordre des administrateurs agréés du Québec** (AdmA) ne cesse de se développer depuis sa création il y a deux ans.

Cet automne, l'Ordre a donné le coup d'envoi à ses premières sessions de formation consacrées au domaine de la franchise.

La première session a fait salle comble le 31 octobre. Plus de 50 experts en franchise ont assisté à l'exposé de **Jack Miller**, avocat et président du **Groupe Interlex**, sur les techniques alternatives de résolution de conflits en matière commerciale.

Une autre session portant sur la relance d'une franchise en difficulté a eu lieu en décembre.

Trois autres séances sont inscrites au calendrier de 1997 : les besoins de formation continue dans un réseau d'entreprise (février), le leadership dans un système de franchise (mars) et une table ronde sur la médiation (avril) pour faire suite au succès du premier atelier sur la résolution de conflits.

Les ateliers sont ouverts à tous pour la modique somme de 10 $. (SG) ■

Franchises disponibles
PIZZÉDÉLIC
Devenez pizz and love
nos recettes feront vos bonnes recettes!
Formule clé en mains de pizza nouvelle vague, servie dans un décor flamboyant et une ambiance décontractée, valorisée par une formation complète, une gestion efficace ainsi qu'un contrôle exceptionnel.
Plusieurs territoires disponibles:
Montréal (rues Crescent, Ste-Catherine est, D.D.O.), Sherbrooke, Joliette, Gatineau, Chicoutimi, Rimouski, Victoriaville, St-Hyacinte, Ste-Thérèse, Sorel, Alma, Repentigny, Trois-Rivières, St-Jérôme, Vaudreuil, Baie Comeau, Drummondville, Rivière du Loup, Valleyfield, Ste-Foy (Québec), Sept Iles, St-Georges de Beauce
GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES INC.
Montréal: (514) 445-9555 • Québec: (418) 527-0895

Franchises à vendre?
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...
... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.
(514) 392-9000

La Fée des Bois
Franchise gagnante
De tout pour les petits dans un décor magique de forêt enchantée et bien plus.
• Vêtements mode, coiffure, chaussures, jeux éducatifs
• Déjà plusieurs en opération
• Sites disponibles à la grandeur du Québec
Pour informations:
GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES INC.
Montréal: (514) 445-9555

Le Commensal
GASTRONOMIE VÉGÉTARIENNE
En affaires depuis 19 ans
Le leader de la restauration saine et santé poursuit son développement et est à la recherche de franchisés pour les secteurs suivants:
• L'Ouest et l'Est de l'île de Montréal.
• Centre-Ville de Montréal
• Trois-Rivières
• Sherbrooke
• Ottawa, Gatineau, Hull.
TROIS CONCEPTS DISPONIBLES
Pour obtenir notre brochure corporative, composez: (514) 979-3311 • fax : (514) 979-3369

$ COUPONS val-pak
Franchises de publipostage disponibles dans tout le Québec
Vous rêvez de posséder votre propre commerce ? Devenez propriétaire de votre franchise de publipostage et joignez les rangs du leader des franchises, Val-Pak, la plus grande compagnie du genre en Amérique du Nord.
Votre réussite se nomme Val-Pak
Val-Pak, c'est simple : pas de redevance, pas d'équipement, pas d'inventaire. Vous n'avez besoin que d'une bonne aptitude à vendre, votre sens des affaires, être bilingue et un investissement à partir de 30 000 $! La compagnie compte plus de 250 franchises au Canada et aux États-Unis.
Appelez Karen Hughes dès maintenant au
1-800-268-6866.
FRANCHISE

Une Bonbonnière Sweet Factory, une franchisée Valentine et une Animalerie Dauphin ont été honorées

C'est la **Bonbonnière Sweet Factory** de l'**Aéroport de Dorval** qui a récolté le *Maillon d'or* (édition 1996) décerné au meilleur franchisé par l'**Association québécoise de la franchise** (AQF) en octobre dernier. La franchisée **Nathalie Joseph** a gagné ce prix en raison de son sens de l'entrepreneuriat acharné.

Mme Joseph a connu en 1992 des débuts difficiles car le concept de base de la Bonbonnière ne correspondait pas à la clientèle des voyageurs. Elle a donc dû faire des études de marché et revoir les produits et la présentation en collaboration avec le franchiseur.

Mme Joseph a également mis au point des outils de marketing tels que des cartes-fidélité, des ententes avec les compagnies aériennes et des cadeaux. Résultat : 1 M de sucreries vendues en quatre ans !

Par ailleurs, le *Maillon d'argent* a été remis à **Hélène Chagnon**, propriétaire de trois franchises **Valentine** à Granby et à Bromont.

Mme Chagnon s'est démarquée parce qu'elle a réussi à faire progresser constamment son chiffre d'affaires malgré la situation économique morose et la concurrence féroce dans le domaine de la restauration rapide.

Enfin, le *Maillon de bronze* a été décerné à **Jacynthe Sylvain**, de la franchise **Animalerie Dauphin** à Rivière-du-Loup. Mme Sylvain, qui a d'abord été gérante de l'établissement pendant 10 ans, est parvenue à rentabiliser l'Animalerie.

Une fois propriétaire de la franchise, elle a mis sur pied dans sa région un programme de zoothérapie de concert avec un hôpital et deux résidences pour personnes âgées. (SG) ■

Investir

ScotiaMcLeod
Membre FCPE
Christian St-Sauveur
Conseiller principal en placements
Tél. : (514) 335-4629 ou **(800) 363-8005**
- Analyse de portefeuille
- Gestion de portefeuille
- Fonds de pension
- Planification des revenus pour la retraite
- REÉR
- FERR

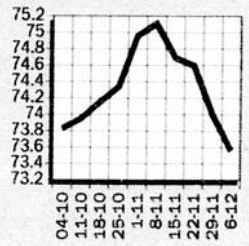
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 2,87 %
Précédent: 2,71 %
Variation + 0,16%
52 semaines
H/6,03 %
B/2,70 %



Le dollar ($ canadien en ¢ US)

Fermeture: 73,56 ¢ US
Précédent: 74,00 ¢ US
Variation -0,44 ¢ US
52 semaines
H/75,22 ¢ US
B/72,18 ¢ US



Les obligations

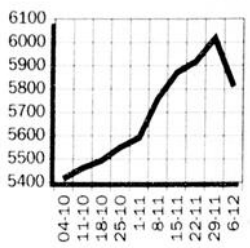
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 7,11 %
Précédent: 6,73 %
Variation + 0,38 %
52 semaines
H/7,81 %
B/6,69 %



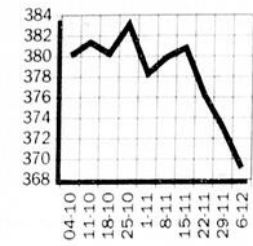
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 5810,06
Précédent: 6016,67
Variation -206,61
52 semaines
H/6018,65
B/4611,58



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 369,10$ US
Précédent: 373,00 $ US
Variation - 3,90 $ US
52 semaines
H/414,70 $ US
B/368,50 $ US



Les actions canadiennes seront favorisées l'an prochain

Claude Chiasson

Pour réaliser de bons gains en 1997, investissez dans les actions canadiennes, avancent les experts interrogés par LES AFFAIRES. S'il y a des profits à réaliser côté placement en 1997, ce sera vraisemblablement de ce côté.

« La **Réserve fédérale**, la banque centrale américaine, n'a pas haussé son taux directeur l'automne dernier. Les économies américaine et canadienne ne s'en porteront que mieux au début de 1997 », a lancé **Marc St-Pierre**, président de **Natcan**, la filiale de la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 13,35 $) spécialisée dans la gestion de portefeuille pour les caisses de retraite.

Même son de cloche du côté de **Gestion de placement Valorem**, société de gestion de portefeuille établie à Québec. **Michel Boutin**, vice-président et stratège de Valorem, prévoit un rendement de 9 % en 1997 pour le marché boursier canadien. « L'indice *TSE 300* se situera quelque part entre 6500 et 6800 d'ici à 12 mois », a-t-il précisé.

Aux États-Unis, l'économie se porte très bien. Certes, sa croissance a ralenti quelque peu au troisième trimestre, après avoir connu une croissance exceptionnelle au trimestre précédent. Cependant, qu'on regarde du côté de l'emploi ou encore du côté des investissements, tous les ingrédients sont en place pour que l'économie progresse une fois de plus à un bon rythme en 1997.

Quant au Canada, il profitera à la fois de la force de l'économie américaine et des faibles taux d'intérêt. Déjà l'économie donne des signes de vitalité alors que le produit intérieur brut (PIB) a crû au rythme annuel de 3,3 % au troisième trimestre.

Comment bien jouer ses cartes à la bourse

Pour profiter de la hausse du marché boursier, il faudra cependant bien jouer ses cartes. Les secteurs les plus performants seront ceux qui sont de nature plus cyclique. **André D'Amours**, vice-président et spécialiste des actions de Valorem, a identifié cinq secteurs intéressants : le pétrole et le gaz, les produits forestiers, les produits industriels liés à la construction et à la rénovation, la haute technologie et les transports.

« Bien qu'elles soient présentement bien évaluées, les actions des firmes du secteur du pétrole et du gaz naturel recèlent une plus-value potentielle intéressante à long terme. Cependant, là où se trouvent les bonnes occasions de placement, c'est du côté des produits forestiers », a précisé l'expert de Valorem.

Jacques Chartrand, vice-président et spécialiste en actions de Natcan, a aussi déjà avoué son faible pour les actions des compagnies forestières.

Les actions de **Donohue** (Mtl, *DHC.B*, 22,10 $), de **Cascades** (Mtl, *CAS*, 7,85 $) et des **Cartons St-Laurent** (Mtl, *SPI*, 22,25 $) s'avèrent d'excellentes occasions d'achat, selon M. D'Amours. M. Chartrand recommande l'achat des actions de grandes compagnies comme Donohue, mais aussi comme **Domtar** (Mtl, *DTC*, 11,40 $) et **Stone Consolidated** (Mtl, *SO*, 18,20 $).

Selon le spécialiste de Valorem, la tendance à la baisse du prix du papier journal tire à sa fin. Le niveau des stocks est encore trop élevé chez les producteurs, mais il a diminué sensiblement du côté des imprimeurs et des autres utilisateurs.

Les cours des actions des compagnies forestières sont nettement sous- évalués. Même s'il devait survenir un ralentissement de l'activité économique, les risques de baisse des cours sont passablement limités. Par contre, si l'activité reprend du poil de la bête tel que prévu, les cours grimperont sensiblement.

Un redressement de l'économie allemande serait très favorable à cette industrie. « L'Allemagne est un des plus importants consommateurs de pâte au monde », a précisé M. D'Amours.

Du côté industriel, les firmes liées à la construction et à la rénovation vont bien faire. La baisse importante des taux ne peut que leur être très favorable. Déjà, le marché de la revente va très bien. Les mises en chantier devraient également progresser plus rapidement en 1997. **Premdor** (Mtl, *PDI*, 12,50 $) et **Jannock** (Mtl, *JN*, 18,40 $) sont deux entreprises, la première dans les portes, la seconde dans la brique, qui bénéficieront directement du redressement du secteur de la construction.

Les firmes de haute technologie canadiennes sont aussi attrayantes. **Newbridge Network** (Tor., *NNC*, 40,90 $) et **Hummingbird Communications** (Tor., *HUM*, 40,70 $) sont les compagnies de haute technologie préférées d'André D'Amours.

Jacques Chartrand voit toujours une plus-value potentielle appréciable du cours des actions des grands imprimeurs et éditeurs. Ils ont passablement réduit leurs coûts d'exploitation au point que toute hausse de l'activité économique interne se reflétera rapidement sur leur rentabilité et ce, en dépit des hausses prévues du prix du papier journal en 1997. **Torstar** (Mtl, *TS*, 33 $), **Southam** (Mtl, *STM*, 19,50 $) et **Quebecor** (Mtl, *QBR.A*, 24 $) sont les choix de M. Chartrand pour ce secteur.

Les entreprises du secteur des transports vont aussi bénéficier d'une plus forte activité de l'économie interne. Les actions d'**Air Canada** (Mtl, *AC*, 6,05 $) et de **Philip Environmental** (Mtl, *PEN*, 13 $) sont recommandées.

Parmi les secteurs moins attrayants du marché boursier, celui des mines et métaux vient en tête de liste. Les actions des firmes du secteur s'échangent à des multiples cours-bénéfice et cours-valeur comptable trop élevés. Les actions des firmes des services publics et celles des services financiers recèlent dorénavant une plus-value potentielle passablement moindre. La raison : la tendance des taux d'intérêt sera à la hausse en 1997, selon les spécialistes interrogés.



Ces hausses de taux ne seront guère favorables aux obligations. Aussi, le mot d'ordre est-il de réduire le poids des obligations dans son portefeuille au profit de titres d'encaisse tels que les bons du Trésor. Les obligations à terme à taux progressifs du gouvernement du Québec s'avèrent un excellent placement dans le contexte actuel, selon Marc St-Pierre. ■

Offrez-vous une visibilité 3D

GÉO-3D INC.

GÉO-3D produit pour votre entreprise des vidéos en trois dimensions

Présentation de projets (ingénierie, construction, environnement, etc.);
Promotion de produits et services (idéal pour des démonstrations);
Exposés scientifiques ou techniques.

Informez-vous sur nos services:
Prés: Denis Mercier
Tél.: 514 - 678 - 6529
Fax.: 514 - 678 - 1702
Email: dmercier@sympatico.ca

AVIS DE NOMINATION



M. Jean-Jacques Hardy

Monsieur Clément Boucher, vice-président, directeur général de Sani Mobile, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Jean-Jacques Hardy au poste de vice-président, ventes-commercialisation.

Ayant à son actif de nombreuses années d'expérience comme chef d'entreprise et gestionnaire des ventes pour différentes firmes oeuvrant dans le domaine de l'environnement, Monsieur Hardy a occupé, au cours des six dernières années, le poste de président de Bio Géo Environnement, une entreprise affiliée à Sani Mobile.

Tout au long de sa carrière, Monsieur Hardy a su faire preuve de leadership et a exercé ses nombreuses compétences dans les domaines de la gestion des ventes et de l'administration.

La plus importante entreprise de gestion environnementale au Québec, avec ses 26 places d'affaires, Sani Mobile offre des services intégrés incluant le nettoyage industriel, les interventions d'urgence, le transport et la gestion de déchets dangereux ainsi que le génie-conseil, le traitement, la valorisation et l'élimination des résidus et des matières contaminées.

SANI MOBILE Le choix logique

Cinq titres US qui n'ont pas suivi le marché haussier

Cherchez le rendement à risque moindre

Bernard Mooney



Depuis deux ans, le marché boursier américain fait mentir tous les experts. Après avoir bondi de 33 % en 1995, l'indice *Dow Jones* a explosé d'un autre 27 % cette année. Même si tous ceux qui ont prédit une correction ont eu l'air ridicule jusqu'à maintenant, les risques de baisse ne sont pas éliminés pour autant.

Nul ne peut prédire quand une correction aura raison de ce marché haussier prodigieux.

De plus, l'histoire démontre que ce n'est pas très payant de tenter de prédire les marchés baissiers.

Une solution pour l'investisseur est de rechercher des titres qui ont déjà vécu leur propre petit marché baissier. De la sorte, en théorie, leur risque à la baisse est relativement limité. De plus, ces titres ont peut-être un plus grand potentiel d'appréciation : ils ont sous-performé pour des raisons spécifiques, surtout liées à des problèmes à court terme.

Une fois ces problèmes réglés, ils pourraient reprendre le terrain perdu et davantage.

Les cinq sociétés du tableau ci-contre ont les points communs suivant : ce sont des entreprises de grande taille; elles dominent leur marché respectif; elles ont réalisé des performances respectables depuis 10 ans; elles possèdent des avantage concurrentiels importants; leurs perspectives à moyen terme sont relativement bonnes.

AT&T

Des cinq titres, celui dont la performance a été la moins éclatante depuis cinq ans est **AT&T** (New York, *T*, 38,50 $ US). Si on fait abstraction du *spinoff* de **Lucent Technologies** (New York, *LU*, 49 $ US), le titre du géant de la téléphonie n'a rien fait qui vaille depuis 1993.

Le titre a commencé 1996 à 64,75 $ US et, en ajoutant la valeur reçue lors de la distribution des actions de Lucent, il vaut environ 62 $ US (les montants qui suivent sont en $ US). Ce n'est pas une performance éclatante.

Or, selon **Tracy Herrick**, stratège pour la firme de courtage **Jefferies & Co.**, de Los Angeles, AT&T pourrait devenir le prochain **IBM** (New York, *IBM*, 158,50 $ US). Après des années difficiles de restructuration, IBM est redevenue une société enviée ; le titre a doublé cette année.

« Dans chaque cas, un géant qui était un monopole a été forcé de faire face à une concurrence. La bourse s'est tournée contre lui alors qu'il s'est adapté. Sa franchise l'a sauvé », soutient M. Herrick. AT&T domine tout de même encore le marché de la téléphonie aux États-Unis. La société possède une marque de commerce reconnue dans le monde entier.

Elle distribuera bientôt sa filiale **NCR**, oeuvrant dans l'informatique. Sa situation financière s'est améliorée depuis deux ans.

Enfin, le titre se vend à seulement un peu plus de 10 fois ses profits de l'an prochain avec un dividende de 1,32 $ l'action.

Albertson's (New York, *ABS*, 35,25 $ US) est moins connue. La société de Boise (Idaho) exploite 810 supermarchés dans 19 États américains. Elle réalisera des ventes de 13,7 milliards cette année. Le titre a chuté d'un sommet de 43,80 $ à 35 $ à la suite de l'annonce d'un ralentissement de la croissance. Au troisième trimestre, Albertson's a réalisé des profits de 0,42 $ US, comme l'an dernier. Le quatrième trimestre devrait être également sans croissance.

La direction a expliqué la baisse de régime par des investissements liés à son expansion et pour améliorer ses ventes.

Elle tente, par exemple, de donner un meilleur service à la clientèle pour complémenter sa stratégie de bas prix permanents. Jusqu'à maintenant, cela n'a pas augmenté les ventes. En outre, son plan d'expansion est dynamique : lors des quatre derniers trimestres, Albertson's a ajouté 85 magasins et en a rénové 50 autres.

La direction prévoit investir 3,8 milliards de dollars d'ici à cinq ans pour ouvrir 388 nouveaux établissements. Cela porterait le nombre de supermarchés à près de 1 200, deux fois plus qu'en 1992.

Si on se fie au passé, Albertson's devrait être capable de croître de façon rentable. Sa marge bénéficiaire nette est passée de 2,7 % en 1992 à 3,7 % l'an dernier, une des plus élevées de l'industrie. Son rendement de l'avoir a été de 23,8 % en 1995 avec une moyenne supérieure à 20 % depuis cinq ans. Lors des 10 dernières années, ses profits ont crû au rythme composé de 17,5 % et ses ventes de 10,0 %.

EDS

Electronic Data Systems

→

Cinq titres américains *oubliés*

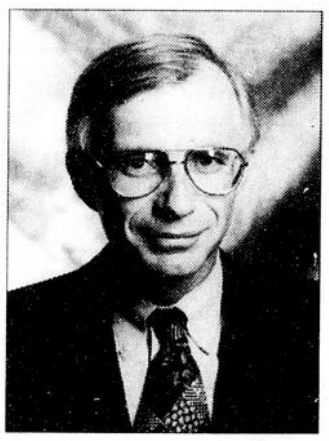
Titre	Cours récent $ US	Baisse de son sommet[1] %	Profits prévus[2] $ US
AT&T	38,50	40,5 [3]	3,69
Albertson's	35,25	19,4	2,16 [4]
EDS	47,25	25,4	2,42
PepsiCo	29,88	16,7	1,50
VeriFone	34,75	34,0	1,82

1 : Baisse du titre en bourse par rapport à son sommet des 52 dernières semaines.
2 : Profits par action prévus pour l'exercice 1997.
3 : Le cours tient compte de la distribution à ses actionnaires de la société Lucent Technologies, qui vaut environ 14 $ US par action d'AT&T.
4 : Pour l'exercice 1998 se terminant en janvier 1998.

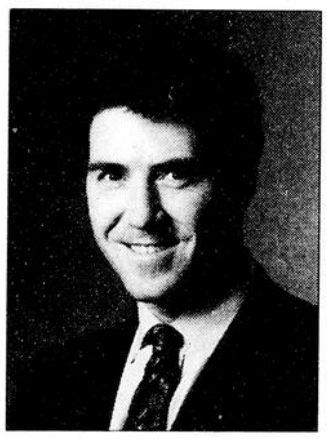
Source : prévisions de profit : FIRST CALL (617-345-2990)
Tableau : LES AFFAIRES

MERCK FROSST

AVIS DE NOMINATION



BRIAN R. MCLEOD



PHILIPPE HÉBERT

M. Paul G. Howes, président de Merck Frosst Canada Inc., est fier d'annoncer la nomination de M. Brian R. McLeod à la direction du Groupe de gestion des soins de Merck & Co., Inc. aux États-Unis ainsi que la promotion de M. Philippe Hébert au poste de vice-président à la Commercialisation, division Produits pharmaceutiques chez Merck Frosst.

M. McLeod, qui a occupé depuis 1987 les fonctions de vice-président à la Commercialisation de Merck Frosst, dirigera les efforts du Groupe qui vise à orienter les stratégies nationales de l'entreprise aux États-Unis, en matière de produits, vers tous les clients, incluant les marchés en émergence comme les employeurs et les fournisseurs des médecins. Il sera en poste à West Point, en Pennsylvanie.

Jusqu'à récemment directeur de la Planification commerciale au Canada, M. Hébert, un Montréalais d'origine, a préalablement occupé des postes de direction de la Commercialisation auprès des filiales de Merck en Belgique et au Portugal. Il assumera dorénavant la responsabilité de toutes les fonctions de planification et de soutien en matière de commercialisation et dirigera ainsi toutes les initiatives de marketing des produits pharmaceutiques de Merck Frosst.

Chef de file canadien du secteur pharmaceutique innovateur, Merck Frosst commercialise un vaste éventail de médicaments pour le traitement des maladies cardiovasculaires, de l'hypertension artérielle, de l'hypercholestérolémie, de l'ostéoporose, du SIDA, du glaucome, de l'hypertrophie de la prostate et d'autres maladies.

La compagnie emploie plus de 1 300 employés, dont 200 scientifiques de classe mondiale qui travaillent au Centre de recherche thérapeutique de Merck Frosst, le plus grand centre de recherche biomédicale au Canada. L'entreprise investit plus de 60 millions de dollars par année dans la recherche et le développement de produits pharmaceutiques innovateurs.

Des solutions à vos
défis
technologiques

Le Réseau canadien de technologie offre aux entreprises canadiennes innovatrices un accès rapide et personnalisé à l'expertise, aux conseils et à l'information dont elles ont besoin pour relever les défis de nature technologique et les aspects commerciaux qui y sont reliés.

Au Québec faites le 1-800-322-INFO
ou rejoignez-nous à http://rct.nrc.ca

Canada

RCT LE RÉSEAU CANADIEN DE TECHNOLOGIE

(New York, *EDS*, 47,25 $ US) est un titre qui ressemble à Albertson's.

L'annonce que ses profits pourraient être inférieurs aux attentes au quatrième trimestre a fait chuter le titre de 19 % en une seule journée. Cela a peut-être créé l'occasion d'acheter une société dont la performance historique est exceptionnelle.

EDS est un des plus importants fournisseurs de services du secteur des technologies de l'information avec des revenus prévus en 1996 de 14,7 milliards.

De plus, la société de Dallas (Texas) a toujours été capable de transformer ses ventes en profits. Sa marge bénéficiaire nette a varié entre 7,6 % et 8,5 % depuis 1987, nettement plus que la moyenne de l'industrie. Son rendement de l'avoir a été de 18,9 % en 1995.

Ses ventes ont crû de 20,5 % par année depuis 10 ans et ses profits, de 22,5 %.

Comme la croissance de ce secteur est loin d'être finie, on peut facilement penser qu'EDS récoltera sa part du gâteau au cours des prochaines années.

L'année 1996 a été fort difficile pour **PepsiCo** (New York, *PEP*, 29,88 $ US). En plus de vivre des difficultés dans ses restaurants, PepsiCo a perdu un important embouteilleur d'Amérique latine au profit de **Coca-Cola** (New York, *KO*, 49,25 $ US), son éternel concurrent.

Il n'en fallait pas plus pour que plusieurs publications financières américaines tournent en dérision la direction de PepsiCo et glorifient celle de Coca-Cola.

Ce qu'on oublie, c'est que toutes les raisons qui ont poussé Coca Cola à 36 fois ses profits sont également valables pour Pepsi, mais à un moindre degré.

Pepsi permet également de profiter de la mondialisation des marchés. De plus, si la société de Purchase (New York) est l'éternelle deuxième dans les boissons gazeuses, elle domine outrageusement le marché des croustilles avec **Frito-Lay**.

D'ailleurs, les marges et les rendements de Frito-Lay sont encore meilleurs que ceux de Coca-Cola.

Enfin, la direction de Pepsi a été tellement humiliée qu'elle travaillera très fort à renverser la vapeur. La compagnie a tout de même réussi à faire croître profits et revenus à un rythme annuel de 18,5 % et 14 % depuis 10 ans.

Verifone

Verifone (New York, *VFI*, 34,75 $ US) est la plus petite de nos cinq sélections, avec des revenus d'environ 450 M$ US cette année.

C'est l'exemple typique d'un titre de technologie sévèrement puni parce qu'il a un tant soit peu déçu les investisseurs.

Ses profits du troisième trimestre ont été légèrement inférieurs aux prévisions (ils ont crû de 18,2 %) et le titre a fondu de plus de 30 %.

Verifone, de Redwood City (Californie), est le leader de l'automatisation des paiements électroniques.

Par exemple, elle fabrique les équipements et les logiciels servant à l'autorisation des transactions par carte de crédit et de débit.

De plus, elle travaille activement à développer des solutions de même type pour les transactions dans Internet.

En 14 ans, Verifone a pris la commande dans de nombreux segments de marché, particulièrement aux États-Unis et en Europe.

Ses revenus sont passés de 189 M$ US en 1991 à 387 M$ US l'an dernier et ses profits, de 18,9 M$ US (0,80 $ US par action) à 32,4 M$ US (1,32 $ US). Cette performance a été réalisée en dépit des investissements importants pour soutenir sa croissance.

Elle a dépensé, par exemple, 45 M$ US en recherche et développement en 1995, plus de 10 % de ses ventes.

Verifone se fait un devoir d'être présente dans tous les nouveaux marchés, comme le guichet automatique personnel (avec sa solution nommée *VeriSmart*) et ses logiciels *vGATE* et *vPOS* pour les transactions par le biais d'Internet.

La société a également un bon potentiel d'expansion mondiale. Ses revenus internationaux représentaient 24,6 % de ses ventes en 1993, contre 39,4 % au troisième trimestre de 1996. Entre 1993 et 1995, ils sont passés de 65,2 M$ à 140 M$.

La compagnie célèbre sa vision mondiale notamment en publiant, dans son rapport annuel, le message de son président dans sept langues, dont le français (pour en obtenir une copie : tél. 415-591-6500 ou téléc. 415-598- 5504 ou Internet, www.verifone.com).

Comme nos autres titres, Verifone n'est pas une aubaine au sens classique du terme à 19 fois ses profits prévus en 1997 (elle a environ 3 $ d'encaisse par action).

Toutefois, ses perspectives de croissance sont supérieures à la moyenne et sa performance passée est intéressante. Enfin, le titre est beaucoup moins cher qu'un grand nombre de titres de haute technologie. ■



Technologie : il faudra moins suivre la mode en 1997

Pierre Desmarteau

Investir dans les titres de technologie, c'est très à la mode. « Tellement, dira le gestionnaire de portefeuille Carol Gagné, que ce phénomène explique une bonne partie de la fièvre du marché haussier ». Selon le gestionnaire de la maison Interinvest, depuis la correction de l'été 1996 dans la technologie, on a enregistré une recherche de la qualité qui a poussé un grand nombre de titres de grandes entreprises vers de nouveaux sommets.

Aujourd'hui, il n'est pas rare de voir des actions s'échanger jusqu'à 60 fois les profits de l'exercice en cours et même jusqu'à plus de quatre fois les ventes. Le tableau ci-bas donne une bonne indication des ratios cours/bénéfice moyens en technologie. Tirés de la banque d'information **StockSmart** dans Internet, ces ratios sont dérivés d'un panier de 1 118 titres, dont 458 plus ou moins liés à l'informatique, 316 aux télécommunications et 344 à l'électronique, comme les semiconducteurs et les composantes. « En fait, plutôt que de trouver une recette pour dénicher de bons placements, il est maintenant plus facile de trouver une recette de titres *chers*, a ajouté M. Gagné. Cette recette est simple : ça nous prend une entreprise avec une grande capitalisation boursière et dont les résultats financiers trimestriels ont été supérieurs aux attentes cette dernière année. »

Or, pour ce gestionnaire, en 1997, l'investisseur devrait plutôt regarder du côté des titres d'entreprises qui sont saines, mais qui ont peut-être déçu en ne rencontrant pas



toujours les attentes. Ce genre de titres est souvent boudé.

Le manufacturier d'équipement de connectique **Madge Networks** (Nasdaq, *MADGF*, 9,125 $ US) est un bon exemple. Il s'est échangé jusqu'à 48,63 $ US au cours des 52 dernières semaines.

L'analyste **Brian Piccione**, de la maison **Marleau Lemire**, abonde dans le même sens, mais tient à qualifier la dynamique des titres de technologie de complexe.

« Par exemple, l'investisseur ne doit pas s'attendre à ce que le cours des actions d'une entreprise à capitalisation moyenne s'apprécie si, au même moment, le marché des grandes sociétés se corrige. » Selon M. Piccione, c'est vers ce genre d'entreprises où l'on trouve en ce moment des titres qui sont sous-évalués, souvent boudés des institutionnels qui se sont précipités vers les *blue chips* de la technologie, qui l'investisseur doit se tourner.

L'analyste **Mark Pavan** de la maison **Yorkton Securities** confie pour sa part préférer les titres d'entreprises dont les clients sont des entreprises. Il aime par exemple **MPact Immedia** (Mtl, *IFM*, 2,20 $) et **Kasten Chase** (Tor., *KCA*, 3,20 $).

« Ces dernières sont un peu plus à l'abri de la concurrence coupe-gorge que l'on voit dans le secteur de la vente au détail. Ces entreprises peuvent donc protéger leurs marges bénéficiaires. » ■

Quelques ratios cours/bénéfice moyens de la technologie

Secteurs	Ratio cours/bénéfice
Technologie	**23,4 fois**
Logiciel et services	33,2 fois
Ordinateurs	16,6 fois
Réseautique	31,1 fois
Périphériques	19,2 fois
Internet	94,2 fois
Télécommunications	**17,2 fois**
Cies de téléphone	16,0 fois
Cellulaire	28,1 fois
Équipement comm.	30,1 fois
Électronique	**23,1 fois**
Cies diversifiées	24,5 fois
Semiconducteurs	22,2 fois
Composantes	19,7 fois

Source : StockSmart (www.stocksmart.com)

Tableau : LES AFFAIRES



QUAND VOTRE ARGENT EST BIEN GÉRÉ, VOS PLATS ONT MEILLEUR GOÛT ET VOS AMIS SONT PLUS DRÔLES.

Quand on fait des placements qui ont de l'avenir, on profite mieux du présent. Pour y arriver, c'est très simple: élaborez un plan, diversifiez, voyez à long terme et n'essayez pas d'anticiper les marchés. Les gestionnaires des Fonds communs de placement Royal peuvent vous y aider.

Parmi les meilleurs investisseurs professionnels au pays, nos gestionnaires de fonds dirigent des équipes de chercheurs pour trouver des investissements de haute qualité, encore sous-évalués. En plaçant ainsi votre argent, vous vous donnez la meilleure opportunité de croissance.

Les Fonds communs de placement Royal offrent une large gamme de fonds dont la valeur totale dépasse 17 milliards $. Les spécialistes de la Banque Royale et du Trust Royal peuvent vous aider à choisir parmi notre vaste sélection de placements sur les marchés canadiens et internationaux. Ils faciliteront la diversification de votre portefeuille, quelle que soit votre façon d'investir.

Les Fonds communs de placement Royal sont sans commission. Vous pouvez ainsi acheter, vendre et même changer de fonds sans frais de transaction. Nos clients dépensent moins de temps à se soucier de leurs investissements et donc plus de temps à bien vivre avec eux. Visitez l'une des succursales de la Banque Royale ou du Trust Royal dès aujourd'hui.

Ou appelez pour plus d'informations au **1 800 668-FOND.**

Fonds communs de placement Royal	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
Fonds croissance et revenu du Trust Royal	38,8 %	14,7 %	12,1 %	8,3 %
Fonds de dividendes RoyFund	38,7	15,8	–	–
Fonds de croissance canadien Royal	24,6	8,8	–	–
Fonds équilibré Royal	19,2	10,6	12,6	–

Les taux de rendement annuel composé indiqués pour la période terminée le 30 novembre 1996 tiennent compte du réinvestissement des dividendes et distributions, mais n'incluent pas les frais facultatifs exigibles du porteur de parts et qui auraient pour effet d'en réduire le rendement. Le rendement antérieur d'un fonds n'est pas garant de son rendement futur.

FONDS D'INVESTISSEMENT ROYAL

Membre du Groupe Financier Banque Royale

POUR MIEUX S'ENRICHIR

Pour plus d'informations, visitez notre site Internet au http://www.royalbank.com/french/fund. Les Fonds communs de placement Royal sont également disponibles à Actions en direct Banque Royale (maison de courtage à escompte) et à RBC Dominion valeurs mobilières.

Les Fonds communs de placement Royal sont offerts par la société Fonds d'investissement Royal Inc., membre du Groupe Financier Banque Royale. On trouvera des renseignements importants sur les fonds communs de placement dans le prospectus simplifié, dont on peut obtenir un exemplaire dans les succursales de la Banque Royale ou du Trust Royal. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur des parts, de même que les rendements, fluctuent.

AVIS DE NOMINATION



M. Frank Ferlaino

Cosmair Canada Inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Frank Ferlaino au poste de président de la Société.

M. Ferlaino, qui s'est joint à Cosmair Canada en 1977, occupait précédemment les fonctions de vice-président principal, division Produits Public. Il succède à M. Joseph Bitton, qui a été nommé président de L'Oréal Brésil.

Cosmair Canada, qui a son siège social à Montréal, une usine à Saint-Laurent et des bureaux à Toronto et à Vancouver, est l'un des plus importants fabricants et distributeurs de produits capillaires et de soins de beauté au Canada. Filiale du Groupe L'Oréal, elle commercialise les marques du Groupe au Canada dans quatre grands secteurs : les produits capillaires, les cosmétiques, les produits de soin de la peau et les parfums de prestige. Les marques dont elle assure la distribution dans l'ensemble du Canada comprennent : L'Oréal, Garnier, Maybelline, Redken, Lancôme, Biotherm, Vichy, La Roche-Posay et les parfums Giorgio Armani, Cacharel, Lanvin, Guy Laroche, Ralph Lauren, Paloma Picasso, Vanderbilt.

COSMAIR
GROUPE L'ORÉAL

Tours Mont-Royal répond chaque jour de l'année à des centaines d'appels sans frais en provenance d'agences de voyages partout au Québec. Luce Prud'Homme a donc besoin de garanties pour son service comme pour ses rabais. C'est pourquoi elle a choisi Sprint Canada.

Le nouveau service de numéro sans frais Maxi Affaires[MC] lui garantit de meilleurs rabais mensuels que celui de sa compagnie de téléphone locale. En bout de ligne, ce sont des milliers de dollars économisés chaque année.

Et Tours Mont-Royal profite du **rapport d'appels le plus détaillé de l'industrie :** un outil précieux pour améliorer son service à la clientèle et contrôler ses coûts.

De plus, la fiabilité de transmission des appels atteint 99,9975 %. Et seul Sprint Canada offre des relevés d'appels bloqués qui permettent de savoir où, quand et surtout pourquoi un appel a été bloqué dans le système de son client. De quoi encore optimiser la gestion et profiter de nouvelles opportunités d'affaires.

Luce Prud'Homme a vraiment *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

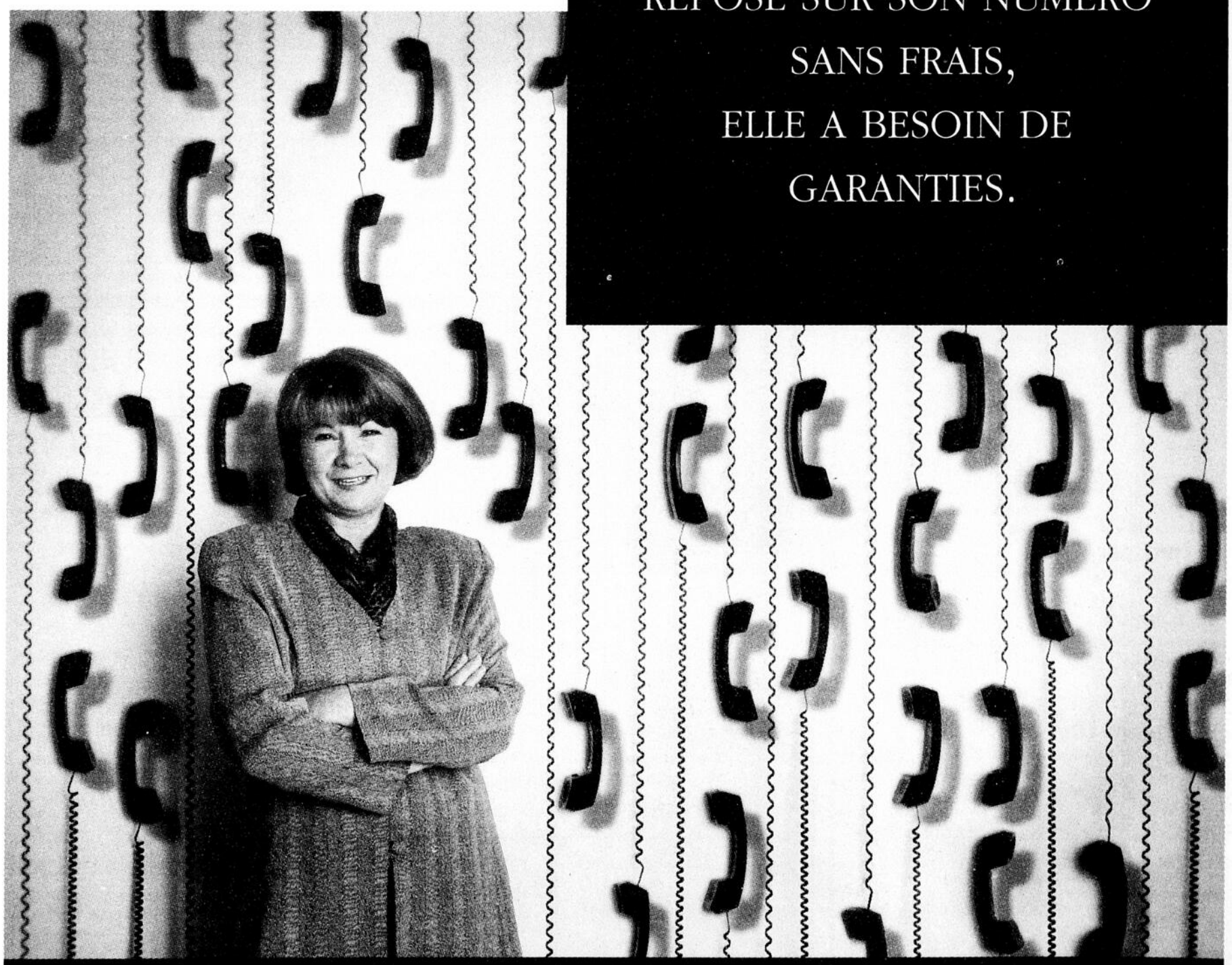
Sprint Canada

Sprint Canada Inc.
400, rue Bridge
Montréal (Québec) H3K 2C3
150, boul. René-Lévesque Est
Bureau 201
Québec (Québec) G1R 5B1

Sprint Canada fait le maximum pour vos affaires.

Maxi Affaires

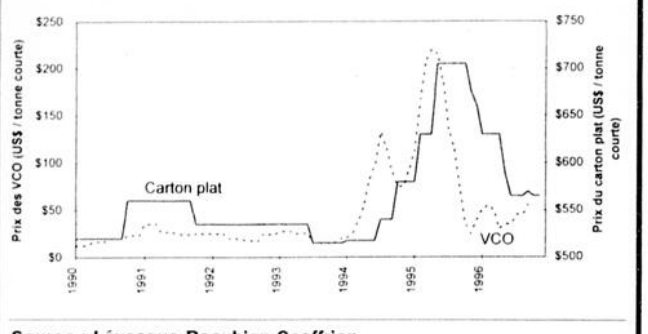
QUAND L'EFFICACITÉ D'UNE COMPAGNIE REPOSE SUR SON NUMÉRO SANS FRAIS, ELLE A BESOIN DE GARANTIES.



LUCE PRUD'HOMME, DIRECTEUR, TOURS MONT-ROYAL.

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.

Carton plat et prix du vieux carton ondulé (VCO)



Source : Lévesque Beaubien Geoffrion

Les prix du carton plat devraient augmenter en 1997 et en 1998

Les prix du carton plat devraient augmenter légèrement en 1997-1998 par rapport au cours actuel de 560 $ US la tonne courte.

C'est ce que prédit **Benoit Laprade**, analyste des produits forestiers chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, dans une étude sur **Industrie Paperboard International** (Mtl, *PI*, 4,35 $) datée du 5 novembre 1996.

M. Laprade a recommandé l'achat du titre de Paperboard au moment où il s'échangeait à 3,75 $, ayant un prix-cible de 5,25 $ d'ici à 12 mois.

Paperboard est un important producteur de carton plat (carton qui sert à fabriquer, par exemple, des boîtes de céréales) en Amérique et en Europe.

Selon M. Laprade, le prix du carton plat est généralement plus stable que celui des autres cartons. Le prix suit celui des vieux cartons ondulés, produit qui constitue 60 % de la matière première nécessaire à la fabrication du carton plat.

Le marché du vieux papier et carton est très instable. M. Laprade croit que le prix se stabilisera autour de 80 à 100 $ US la tonne.

La capacité de production de carton plat devrait augmenter de 2,6 % par année aux États-Unis jusqu'en 1998.

Toutefois, la plus grande partie des investissements s'effectuera dans le carton rigide au sulfate blanchi et non blanchi. La demande progressera d'environ 2 % par année au cours des trois prochaines années, soit sensiblement la même croissance que les années précédentes. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 06-12-96	Fermeture 29-11-96	Variation %
Métaux			
Aluminium ($ US la lb)	0,68	0,68	0
Argent ($ US l'once)	4,89	4,74	3,16
Cuivre ($ US la lb)	1,03	1,12	- 8,04
Nickel ($ US la lb)	3,07	3,05	- 0,66
Or ($ US l'once)	370,25	371,30	- 0,28
Platine ($ US l'once)	372,80	379,90	- 1,87
Zinc ($ US la lb)	0,46	0,48	- 4,17
Indice CRB	241,97	243,36	- 0,57
Indice Dow Jones (à terme)	145,60	146,99	- 0,95
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	25,63	23,73	8,01
Brent (Mer du Nord)	24,35	23,00	5,87
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	445,00	445,00	0
Prix composés			
Toronto $ CA	376,15	371,59	1,23
Columbus $ US	391,46	386,07	1,53

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	déc.	4,74	4,71	0,64
	mars	4,80	4,78	0,42
Cuivre ($ US la livre)	déc.	1,05	1,10	- 4,55
	fév.	1,01	1,07	- 5,61
Or ($ US l'once)	déc.	369,10	373,00	- 1,05
	fév.	370,80	375,00	- 1,12
Platine ($ US l'once)	janvier	372,80	379,90	- 1,87
	avril	374,80	382,50	- 2,01
Café C ($ US la livre)	déc.	1,12	1,16	- 3,45
	mars	1,03	1,08	- 4,63
Coton 2 ($ US la livre)	déc.	0,75	0,75	0
	mars	0,76	0,76	0
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	10,40	10,66	- 2,44
	juil.	10,47	10,66	- 1,78

[1] : London Metal Exchange (LME)
[2] : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

J.A.G. : des résultats préliminaires ambigus

François Riverin

Les **Mines J.A.G.** (Mtl, *JML*, 2,60 $) ont acheté une participation additionnelle de 15 % dans le projet de récupération de métaux précieux *Nepean Bay*, situé sur la rivière des Outaouais, en contrepartie de 7,5 M$, lui donnant une participation totale de 50 % dans le projet.

Le montant sera payé à même les profits qui pourraient être dégagés par le projet. J.A.G tente de récupérer de l'or et autres métaux précieux dans les déchets de la **Monnaie royale canadienne** accumulés dans la rivière depuis près d'un siècle.

Par ailleurs, selon un communiqué de la compagnie, les travaux ne se déroulent pas aussi bien que prévu. Le programme de travaux en cours comprenait le prélèvement d'un échantillon de 500 tonnes de sédiments. Seulement 200 tonnes ont pu être récupérées au 4 décembre.

La compagnie n'a pas dévoilé les résultats d'analyses effectuées sur ces sédiments, se contentant de dire que les résultats seront intégrés dans le rapport du **Groupe minier Sidam**, la firme d'experts-conseils mandatée pour surveiller la réalisation des travaux.

Il a été impossible de joindre **Pierre Gevry**, président de J.A.G., pour avoir des précisions sur les résultats des travaux. La compagnie cite un extrait du rapport préliminaire de Sidam mentionnant que « s'il s'avère que l'évaluation des réserves et leur teneur démontrent une valeur économique attrayante, un programme d'essais en laboratoire pour définir les caractéristiques chimiques, minéralogiques et physiques du minerai, ainsi que son comportement pour les opérations de concentration sera recommandé ».

Quoi de plus ambigu et inutile. Si on interprète bien le communiqué, cela signifie que si les résultats sont bons, la compagnie continuera les travaux. Ce qu'il est important de savoir, c'est quelle est la teneur en métaux précieux des échantillons qui ont été prélevés dans les sédiments. Le reste est de la diversion. ■

Trillion : vers une production annuelle de 150 000 onces d'or

Trillion Resources (Tor., *TLQ*, 5,20 $) maintient son objectif de produire 100 000 à 150 000 onces d'or par année d'ici deux à trois ans à partir de ses propriétés africaines, comparativement à 30 000 onces présentement.

C'est ce qu'a déclaré **Jens Hansen**, président de Trillion, à un groupe d'investisseurs réunis à Montréal la semaine dernière.

« Avec la mine d'or *Indarama* que nous venons d'acheter, nos projets d'expansion de la mine *Jena*, au Zimbabwe, le projet *Segala*, au Mali, et les autres projets d'acquisition et d'exploration, l'objectif est réalisable », a souligné M. Hansen.

La mine Indarama, qui renferme des ressources de 7,5 M de tonnes à 2 grammes d'or la tonne, est située au centre-sud du Zimbabwe à 40 milles de la mine Jena, de Trillion, qui produit 25 000 onces d'or par année. Trillion a l'option d'acquérir jusqu'à 100 % de la mine Indarama au prix de 24,5 M$ US.

Trillion a amorcé un programme de 4,5 M$ US sur cette propriété. La production grimpera autour de 50 000 onces d'or par année au cours des prochaines années.

M. Hansen est confiant de compléter le financement en cours de Trillion avant la fin de décembre, ce qui portera les fonds disponibles à 25 M$. En incluant la valeur au marché des actions de ses différentes filiales, M. Hansen estime la valeur des placements à court terme de la compagnie à 60 M$.

En 1997, Trillion investira 15 M$ en travaux d'exploration sur ses propriétés minières, dont 10 M$ seront fournis par des partenaires. Le projet aurifère *Segala*, au Mali, sera l'un des plus importants.

Trillion possède, par les participations de plusieurs filiales, plus de 50 % de Segala.

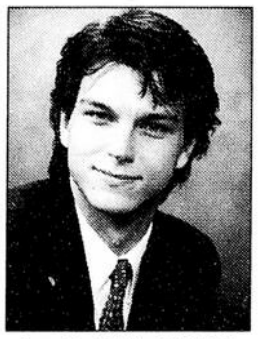
On estime les ressources de la propriété à un minimum de 1 M d'onces d'or.

La firme **TD Securities** recommande l'achat du titre de Trillion, avec comme prix cible 12 $ d'ici à 18 mois. Les analystes de TD croient que les éléments sont en place pour que la production atteigne entre 90 000 et 100 000 onces d'or par année et que ses réserves s'accroissent à 2,5 M d'onces d'or durant la même période.

TD estime la valeur présente nette de l'actif (revenus futurs actualisés au taux de 5 % plus les investissements et les liquidités) de Trillion à 8,85 $ l'action, sur la base de 30 M d'actions émises. Sur une base diluée, Trillion compte 33,5 M actions émises. (FR) ■

CLC-Camint Inc.

NOMINATION



Jean-Frédéric DEMERS

CLC-Camint Inc. est heureuse d'annoncer la venue de M. Demers au sein de son équipe. Diplômé en génie forestier de l'Université Laval, M. Demers possède une expertise éprouvée dans le domaine des opérations forestières et des scieries. Il a élaboré et mis en place un système de contrôle de qualité conforme à la norme ISO 9002 et, chargé du département de valeur ajoutée d'une scierie québécoise, il veilla à son bon fonctionnement et à la R&D de nouveaux produits. Il a aussi été impliqué dans l'implantation d'une usine de transformation de bois en Europe de l'Est.

CLC-Camint regroupe des ingénieurs et techniciens forestiers, biologistes, géomaticiens et conseillers en administration, qui offrent à sa clientèle une vaste gamme de services liés aux opérations forestières, tant sur le plan national qu'international.

Cette annonce n'est publiée qu'à titre indicatif

Seahawk Minerals Ltd.

SEAHAWK

a complété un placement privé de

3,330,000 $

À titre de conseiller financier pour Seahawk Minerals Ltd., nous avons mis sur pied la transaction et participé aux négociations.

BNP

BNP (Canada) Valeurs Mobilières Inc.

Filiale de Banque Nationale de Paris (Canada)

novembre 1996

Le prix de l'or devrait remonter entre 380 et 400 $ US l'once en 1997

François Riverin

L'absence d'inflation notable, la baisse de la demande industrielle, la croissance de lente à modérée de l'économie mondiale et les ventes d'or des banques centrales européennes empêcheront le prix de l'or de franchir de nouveaux sommets en 1997.

« Nous croyons que le prix moyen de l'or se maintiendra autour de 390 $ US l'once en 1997. Cependant, on note une baisse substantielle de la consommation d'or en Asie. Le prix moyen pourrait être plus bas », a indiqué **Gilles Couturier**, économiste principal, métaux précieux, pour **Ressources naturelles Canada**. Le prix de l'or est tombé tout près de 368 $ US l'once sur le **Marché des métaux de Londres** la semaine dernière, un plancher inégalé depuis novembre 1993. Le prix est remonté au-dessus de 370 $ US plus tard dans la semaine. Selon M. Couturier, la consommation industrielle mondiale (bijouterie, électronique, etc.) a chuté de 3,3 % au cours des trois premiers trimestres de 1996. La consommation de métal jaune a diminué de 38 % au Japon et de 3 % en Chine, deux grands pays consommateurs d'or. Toutefois, la demande d'or des États-Unis a augmenté de 6 % au cours des neuf premiers mois de 1996.

Selon M. Couturier, la baisse de la consommation du Japon peut s'expliquer en partie par la baisse du yen par rapport au dollar américain, baisse qui a rendu l'or plus cher en monnaie japonaise. La baisse de la consommation chinoise serait due à une croissance économique plus faible. Toujours selon M. Couturier, les ventes d'or des banques centrales européennes sont également une cause de la faiblesse du prix de l'or. Plusieurs pays européens doivent réduire leur dette pour se conformer aux exigences de l'union monétaire qui doit survenir en 1999.

Les rumeurs circulent également selon lesquelles la Suisse vendrait une partie de ses immenses réserves d'or, qui s'élevaient à 80 M d'onces en 1995. Le **Fonds monétaire international** a annoncé, pour sa part, qu'il vendrait 5 M d'onces d'or pour le financement des dettes des pays en voie de développement. Bien que ces ventes seront étalées sur plusieurs années, l'annonce de la décision a eu un effet négatif immédiat sur le marché.

Ken Gillis, analyste du marché aurifère pour les **Valeurs mobilières Toronto Dominion**, cite le faible taux d'inflation, les ventes des banques centrales européennes et la remontée du dollar américain par rapport à ces monnaies comme les causes principales de la faiblesse du prix de l'or.



L'analyste ne prévoit pas de remontée du prix à court terme. Il utilisait le prix de 400 $ US l'once pour ses prévisions de bénéfices de 1997, mais pourrait réviser ce chiffre à la baisse à la lumière des récents événements dans le marché. Cependant, à moyen et à long termes, l'infusion massive de liquidité par les banques centrales pour revigorer l'économie pourrait rallumer l'inflation. Son M. Gillis, il faut surveiller les taux d'intérêt aux États-Unis. Si ces taux commencent à remonter, ce sera le signal qu'il y a une reprise de l'inflation.

Bruce Reid, analyste chez **Yorkton Securities**, s'attend à ce que le prix de l'or remonte dans la fourchette de 380-400 $ US l'once en 1997, en dépit du récent recul en dessous de 370 $ US l'once. « Je ne vois pas beaucoup de risque à la baisse par rapport au cours actuel. Par contre, la faible inflation empêchera probablement une explosion du prix », a dit M. Reid.

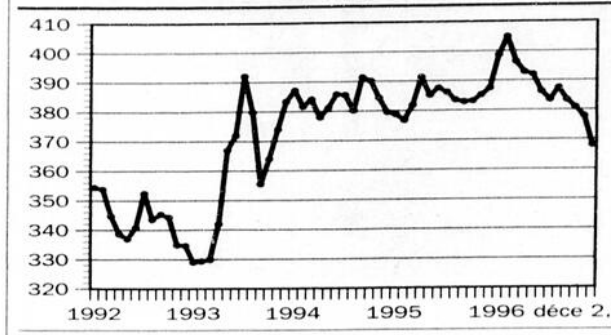
Producteurs à faibles coûts

Dans l'état actuel, les analystes miniers favorisent une stratégie de prudence pour les titres aurifères en 1997. Selon eux, la meilleure stratégie consiste à monter un portefeuille comprenant en grande partie des titres de producteurs à faibles coûts de production et pourvus de réserves minières à long terme. L'autre partie, plus faible, est constituée de compagnies dont la production est en croissance. Parmi ses meilleurs choix de titres aurifères, M. Gillis, de Toronto Dominion, a indiqué **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 40,50 $) et **Goldcorp** (Tor., *G*, 11,40 $).

M. Gillis croit que Barrick mettra la main sur la propriété *Busang* découverte par **Bre-X Minerals** (Mtl, *BXM*, 20,25 $). Barrick sortira gagnante de cette transaction qui haussera sa production et ses réserves considérablement. Quant à Goldcorp, M. Gillis a souligné la durée de vie de 15 ans des réserves de sa mine de Red Lake, en Ontario. Goldcorp y a mené un programme d'exploration audacieux qui a augmenté les réserves. L'usine de traitement de Goldcorp sera agrandie. La production d'or de la compagnie devrait passer de 112 000 onces en 1996 à plus de 200 000 onces en 1998. Le coût de production devrait descendre à 192 $ US l'once. M. Gillis a établi un prix-cible de 17 $ pour l'action de Goldcorp d'ici à un an.

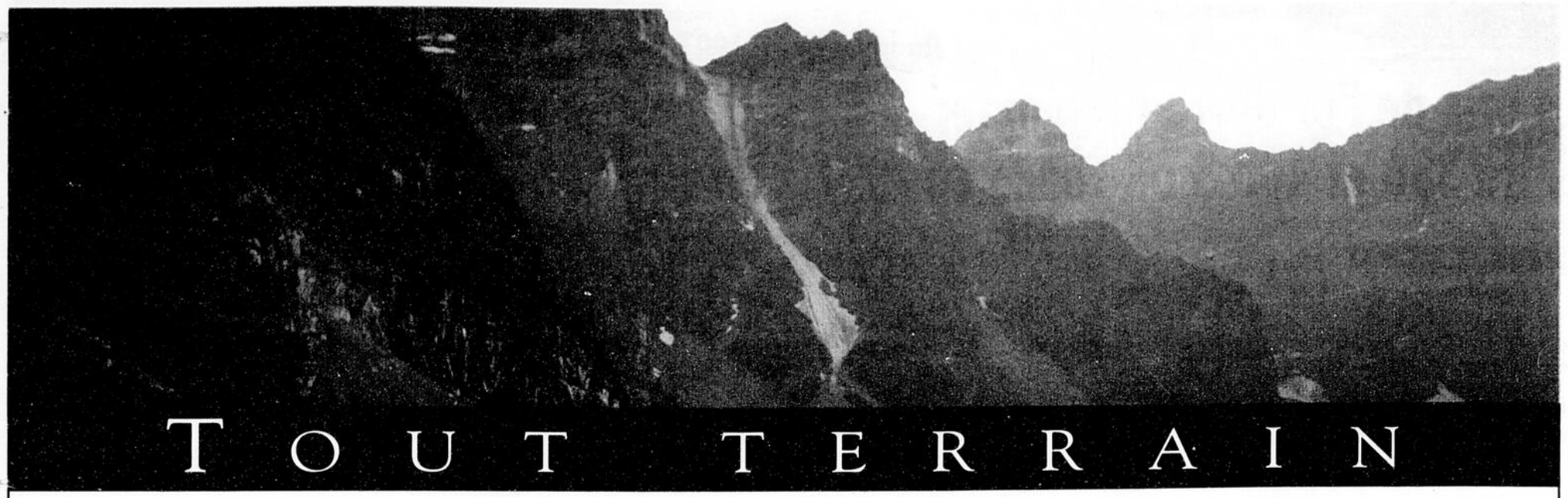
John Lydall, de **First Marathon Securities**, a placé le titre de **Kinross Gold** (Tor., *K*, 9,40 $) sur la liste de ses préférées. Le choix de l'analyste est motivé par la forte croissance des réserves et de la production à la mine *Hoyle Pond*, à Timmins, en Ontario. Kinross devrait produire 594 000 onces d'or en 1997 à un coût moyen de 225 $ US l'once dans l'ensemble de ses mines dans le monde. ■

Prix mensuel de l'or de 1992 à 1996 (en $ US par once, prix du Marché des métaux de Londres)



Source : London Bullion Market Ass. Graphique : LES AFFAIRES





TOUT TERRAIN
TOUT CONFORT



EXPLORER XLT 4 x 4 1997

Véhicule tel qu'illustré.

- **MOTEUR V8 DE 5 LITRES, 215 CHEVAUX**
- Boîte automatique 4 vitesses à surmultipliée
- **Groupe d'équipements préférés 691B:**
- Glaces unidirectionnelles
- Groupe électronique: 2 télécommandes, clavier, alarme antivol et verrouillage/ reverrouillage automatique
- Vitres, portes et rétroviseurs extérieurs électriques
- Programmateur de vitesse et volant réglable
- Radio AM/FM stéréo cassette et sonorisation haut niveau
- Climatiseur
- Système 4 roues motrices à traction intégrale
- Freins assistés à disque avec ABS aux 4 roues

399$ PAR MOIS

LOCATION DE 24 MOIS
TRANSPORT INCLUS
AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Première mensualité exigée. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Remise incluse. Des frais de **0,08 $ du kilomètre après 36 000 kilomètres** et d'autres conditions s'appliquent.

MISE DE FONDS OU ÉCHANGE ÉQUIVALENT	MENSUALITÉ
3395$	399$
1995$	469$
0$	569$

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS: OBTENEZ UN RABAIS SUPPLÉMENTAIRE DE 750 $. VOYEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE POUR LES DÉTAILS.

FORD

VOYEZ LE CONCESSIONNAIRE DE VOTRE RÉGION

MERCURY LINCOLN

Ressources : 1997 sera une bonne année pour la forêt et le pétrole

François Riverin

L'année 1997 devrait être une bonne année pour la forêt et le pétrole, mais peut-être plus difficile pour les métaux usuels.

Jacques Chartrand, vice-président, gestion de portefeuilles, chez **Gestion de portefeuille Natcan**, a recommencé à acheter les titres des leaders des pâtes et papiers, dont **Donohue** (Mtl, *DHC.A*, 21,85 $), **Abitibi-Price** (Tor., *A*, 19,80 $), la **Corporation Stone-Consolidated** (Mtl, *STO*, 18,30 $), **Domtar** (Tor., *DTC*, 11,85 $) et **Tembec** (Mtl, *TBC.A*, 9,35 $). Donohue est le titre qui a le moins de risque à la baisse.

« Je pense que le prix du papier journal touchera bientôt son point le plus bas et se redressera en 1997, après le premier trimestre. La pâte a déjà connu son plancher. Et puis, le secteur n'a pas très bien fait par rapport aux autres », a déclaré M. Chartrand aux AFFAIRES.

Le gestionnaire s'échappe ainsi de l'atmosphère négative qui enveloppe le secteur des pâtes et papiers. Plusieurs producteurs, dont Stone-Consolidated, ont annoncé d'autres arrêts de production pour le mois de décembre.

« Quand tout le monde dit que ça va mal, c'est que tout le négatif est déjà dans le marché. C'est le temps d'acheter », a ajouté M. Chartrand.

Au troisième trimestre de 1996, le prix moyen de la pâte kraft blanchie de bois de résineux du nord était de 540 $ US la tonne, comparativement à un prix moyen de 881 $ US la tonne en 1995. Le prix moyen du papier journal s'est établi autour de 520 $ US la tonne, comparativement à 660 $ US la tonne en 1995.

L'optimisme de M. Chartrand est moins débordant pour le secteur pétrolier. D'une part, le prix des actions a beaucoup monté. D'autre part, il n'est pas certain que le prix du pétrole restera au niveau actuel de 23 à 25 $ US le baril. « Dans le pétrole, il y a plus de risques de *timing*. Le prix des actions reflète un prix du pétrole de 21 $ US le baril. Cependant, je pense que la situation se stabilisera en 1997. Les producteurs réaliseront des profits », a souligné M. Chartrand.

Dans sa revue du marché du mois de novembre, **Philippe Hervieu**, analyste du marché pétrolier chez **Nesbitt Burns**, a dit douter que le prix du pétrole se maintienne au niveau de 1996. Il prévoit un prix moyen de 20 $ US le baril en 1997, par rapport à 21 $ US le baril en 1996.

Quant au prix du gaz naturel, l'analyste pense que le prix moyen restera à 1,60 $ le 1 000 pi³, soit au même niveau qu'en 1996. À plus court terme, le comportement du prix dépendra de la température hivernale.

Les préférées de M. Chartrand dans le secteur pétrolier sont **Petro-Canada** (Mtl, *PCA*, 20,30 $) parmi les intégrées et **Renaissance Energy** (Tor., *RES*, 47,40 $), producteur de pétrole et de gaz naturel. Selon M. Chartrand, Petro-Canada tirera profit de la mise en production du gisement *Hibernia*, prévue pour la fin de 1997-début de 1998. Avec la production du gisement *Terra-Nova* et les autres projets d'expansion, la production de pétrole de Petro-Canada devrait croître de 160 000 à 170 000 barils par jour d'ici à 2002.

Les fonds autogénérés de Petro-Canada devraient atteindre 3,60 $ l'action en 1997, comparativement à une prévision de 3,09 $ l'action en 1996. Les bénéfices prévus de 1996 et de 1997 sont de 0,72 $ et 0,98 $ par action respectivement.

Métaux usuels : mieux qu'en 1996

John Lydall, analyste du marché des métaux chez **First Marathon Securities**, prévoit une meilleure année en 1997 qu'en 1996 pour le marché des métaux, sauf pour le cuivre, dont le prix sera très volatil en raison d'une offre excédentaire.

Le marché des métaux est véritablement un marché international. Pour que les prix montent, il faut que les économies des principaux pays industriels soient en progression.

En 1996, l'économie des États-Unis fonctionnait bien, tandis que celles du Japon et de l'Europe ont faibli. Le résultat a été un marché des métaux stagnant, accentué par le déstockage des consommateurs. « La demande générale sera plus forte en 1997, surtout en Europe », prévoit M. Lydall.

L'aluminium s'échange présentement à 0,68 $ US la livre, le cuivre à 1,02 $ US la livre, le zinc à 0,48 $ US la livre et le nickel à 3,05 $ US la livre.

M. Lydall pense que le prix du cuivre fluctuera autour d'une moyenne de 0,90 $ US la livre en 1997. Le nickel se stabiliserait autour de 3,50 $ US la livre, tandis que le prix du zinc devrait rester stable.

Au contraire du marché du cuivre, le marché de l'aluminium n'a pas à affronter un afflux de production nouvelle à coût d'extraction peu élevé, a dit M. Lydall. De plus, les consommateurs ont cessé de puiser dans leurs stocks et devraient retourner sur le marché. Toutefois, le prix de



l'aluminium ne pourra traverser le cap des 0,70 $ US la livre sans une reprise soutenue de la demande.

En raison de son optimisme pour le marché de l'aluminium, le titre favori de M. Lydall est **Alcan** (Mtl, *AL*, 47,60 $). Le titre de la compagnie est négocié quotidiennement à forts volumes. C'est le genre de titre sur lequel se précipitent les investisseurs institutionnels lorsque le marché des métaux semble reprendre de la vigueur.

Noranda (Mtl, *NOR*, 30,90 $) est son deuxième choix. La compagnie est un producteur diversifié dans les métaux usuels, les produits forestiers et l'exploitation du pétrole. Son bilan est solide et elle verse un dividende de l'ordre de 3,2 % par année. ■



INVESTIR — Où investir en 1997

Petite capitalisation : depuis six mois, le rendement des titres québécois est supérieur à celui des titres canadiens et américains

Réjean Bourdeau

Jusqu'à maintenant, le marché boursier québécois a affiché une bonne performance en 1996.

C'est encore plus vrai depuis six mois, alors que le rendement des titres québécois de petite capitalisation est supérieur (+ 13 %) à celui de ses équivalents canadiens (+ 11,8 %) et américains (- 2,1 %).

Sur quatre ans, le rendement annuel composé des titres québécois a été de 15 % par rapport à 24,9 % pour celui des canadiens et de 13,4 % pour celui des américains.

C'est ce qu'indique l'indice de performance de **Lévesque Beaubien Geoffrion** pour les titres ayant une capitalisation de 250 M$ ou moins, quand on le compare au *Financial Post Index* (canadiens) et au *Russell 2 000* (américains).

« La vague de fond était très positive cette année, a déclaré **Marc Dalpé**, vice-président et conseiller en placements de Lévesque Beaubien. Il sera presque impossible d'obtenir



de nouveau des rendements moyens de portefeuilles de 25 % l'an prochain. »

Pour réussir, M. Dalpé entend concentrer ses choix sur des sociétés qui sont sur le point de mettre en marché de nouveaux produits ou qui oeuvrent consciencieusement à leur plan stratégique depuis des années. Il a remarqué que les meilleures performances de l'année (voir tableau) sont celles dont les décisions et les investissements, engagés il y a deux ou trois ans, commencent à porter fruit.

« C'est typique d'un marché boursier nerveux, où les résultats comptent davantage que les efforts », a précisé le spécialiste. Ses choix pour 1997 : **Labopharm** (Mtl, *DDS*, 5,40 $), **Teleglobe** (Mtl, *TGO*, 38,50 $) et la minière **Virginia** (Mtl, *VIA*, 3,60 $).

Bourse de Montréal

La première vice-présidente, formation du capital, de la **Bourse de Montréal**, **Élaine C. Phénix**, se réjouit de la performance générale des sociétés inscrites sur le parquet québécois.

Pour les 11 premiers mois de l'année, l'indice *XXM* a connu une augmentation de 28,2 %, comparativement à 27,7 % pour le *TSE 300*, de Toronto, et de 27,5 % pour le *Dow Jones*, de New York.

Principaux secteurs

« Pour leur part, les titres québécois ont lancé un beau message aux marchés extérieurs qui ne leur accordent pas toujours l'attention qu'ils méritent », a souligné Mme Phénix. Elle a également constaté que les efforts de la Bourse de Montréal pour développer le secteur de la biotechnologie et de la haute technologie se confirment par la présence des nouveaux crus comme **Nymox Pharma** (Mtl, *NMX*, 15 $), **Axcan Pharma** (Mtl, *AXP*, 12,65 $) et **Ibex Technologie** (Mtl, *IBT*, 6,05 $), dans la liste

10 québécoises les plus performantes - industrielles (11 premiers mois de 1996)

Société	Ouverture 2 jan. 96 ($)	Fermeture 29 nov. 96 ($)	Variation (%) depuis 2 janvier 96
Transat A.T.	5,25	27,40	421,9
Nymox Pharma	3,50	15,00	328,6
Amisco	1,70	4,90	188,2
ADS	4,75	12,00	152,6
C-MAC	4,1	9,45	130,5
Axcan Pharma	5,50	12,65	130,0
Shermag	4,05	9,25	128,4
Ibex Tech.	2,65	6,05	128,3
Coscient	2,40	5,15	114,6
Teleglobe	18,75	38,50	105,3

10 québécoises les moins performantes - industrielles (11 premiers mois de 1996)

Socanav	0,27	0,10	(63,0)
Aventure	3,90	1,55	(60,3)
Eicon	12,25	5,10	(58,4)
MSV	1,39	0,60	(56,8)
Leader Ind.	0,60	0,27	(55,0)
Agritek	1,40	0,64	(54,3)
ABL Canada	2,60	1,23	(52,7)
Peerless	2,10	1,07	(49,1)
Haemacure	7,00	3,60	(48,6)
LG Tech.	7,60	4,00	(47,4)

Source : Bourse de Montréal, service de l'information sur le marché
Tableau : LES AFFAIRES

1996 des 10 meilleurs performants.

Roger Garneau, conseiller en placements de **RBC Dominion Valeurs Mobilières**, a précisé que le marché 1996 s'est beaucoup intéressé aux grandes sociétés des secteurs des services financiers, du pétrole et du gaz et des services publics. « L'histoire de cette année se résume par la baisse des taux d'intérêt qui a stimulé la bourse », a-t-il rappelé. Pour l'an prochain, M. Garneau mise notamment sur des valeurs sûres comme la **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 49,85 $) la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 46,70 $), **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 24,00 $) et **BCE** (Mtl, *BCE*, 68,05 $). Il identifie aussi de nouveaux secteurs encore sous-évalués comme celui de la consommation, avec **Imasco** (Mtl, *IMS*, 33,50 $), et celui de la construction, avec **Trizec** (Tor., *TZH*, 27,70 $).

Le conseiller prévoit que les titres de petite capitalisation continueront de suivre les tendances de l'économie canadienne. Parmi ceux-ci, il recommande Axcan.

Même si le marché boursier sera volatil, **François Breton**, vice-président de RBC Dominion Valeurs Mobilières, pense que les indices canadiens clôtureront l'année 1997 en hausse de 7 % par rapport à cette année. Selon lui, l'indice américain *S&P 500* reculera de 5 %. « Nous sommes trop aveuglés par les coupures de services pour voir que le Canada s'attaque au déficit, a dit M. Breton. Cependant, les étrangers ont conscience de ce qui se passe ici. »

Selon le vice-président, le marché boursier vivra des périodes en dents de scie l'an prochain. « Les investisseurs avisés doivent garder entre 15 et 20 % de liquidités pour passer au travers les moments de turbulence », a-t-il conseillé. ■

MÉRITES
du français au travail

AVEZ-VOUS DU MÉRITE?
(Appel de candidatures)

Les *Mérites du français au travail* visent à reconnaître la qualité des réalisations qui ont contribué à promouvoir l'utilisation de la langue française dans les entreprises, les syndicats, les associations de travailleurs et travailleuses, l'administration publique et les ordres professionnels.

Deux nouvelles catégories sont lancées cette année: le *Mérite* du français en informatique et le *Mérite* des entreprises de 10 à 49 employés.

Télé-Québec diffusera la remise des *Mérites du français* le dimanche 23 mars 1997.

Si vous avez du mérite, n'hésitez pas à communiquer avec le Secrétariat des Mérites du français au travail, au (514) 873-6565.

Date limite d'inscription: **le 10 janvier 1997.**

Gouvernement du Québec
Office de la langue française

Cette annonce n'est publiée qu'à titre d'information seulement.

Nouvelle émission — **Décembre 1996**

Casino Financing Corporation
(une société privée de l'Ontario)

32 800 000 $ US

Casino Financing Corporation, subséquemment fusionnée avec International Hospitality Inc., opère désormais sous le vocable de

International Hospitality Inc.

L'entreprise soussignée et ses filiales ont joué un rôle prépondérant dans l'émission et la vente de ces titres, en qualité d'actionnaire-fondateur et de souscripteur.

GTL Securities Inc. **GTL Securities (U.S.A.) Inc.**
Gornitzki, Thompson & Little

TRUSTAR



M. Robert Léonard, vice-président exécutif de TRUSTAR LIMITÉE et de ses filiales, est heureux d'annoncer la nomination de **Madame Louise-Marie Côté** au poste d'éditeur du magazine 7 JOURS.

Fort connue dans le domaine des communications, Madame Louise-Marie Côté est réputée pour son sens de l'édition. Elle a travaillé 13 ans aux Éditions Télémédia Inc., où elle occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-présidente exécutive, création et développement.

TRUSTAR LIMITÉE publie les magazines hebdomadaires 7 JOURS, TV 7 JOURS, TV Hebdo, Le Lundi, Dernière Heure, Femme d'Aujourd'hui, ainsi que le nouveau mensuel Guide Internet.

Le lectorat total des publications de TRUSTAR LIMITÉE et de ses filiales s'élève à 2,3 millions de lecteurs chaque semaine, sans duplication. TRUSTAR détient 78 % du marché des magazines francophones vendus en kiosque au Québec.

Petite capitalisation : les aubaines sont plus rares

Dominique Beauchamp

Dans un contexte de faibles taux d'intérêt et d'inflation, les titres à faible capitalisation devraient poursuivre leur lancée. Toutefois, la hausse de 30 % du marché boursier canadien rend les aubaines plus rares.

Les experts consultés sont en majorité des spécialistes des sociétés à faible capitalisation. À ce titre, leur mandat est d'investir en tout temps dans ce segment de marché. Leur rôle est de sélectionner des titres performants ou sous-évalués.

L'expérience démontre qu'à long terme, les titres à faible capitalisation constituent la classe d'actif la plus performante parce que les entreprises de plus petite taille croissent plus vite et ont plus de potentiel devant elles, a affirmé **Gary Chapman**, de **Guardian Capital**.

De 1969 à 1995, ils ont procuré un rendement annuel composé de 13 % au Canada, comparativement à 10,1 % pour le *TSE 300*. C'est aussi la classe d'actif la plus susceptible de connaître de grandes fluctuations. Elle se destine donc au placement à long terme.

De janvier à juin, les titres à faible capitalisation ont surpassé le marché. Depuis juin, les titres de premier ordre ont pris la relève. Depuis le début de l'année, l'indice des titres à faible capitalisation *Nesbitt Burns* a procuré un rendement inférieur de 3 % par rapport au *TSE 300*.

Les importantes épargnes qui se dirigent vers les fonds d'actions canadiennes devraient alimenter la hausse. « Les titres ne sont pas surévalués. Les multiples se gonflent parce que le rendement des autres classes d'actif baisse », a expliqué M. Chapman.

La performance relative des titres à faible capitalisation n'a aucune corrélation avec les cycles économiques, soutient **Sebastian van Berkom**, président de **Van Berkom et associés**. Toutefois, ces titres connaissent des cycles haussiers et baissiers qui durent 5,7 ans en moyenne, au Canada. Le dernier cycle baissier au Canada a eu lieu entre 1985 et 1990, avec deux ans de retard sur le marché américain.

L'indice *Nesbitt Burns* a moins bien fait que le *TSE 300* de 1992 jusqu'à la fin de 1995. Depuis, les titres canadiens à faible capitalisation se comportent mieux. M. van Berkom est d'avis que c'est le début d'un nouveau cycle haussier pour ces titres.

Les suggestions des spécialistes dépendent de leur approche : certaines sociétés affichent un taux de croissance élevé, d'autres sont sous- évaluées, enfin d'autres redressent leur rentabilité ou bénéficient d'une restructuration (voir tableau).

À titre d'exemple, M. van Berkom a choisi 10 titres qui procureront un rendement annuel de 15 % et plus sur cinq ans, selon lui. Sa seule mise en garde : la cherté des titres de technologie.

Des gagnants de 1996 favoris

L'exploitant des dépanneurs *DépanEscompte* **Alimentation Couche- Tard** (Mtl, *ATD*, 8,80 $) est un achat s'il met la main sur **Silcorp** (Tor., *SIL*, 18,35 $), selon **Marie-Josée Privyk**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

James David, de **HSBC James Capel**, recommande chaudement le fabricant d'articles et de meubles pour enfants **Dorel Industries** (Mtl, *DII*, 17,75 $). Sa production manufacturière bien maîtrisée, la société lance une série de produits destinés aux détaillants à prix populaires.

En dépit de son gain de 128 % depuis le début de l'année, deux analystes recommandent le fabricant de meubles pour la maison **Shermag** (Mtl, *SMG*, 9,25 $) en raison de sa pénétration accrue du marché américain. « Les résultats des deux prochains trimestres seront excellents. La société conçoit sans cesse de nouvelles collections exclusives pour de nouveaux clients », a déclaré **Eve Dalphond**, de Lévesque Beaubien.

Louis Wermenlinger, de **Desjardins**, recommande toujours le voyagiste et transporteur aérien **Transat AT** (Mtl, *TRZ*, 27 $), qui a connu un gain de 422 % en 1996. Forte d'une encaisse de 100 M$, la société entre dans une nouvelle phase d'expansion qui mène à des acquisitions de voyagistes en France. La société se dirige vers des ventes de deux milliards de dollars.

Christian Godin, de **Midland Walwyn**, recommande le fabricant de bains et de douches **Maax** (Mtl, *MXA*, 18,25 $), même si le bond n'a été que de 80 % en 1996.

La société devrait tripler ses ventes d'ici à quatre ans tout en maintenant sa marge nette de 8 %, grâce à de nouveaux clients et à des acquisitions.

Le titre favori de Mme Privyk est le producteur de géotextiles et de matériaux composites **ADS** (Mtl, *ADS*, 11,65 $). Il a gagné 152 % en 1996. « Le titre reflète pleinement les résultats financiers, mais pas le potentiel des nouvelles applications de ses technologies. »

Mme Privyk et **Guy Le Blanc**, de **CÔTE 100**, aiment toujours les perspectives de croissance du détaillant d'articles provenant de faillites et de gammes discontinuées **Liquidation World** (Tor., *LQW*, 17,80 $). La société a publié des résultats annuels records : une hausse de 49 % de ses revenus et de 27 % de ses bénéfices.■



Titres à faible capitalisation : 30 suggestions de huit spécialistes

Croissance	Aubaines	Redressement
ADS Associés	Gr. Lap.et Verreault	Merfin Hygienic
Beau Canada	Groupe BMTC	Int.al Semi-Tech
CGI (Groupe)	Entreprises Hartco	Journey's End
C-Mac (Industries)	Papiers Perkins	DY4 Systems
Counsel Corp.	Mazarin	Canam Manac
Dorel Industries	Plastifab	SR Telecom
Draxis Health		Breuvages Coca-Cola
Encal Energy		
Liquidation World		
Maax		
Malofilm Communications		
Maxx Petroleum		
Shermag		
Strong Equipment		
Transat A.T.		
Tri-Link Resources		
Trojan Technologies		

Tableau : LES AFFAIRES





Orientez votre avenir

FINANCIER DANS LA BONNE

direction

Entièrement admissible au REER, le Fonds Fidelity Frontière Nord est un nouveau fonds commun de placement qui donne priorité aux sociétés canadiennes de grande et moyenne envergure offrant un potentiel de croissance à long terme, et ce, dans tous les secteurs de l'économie.

Qui plus est, le Fonds Fidelity Frontière Nord relève de la plus importante société de fonds de placement au monde. En fait, Fidelity gère un actif supérieur à 550 milliards de dollars au profit d'investisseurs comme vous. Voilà une autre excellente raison d'orienter votre avenir financier dans la bonne direction en optant pour le Nord.*

FRONTIÈRE NORD MD

Pour plus d'information, communiquez avec votre conseiller en placements ou composez le

1 800 579-3331

*Au 31 octobre 1996. Le Fonds Fidelity Frontière Nord est assorti d'un prospectus simplifié contenant des renseignements importants sur le Fonds. Procurez-vous un exemplaire du prospectus, lisez-le attentivement et consultez votre conseiller avant d'investir. Il n'y a aucune garantie que le fonds réalisera ses objectifs de placement. La valeur liquidative, le rendement des titres ainsi que le rendement de votre placement peuvent fluctuer selon la conjoncture économique. Les investisseurs peuvent réaliser un profit ou subir une perte à la vente de leurs parts d'un fonds de placement.

Fidelity Investments MD

Dominique Beauchamp

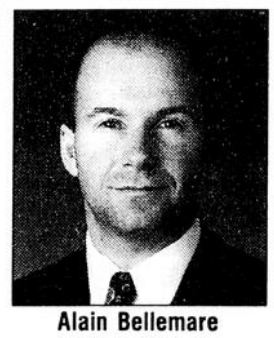
Coincés entre les sommets boursiers en Amérique du Nord et le rendement faible que procurent les certificats de dépôt garantis, les investisseurs doivent déterminer si la préservation du capital prend le dessus sur la quête de performance.

« Un rendement de 3 % apparaît peut-être dérisoire, mais êtes-vous capable de vivre avec une perte en capital, demande à ses clients **Gilles Couturier**, des **Conseillers financier T.E.** Moins l'investisseur a de capital, plus il dépend des revenus de ce capital et moins il peut absorber une perte en capital. »

Nul doute que les marchés boursiers présentent plus de risque aujourd'hui qu'ils n'en cachaient quand l'indice *Dow Jones* avait 1500 point de moins. Même le vénérable président de la banque centrale américaine, **Alan Greenspan**, a senti le besoin la semaine dernière de mettre en

→

Pratt & Whitney Canada
Une société de United Technologies



Alain Bellemare

Pratt & Whitney Canada a le plaisir d'annoncer la nomination d'Alain Bellemare au poste de vice-président – fabrication.

Dans le cours de ses nouvelles fonctions, Monsieur Bellemare se concentrera sur la production actuelle ainsi que sur la synchronisation du processus d'approvisionnement de Pratt & Whitney Canada. Titulaire d'un baccalauréat en Sciences – Génie mécanique de l'Université de Sherbrooke, ainsi que d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université McGill, Monsieur Bellemare occupait jusqu'à récemment le poste de directeur d'usine chez Kraft Canada Inc., entreprise où il a gravi divers échelons pendant sept ans. En 1995, il était proclamé lauréat dans la catégorie Jeune cadre du Québec – Grande entreprise, au concours provincial Arista-Sun Life.

Pratt & Whitney Canada, un des leaders mondiaux dans la fabrication de turbines à gaz destinées aux marchés de l'aviation générale et régionale, aux hélicoptères ainsi qu'aux applications industrielles et maritimes, est une filiale de United Technologies Corporation de Hartford, au Connecticut.

L'achat périodique d'unités de fonds mutuels : une stratégie universelle

Vingt fonds ont la faveur des experts

20 fonds recommandés par les experts

	Conservateur	Audacieux
Équilibrés	Dynamic Partners	
Obligations can.	Dynamic Bond	AGF Canadian Bond
Actions can.	Trimark RSP Equity Ivy Canadian	Elliott & Page Equity
Petite cap. can.		BPI Canadian Small Companies Guardian Enterprise
Actions américaines	C.I. American	Fidelity Growth America Universal U.S. Emerging
Actions intern.	Templeton Growth	Fidelity Far East Templeton International Stock 20\20 Latin America Fidelity International Fidelity European Expansion
Fonds spécialisés		Universal World Equity Universal World Precious Metals Dynamic Precious Metals

Sources : Nesbitt Burns, Midland Walwyn et Société financière Azura
Tableau : LES AFFAIRES

garde le marché financier contre sa propre exubérance et ce, à deux reprises.

Les investisseurs désireux d'investir les cotisations de leur régime d'épargne-retraite dans les fonds communs de placement auraient intérêt à utiliser l'achat périodique d'unités comme stratégie de placement, croit **Claude Boisvenue**, des **Services financiers Dr**. Cette méthode de placement consiste à acheter à intervalles réguliers (mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels) des unités de fonds en consacrant à chaque achat la même somme d'argent. Comme le prix des unités fluctue, l'investisseur obtient un nombre différent d'unités à chaque achat.

Lorsqu'une chute du marché affaiblit la valeur d'unité du fonds, l'investisseur obtient plus d'unités pour la même somme d'argent fixe. Lorsque le marché rebondit, les gains du fonds se répartissent sur un plus grand nombre d'unités.

La méthode du coût moyen accorde à l'investisseur la sécurité de savoir qu'il n'aura pas commis ses épargnes à un moment qui pourrait s'avérer un sommet boursier. Il laisse le temps faire son oeuvre. Si les experts ont raison, les faibles taux d'intérêt et d'inflation ainsi que l'arrivée en masse des *boomers* dans leur phase d'épargne devraient soutenir les actifs financiers.

Les épargnants font face à un dilemme. Typiquement, ils ne veulent pas assumer le risque associé aux obligations négociables ou aux actions, mais le taux de rendement des titres sans risque est souvent insuffisant pour atteindre leurs objectifs de retraite.

« L'achat périodique est aussi un excellent moyen pour un épargnant d'élargir graduellement ses horizons de placement », a dit M. Boisvenue. Un épargnant qui accuse un important retard dans l'accumulation de capital pour sa retraite a trois choix : augmenter ses épargnes, accepter le risque plus élevé associé aux classes d'actif plus performantes, ou repousser la date de sa retraite.

Sélection des fonds

Les fonds communs ont l'avantage d'offrir une diversification et une négociabilité instantanées. Une stratégie défensive est de choisir parmi des fonds qui ont un historique de rendement de plus de cinq ans et dont le gestionnaire est toujours en place.

Les analystes de fonds et les planificateurs financiers recommandent tout d'abord aux investisseurs d'établir la répartition d'actif de leur portefeuille en fonction de leurs objectifs financiers personnels, de leur horizon de placement et de leur tolérance au risque.

« Personne ne connaît l'avenir. Pour le petit investisseur non averti, il est futile de tenter de modifier la ventilation de son portefeuille en fonction de la conjoncture à court terme », a affirmé M. Couturier.

Les experts consultés nous ont fourni un grand nombre de portefeuilles de cinq à sept fonds chacun. En tout, ils contiennent une trentaine de fonds différents : pas étonnant, compte tenu de l'existence de plus de 1 400 fonds au Canada.

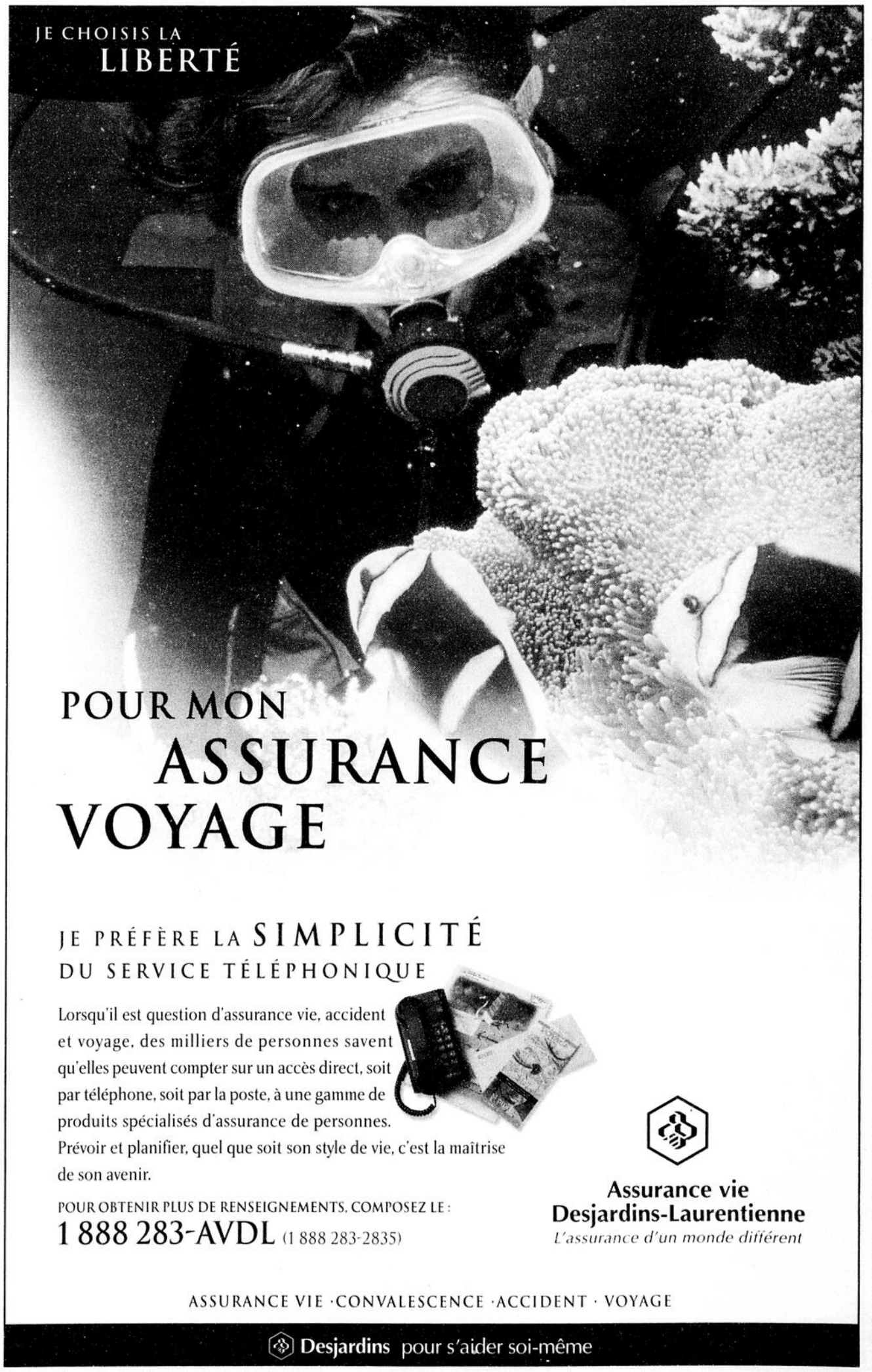
Néanmoins, des lignes directrices émergent. Les conseillers privilégient les fonds généralistes aux fonds spécialisés et les fonds internationaux aux fonds régionaux. De plus, en général ils ont diminué la pondération américaine de la portion internationale de leurs portefeuilles de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER). « Sous 100 000 $ d'actif, il n'est pas nécessaire de posséder des fonds régionaux », a indiqué **Peter Loach**, stratège de fonds, de **Midland Walwyn Capital**.

En outre, l'achat d'un fonds international a l'avantage de confier à un gestionnaire professionnel le choix des pays et des devises à privilégier. « Il faut être drôlement bien informé pour décider si on investit en Allemagne plutôt qu'en Grande-Bretagne, et au Mexique plutôt qu'en Thaïlande », a indiqué M. Couturier. Dans les actions, les conseillers suggèrent une diversification par style de gestion afin d'obtenir les rendements supérieurs relatifs des différentes approches de placement en alternance : titres sous-évalués, titres de croissance, rotation de secteurs boursiers, grande capitalisation, petite capitalisation, etc.

L'objectif visé est d'obtenir un rendement global plus stable que les fonds individuels qui le composent.

Un croisement des fonds suggérés par trois conseillers nous a permis d'élaborer une liste de 20 fonds dans six catégories (voir le tableau). ■





INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 6 décembre 1996

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS		
Amer Value(y)	5.56	—
Fully Mgd(r)	9.43	—
Fund Value(r)	12.93	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(r)	10.00	—
Obligations(r)	11.18	-.27
Equilibré(r)	11.67	+.56
ADMAX INTL MANAGEMENT		
Can Rend(r)•	7.61	-3.42
Coréen•	8.07	-5.86
Crois Amer•	5.84	-2.31
Crois Can Sél(r)•	5.66	-3.40
Dragon 888•	7.73	-1.67
Europa•	11.61	-1.32
Glo Sant•	10.51	-.94
Glo Tech	10.00	—
Intl•	6.24	-1.24
Mond Rev(rx)•	13.46	-1.19
Nippon•	11.72	-1.17
RRSP Index(r)	9.89	—
Rep Actifs(r)•	14.00	-2.23
Tigre•	11.21	-1.26
ADMAX INTL MANAGEMENT U$		
Coréen U$•	5.93	-6.77
Crois Amer U$•	4.29	-3.25
Dragon 888 U$•	5.68	-2.61
Europa U$•	8.53	-2.27
Glo Sci San U$•	7.73	-1.90
Glo Tech U$	7.35	—
Intl U$•	4.59	-2.19
Mond Rev U$(r)•	9.90	-2.51
Nippon U$•	8.62	-2.12
Tigre U$•	8.24	-2.21
AGF C$ SÉRIES A		
Act Mond(l)•	6.62	+.15
Actions Can(r)•	14.10	-2.96
Actions Crois(r)•	25.53	-1.39
Allemagne(l)•	23.75	-1.29
Crois & Rev(r)•	19.13	-2.25
Crois Amér(l)•	15.95	-1.85
Crois Asia(l)•	15.68	-1.69
Crois Euro(l)•	10.47	-1.23
Dir Chine(l)•	7.86	+2.48
Japon(l)•	4.95	-.20
Mond ObiGouv(l)•	10.68	-1.20
Oblig Can(r)•	5.47	-2.67
RSP Global Inc(r)•	9.70	-1.22
Res Can(r)•	22.46	-1.66
Rev CT Intl(l)•	10.86	+.46
Rev Elevé(r)•	10.35	-1.62
Revenu US(l)•	10.59	+.28
Spécial(l)•	11.93	+1.79
AGF C$ SÉRIES B		
Act Mond(g)•	6.56	+.15
Actions Can(r)•	13.94	-2.92
Actions Crois(r)•	25.30	-1.40
Allemagne(g)•	23.49	-1.34
Crois & Rev(r)•	18.94	-2.22
Crois Amér(g)•	15.77	-1.87
Crois Asia(g)•	15.51	-1.77
Crois Euro(g)•	10.37	-1.24
Dir Chine(g)•	7.75	+2.38
Japon(g)•	4.90	—
Mond ObiGouv(g)•	10.68	-1.20
Oblig Can(r)•	5.47	-2.67
RSP Global Inc(r)•	9.70	-1.12
Res Can(r)•	22.29	-1.68
Rev CT Intl(g)•	10.70	+.56
Rev Elevé(r)•	10.35	-1.62
Revenu US(g)•	10.61	+.38
Spéciale(g)•	11.79	+1.81
AGF C$ SÉRIES C		
Act Crois(r)•	25.21	-1.37
Act Mond•	6.57	+.15
Actions Can(r)•	13.93	-2.93
Allemagne•	23.47	-1.26
Crois & Rev(r)•	18.92	-2.27
Crois Amér•	15.71	-1.87
Crois Asia•	15.55	1.71
Crois Euro•	10.39	1.24
Dir Chine•	7.76	+2.51
Japon•	4.90	-.20
Mond ObiGouv•	10.65	-1.21
Oblig Can(r)•	5.45	-2.68
RSP Global Inc(r)•	9.70	-1.22
Res Can(r)•	22.26	-1.68
Rev CT Intl•	10.74	+.47
Rev Elevé(r)•	10.31	-1.62
Revenu US•	10.60	+.38
Spéciale•	11.81	+1.72
AGF U$ SÉRIES A		
Act Mond(l)•	4.87	-.61
Allemagne(l)•	17.47	-2.07
Crois Amér(l)•	11.73	-2.66
Crois Asia(l)•	11.53	-2.54
Crois Euro(l)•	7.71	-1.91
Dir Chine(l)•	5.78	+1.58
Japon(l)•	3.64	-1.09
Mond ObiGouv(l)•	7.86	-2.00
Rev CT Intl(l)•	7.99	-.25
Revenu US(l)•	7.79	-.51
Spéciale(l)•	8.78	+1.04
AGF U$ SÉRIES B		
Act Mond(g)•	4.83	-.62
Allemagne(g)•	17.28	-2.10
Crois Amér(g)•	11.60	-2.60
Crois Asia(g)•	11.42	-2.48
Crois Euro(g)•	7.63	-1.93
Dir Chine(g)•	5.70	+1.60
Japon(g)•	3.60	-.83
Mond ObiGouv(g)•	7.86	-1.87
Rev CT Intl(g)•	7.87	-.25
Revenu US(g)•	7.80	-.51
Spéciale(g)•	8.67	+1.05
AGF U$ SÉRIES C		
Act Mond•	4.83	-.62
Allemagne•	17.27	-1.99
Crois Amér•	11.56	-2.61
Crois Asia•	11.44	-2.47
Crois Euro•	7.65	-1.92
Dir Chine•	5.71	+1.78
Japon•	3.60	-1.10
Mond ObiGouv•	7.84	-2.00
Rev CT Intl•	7.90	-.38
Revenu US•	7.80	-.38
Spéciale•	8.69	+.93
AGF GESTION		
Allemagne M C$•	24.22	-1.22
Allemagne M U$•	17.82	-1.98
AIC GROUP		
Avantageux(r)	44.30	-2.83
Avantageux II(r)	5.47	-2.84
Divers Cda(r)	19.71	-2.43
Marché Nouv	8.48	-1.62
Valeur	29.32	-2.27
World Equity	11.96	-2.69
ALL-CANADIAN		
Compound(r)	15.47	-1.65
ALTAMIRA		
Act Euro•	13.43	-2.54
Actions(r)•	34.12	-1.95
AltaFund(r)•	24.61	-1.56
Amér Gr Soc•	15.15	-.98
Amér Sélect•	26.95	-.04
Asie-Pacif•	10.67	-2.29
Capital(r)•	20.10	-1.95
Croissance(r)•	15.64	-2.43
Divers Mond•	14.19	-.70
Dividendes(r)•	3.10	-2.82
Découv Mond•	4.43	+.45
Equilibré(r)•	15.46	-2.28
Mond Pet Soc	5.35	—
Mét Préc&Strat(r)•	7.71	-1.15
Obl Etat CT(r)•	5.69	-.52
Obl Haut Rend•	5.89	-.34
Oblig Mond(r)•	10.67	-1.39
Obligations(r)•	14.38	-2.51
Occas Japon•	4.03	-1.47
Reprise(r)•	13.71	-.65
Ressources(r)•	16.52	-1.90
Rev CT Glo(r)•	11.85	-.67
Rev&Crois(r)•	8.11	-1.22
Revenu(r)•	8.23	-1.08
Science & Tech•	6.62	—
AMI CAPITAL PRIVÉ		
Actions(r)	18.07	-.08
Optimix(r)	15.39	+.25
Revenu(r)	10.82	+.27
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(r)	16.20	+.78
ATLAS GESTION: ATLAS		
Actions Mond•	15.24	-1.04
Am Advantage C$•	16.06	+.19
Am Advantage U$•	11.82	-.59
Am LrgCap Gr C$•	23.81	-1.41
Am LrgCap Gr U$•	17.52	-2.18
Amér Latine•	8.39	+1.82
Bassin Pac•	8.55	-.93
Can GrndCap Cr(r)•	16.27	-2.87
Cdn LrgCap Val(r)•	12.42	-3.65
Cdn Sml Cap Val(r)•	12.92	-.54
Cro Can Pet Cap(r)	10.34	+.19
Cro Intl Gr Cap	11.07	-1.25
Cro Intl Mar Em	10.51	+.29
Crois Can Div(r)	10.18	-2.02
Crois EmergCan(r)•	17.40	-1.69
Equil Can(r)•	12.62	-2.47
Géré Terme C$(r)•	11.92	-2.38
Géré Terme U$(r)•	8.77	-3.31
Mond Oblig(r)•	10.27	-.77
Obl Can HtRend(r)•	11.63	-1.36
Oblig Can(r)•	10.73	-2.54
REER Ind Amér(r)	10.25	-2.29
REER Ind Intl(r)	10.20	-2.67
Rend Euro•	13.02	-2.47
AZURA FONDS REGROUPÉS(n)		
Conservateur(y)	11.01	-.63
Crois RER(y)	12.03	-.91
Croissance(y)	11.31	+.71
Equil RER(r)	11.48	-.69
Equilibré(y)	11.06	+.27
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA•	11.54	-1.06
CP AmérCrois•	12.91	-.25
CP Crois can(r)•	14.44	-2.80
CP Ext Orient•	11.90	-1.40
CP Hypothèque(r)•	12.62	+.09
CP Jap Crois•	8.17	-1.16
CP Mrch Dev•	8.40	-.29
CP ObligIti•	10.91	+.27
CP Ressources(r)•	12.88	-2.32
CP Revenu Div(r)•	13.95	-4.25
CP Sp Crois(r)•	12.71	-1.26
FC Allocation(r)•	13.69	-2.66
FC Bond(r)•	12.48	-2.01
FC Equ Index(r)•	16.67	-3.43
FC Intl Gth•	14.96	-1.44
PC Eur Crois•	11.97	-2.20
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibré(r)	12.35	+.55
Obligations(r)	11.31	+.57
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	10.18	+.33
Act Can(r)	15.27	-3.45
Act Intls(l)	6.86	-.49
Equilibré(r)	13.71	-2.51
Pet Cap(r)	8.64	-3.12
Revenu(r)	11.35	-2.68
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	37.64	+1.71
Obligations(r)	11.17	-1.80
BONHAM & CO INC(n)		
SV Amer Equity	5.00	—
SV Cdn Equity(r)	5.10	+.59
SV Glo Bal RRSP(r)	5.08	+.59
SV Glo Equity	5.00	—
BPI MUTUAL FUNDS		
Act Amér•	8.08	-.37
Act Cdn(r)•	8.87	-3.06
Act Mondials•	19.83	-1.25
Asie Pacifique	10.58	-1.67
Can Equil(r)•	5.21	-2.80
Can Oblig(r)•	4.98	-2.54
Marches en Dev•	11.41	-.87
Pet Soc Amér•	27.96	+1.08
Pet Soc Can(r)•	13.41	-2.76
Pet Soc Mond•	18.48	-1.39
RER Mond Equil(r)•	15.54	-2.20
RER Mond Oblig(r)•	11.74	-1.92
Ressour Can(r)•	24.19	-2.62
Revenus Div(r)•	11.36	-1.13
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	5.94	-1.00
Act Mondials U$•	14.58	-1.95
Asie Pacifiq U$	7.78	-2.38
March en Dev U$•	8.39	-1.53
Pet Soc Amér U$•	20.55	+.34
Pet Soc Mond U$•	13.58	-2.16
BURGEONVEST		
Dolphin Growth(r)	6.35	-4.44
Dolphin Income(r)	6.52	-4.44
Marlboro Cdn(r)	6.11	-3.77
Marlboro Intl(y)	5.60	-5.67
CAMAF(n)		
Camaf(r)	13.33	+.98
CANADA TRUST		
Ev Act Itl	22.85	-1.00
Ev Act Spéc(r)	21.26	-1.35
Ev Act US	17.88	+1.42
Ev AmeriGth(r)	12.69	-2.31
Ev AsiaGth(r)	9.83	-3.15
Ev Balanced(r)	16.81	-2.49
Ev Bond(r)	12.00	-2.44
Ev EmergMkts	10.75	-.92
Ev EuroGth(r)	11.12	-2.28
Ev GlobalGth(r)	10.16	-2.03
Ev Hypo(r)	61.10	-.54
Ev Nord Amér	40.67	-.83
Ev Obl Itl(r)	10.95	+.09
Ev Rev Div(r)	13.41	-2.83
Ev Sht Term Bnd(r)	10.22	-1.35
Ev Stock(r)	18.27	-2.72
CHOU ASSOCIATES		
Associates(l)	40.01	-.07
RRSP(r)	14.11	-3.09
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	10.13	+2.53
Américain•	11.19	-1.32
Crois Can(r)•	7.43	-2.49
Equil Can(r)•	7.38	-2.12
Equil Intl•	12.81	-1.31
Marchés Nouv•	7.37	+1.10
Mondial•	10.14	-1.46
Oblig Can(r)•	5.70	-1.72
Oblig Mondiales•	5.39	-.92
Pacifique•	17.95	-1.27
RER Act Mond(r)•	5.62	-1.75
RER Américain(r)•	12.09	-1.55
RER Equil Intl(r)•	12.26	-1.29
RER Obl Mond(r)•	5.22	-.95
Rev Nouv Monde•	11.36	-.53
Revenu Can(r)•	11.92	-2.30
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	7.45	+1.92
Américain U$•	8.23	-1.91
Equil Intl U$•	9.42	-1.88
MarchésNouv U$•	5.42	+.56
Mondial U$•	7.46	-1.97
Oblig Mond U$•	3.96	-1.49
Pacifique U$•	13.20	-1.86
RevNouvMnd U$•	8.36	-1.07
C.I. SECTOR FUNDS C$		
Amer Latine•	8.94	+2.52
Américain•	10.38	-1.33
Canadien•	6.61	-2.51
Court-Terme•	7.24	—
Européen•	6.92	-.57
Hsbgr Expans(y)•	10.02	+.80
Hsbgr Intl•	10.10	-.39
Hsbgr Pet Socie•	10.16	+.89
Hsbgr Valuer•	10.32	-.10
Mar nouv Asia•	9.51	-1.04
Marchés Nouv•	6.42	+1.10
Mondial•	11.27	-1.40
Pacifique•	12.22	-1.29
Ressource•	11.37	-1.04
Serv Financier•	11.72	-2.82
Serv Sante•	10.39	-.67
Technologies•	12.22	+.41
Telecom•	10.91	-.09
C.I. SECTOR FUNDS U$		
Amer Latine U$•	6.58	+2.02
Américain U$•	7.64	-1.80
Canadien U$•	4.86	-3.19
Court-Terme U$•	5.33	-.56
Européennes U$•	5.09	-1.17
Hsbgr Expans U$(y)•	7.38	—
Hsbgr Intl U$•	7.43	-.93
Hsbgr Pet SocU$•	7.47	+.27
Hsbgr Valuer U$•	7.59	-.65
Marche nouv U$•	4.72	+.43
Mondial U$•	8.29	-2.01
Nouv Asia U$•	7.00	-1.55
Pacifique U$•	8.99	-1.86
Ressource U$•	8.36	-1.65
Serv Finan U$•	8.62	-3.36
Serv Sante U$•	7.64	-1.29
Technologies U$•	8.99	-.11
Telecom U$•	8.03	-.62
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US	16.09	-1.20
Amér Latine	10.17	-.10
Apprec Cap(r)	19.62	-.86
Can Act(r)	14.18	-3.12
Can Oblig(r)	11.74	-2.50
Cdn Sht Trm Bnd(r)	10.48	-1.67
Dividend(r)	13.98	-2.80
Démo Amér Nord	10.20	-1.44
Econ emerg	10.09	-1.03
Equilibré(r)	14.82	-2.76
Européennes	11.01	-1.74
Ext Orient	10.45	-2.21
Hypothécaires(r)	12.38	+.03
Indice Bour Can(r)	11.45	-3.41
Intl Act	16.76	-1.78
Intl Oblig(r)	10.96	+.30
Japonaises	10.42	-.27
Metaux Préc(r)	9.17	+.27
Mondial Tech	12.91	+1.37
Opport U.S.	11.09	+1.91
REER Ind Intl	10.21	-2.00
Ressources Can(r)	10.95	-.96
Reér Ind Bou EU(r)	11.17	-1.58
Energie(r)	11.83	-.85
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Amér Actions	10.86	-.45
Can Actions(r)	10.41	-1.55
Can Equilibré(r)	10.39	-1.61
Cro Pet Soc Ame	10.09	+.09
Mondial d'occ	10.11	-.76
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	8.70	-.12
Equity(r)	9.49	-1.40
Income(r)	10.51	-.32
Intl Equity	6.42	-.02
CONCORDE		
Croissance(r)	8.33	-2.43
Dividende(r)	14.33	-3.06
Equilibré(r)	11.97	-1.69
Hypothèques(r)	10.81	-.56
International(y)	11.28	+1.25
Revenu(r)	11.14	-2.79
CORMEL(n)		
Equilibrée(r)	13.62	+.72
CORNERSTONE		
Balanced(r)	6.23	-2.33
Bond(r)	5.62	-2.73
Cdn Growth(r)	7.29	-2.17
Global	13.24	-.74
US Fund	27.97	-1.67
COTE 100(n)		
Amér REER(r)	23.50	-1.47
Amérique	20.16	-1.18
EXP	17.04	-1.90
REA	12.55	—
U.S.	10.67	-.65
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(r)	11.57	-1.00
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	7.17	-.83
Goldtrust(r)	7.77	-.64
CUNDILL GROUP		
Security(r)	19.24	-1.89
Value(l)	17.77	-.62
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	26.49	-3.22
Americain(y)	10.97	-.52
Croissance(r)	11.95	-.18
Divers Aud(r)	11.65	-1.37
Divers Mod(r)	11.20	-1.09
Divers Sec(r)	10.68	-.62
Dividende(r)	11.63	-3.63
Enviro(r)	14.82	-1.98
Equilibré(r)	14.81	-2.19
Hypothèques(r)	4.67	.38
Internat'l(y)	31.57	+.31
Mond Equil(y)	10.11	+.13
Obligations(r)	5.33	-1.97
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	13.23	-2.43
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$•	11.04	+.18
Dyn Amer U$	8.12	-.61
Dyn Cdn Gro(r)•	13.16	-2.16
Dyn Div Gro(r)•	6.30	-.94
Dyn Dividend(r)•	6.43	-1.08
Dyn Europe•	15.29	-1.10
Dyn Far East	11.18	-1.06
Dyn Fund Cda(r)•	19.07	-2.21
Dyn Glo Bond(r)•	6.27	-.16
Dyn Glo Milna•	7.22	-1.50
Dyn Glo Partner•	11.80	-.76
Dyn Glo Pre Met	6.27	+1.79
Dyn Glo Resour•	19.10	-3.19
Dyn Income(r)•	5.63	-.35
Dyn Intl•	8.50	-.93
Dyn Partners(r)•	9.12	-1.41
Dyn Prec Met(r)•	2.68	-1.83
Dyn RealEst•	16.15	+2.41
Dyn Team(r)	10.08	-1.27
Titres d'Etat(r)	10.25	-1.73
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)•	14.29	-2.06
Crois Amér•	15.64	+.13
Crois asiatique•	10.31	-.29
Equilibré(r)•	13.29	-2.21
Marchés Naiss•	8.55	+.47
Mond Actions•	12.31	-1.28
Mond Equil•	11.60	-1.02
Mond Oblig•	10.73	-.37
Obligations(r)•	8.59	-3.37
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)	13.86	-1.97
Global Bond(r)	5.32	-2.65
Growth(r)	10.48	-3.40
Income(r)	10.95	-2.66
N.A.Equity	21.95	-1.02
Pacific Rim	6.13	-.13
Special Equity(r)	6.42	-1.98
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	10.73	+.88
Equilibré(r)	13.56	+.66
Hypothèques(r)	10.52	+.40
Obligations(r)	11.14	+.65
FIDELITY C$		
Amér Latine•	7.66	+2.27
Cap Crois(r)•	22.09	-2.00
Crois Amérique•	24.56	-.41
Crois Euro•	18.46	-1.70
Crois Japon•	9.01	+.45
Expansion Cda(r)•	15.79	-1.68
Ext-Orient(y)•	31.02	+1.27
Frontiere nord(r)	10.49	-1.87
Mixte Mondial•	14.41	+.21
Ob Mar Emerg•	11.82	+.17
Oblig Can(r)•	11.85	-2.31
Pet Cap Amér•	14.22	+1.28
Portfll Intl(y)•	20.93	+.10
Ptl Mar Emerg•	15.21	+.86
RER Obl Mond(r)•	9.32	+.22
Rev Can(r)•	11.01	-1.61
Revenus N.A.•	8.97	-.55
Rép Actif Can(r)•	14.24	-2.67
FIDELITY U$		
Amér Latine U$•	5.63	+1.44
Crois Amér U$•	18.05	-1.37
Crois Euro U$•	13.57	-2.65
Crois Japon U$•	6.62	-.60
Ext-Orient U$(y)•	22.82	+.40
Mixte Mond U$•	10.59	-.75
ObMarEmerg U$•	8.69	-.80
PetCapAmér U$•	10.45	+.38
Port Intl U$(y)•	15.40	-.77
Ptl MarEmerg U$•	11.18	-.09
RER ObiMondU$(r)•	6.85	-.72
Rev N.A. U$•	6.59	-1.49
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(r)	6.35	-1.59
FONDS DE CROIS SELECT(n)		
Crois Select(y)	139.98	—
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Double Gold(r)	3.19	—
Foreign Bond(y)	10.03	+.40
Prec Metals(yg)	10.82	-.37
GBC FUNDS(n)		
Crois Can(r)	19.59	+1.24
Crois N.A.(y)	8.00	+2.70
Internat'l(y)	10.98	-.90
Oblig Can(r)	11.98	+.25
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(yl)	5.25	-.38
GFM U$(y)	10.75	-.92
GT GLOBAL C$		
Canada Growth(r)•	7.77	-2.15
Cr Amér Lat•	6.22	+.37
Crois Amér•	7.01	-1.34
Crois Pacif•	6.43	-1.26
Infrastr Mon•	6.25	+.43
Mond Oblig•	5.70	-.77
Res Nat Mon•	7.53	-.75
Rev CT A(l)	5.27	-.53
Rev CT B(g)	5.23	-.53
Rev et Crois•	5.88	-1.97
Revenu Canadien(r)•	5.86	-3.03
Soins de Santé•	5.71	+1.96
Thém Mondiale	5.17	-1.20
Télécom Mond•	6.94	-.81
GT GLOBAL U$		
Cr Amér Lat U$•	4.58	-.39
Crois Amér U$•	5.16	-2.09
Crois Pacif U$•	4.73	-2.01
Infrastr MonU$•	4.60	-.35
Mond Oblig U$•	4.20	-1.55
Res Nat Mon U$•	5.54	-1.51
Rev CT A U$(l)	3.88	-1.30
Rev CT B U$(g)	3.85	-1.28
Rev et Crois U$•	4.33	-2.72
Soins Santé U$•	4.20	+1.18
Thém Mond U$	3.80	-1.96
Télécom Md U$•	5.11	-1.58
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(r)	11.50	—
First Amer(r)	10.77	—
Protect Amer(r)	9.56	—
GUARDIAN (GROUPE) SÉR A		
Act Amér(l)	11.82	-.17
Act Crois(r)	10.90	-1.80
Actions Mond(l)	6.80	-1.31
Asie-Pacifique(l)	10.35	-1.43
Div Mensuels(r)	9.20	-1.50
Entreprise(r)	17.24	-1.71
Equil Can(r)	19.91	-1.68
Equil Intl(r)	6.14	-1.60
Marchés Emerg(l)	10.95	-1.08
Rev Can(r)	10.25	-.97
Rev Etranger(r)	11.01	-.18
Rev Intl(r)	10.28	-.77
Rev Men Eleve(r)	9.79	-1.41
GUARDIAN (GROUPE) SÉR B		
Act Amer(g)	11.75	-.25
Act Crois(r)	10.84	-1.81
Actions Mond(g)	6.76	-1.31
Asie-Pacifique(g)	10.28	-1.44
Div Mensuels(r)	9.17	-1.50
Entreprise(r)	17.17	-1.72
Equil Can(r)	19.92	-1.68
Equil Intl(r)	6.09	-1.62
Marchés Emerg(g)	10.90	-1.00
Rev Can(r)	10.26	-.97
Rev Etranger(r)	11.01	-.27
Rev Intl(r)	10.30	-.58
Rev Men Eleve(r)	9.78	-1.41
HANSBERGER VALUE C$		
Hsbgr Asia•	9.79	-1.01
Hsbgr Européen•	6.77	-.59
Hsbgr Expans(y)•	10.06	+.80
Hsbgr GloSmlCap•	9.84	+.92
Hsbgr Intl•	9.87	-.40
Hsbgr Valeur•	10.18	-.10
HANSBERGER VALUE U$		
Hsbgr Asia U$•	7.20	-1.64
Hsbgr Euro U$•	4.98	1.19
Hsbgr Expans U$(y)•	7.41	—
Hsbgr GlSmCapU$•	7.24	+.42
Hsbgr Intl U$•	7.26	-.95
Hsbgr Valeur U$•	7.49	-.66
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(r)	10.88	-2.60
HRL Equilibré(r)	11.72	-1.60
HRL Obligations(r)	10.34	-2.64
HRL Outre-mer	15.58	-1.64
HKBC FONDS COMMUNS		
Actions(r)	18.82	-2.67
Américains	13.31	-.98
Cr cap peu élev(r)	14.38	-2.36
Crois Asiatique	12.08	-1.25
Crois Euro	12.84	-1.97
Equilibré(r)	15.60	-2.35
Hypothécaires(r)	11.59	-.25
Nouv Marchés	8.21	-.73
Oblig Can(r)	11.77	-2.39
Oblig Intl	10.54	-.23
Revenu Div(r)	13.68	-2.98
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Actions(r)	14.34	—
Actions Intl	15.31	—
Obligations(r)	17.85	—
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	8.67	-3.77
Act Euro	13.32	-2.35
Act Ext-Orient	12.00	-1.80
Act Japon	7.82	-1.14
Act US	12.92	-2.05
Dividendes(r)	12.36	-.72
Equilibré(r)	7.06	-2.75
Hypothèques(r)	10.81	+.09
Obl Gouv CT(r)	5.62	-1.58
Obl Itl RER(r)	10.11	-.79
Oblig Can(r)	10.32	-3.01
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	11.91	-2.82
BiensImmobil(r)	4.27	—
Can Pet Cap(r)	12.12	-1.28
Can Res Nat(r)	10.85	-1.16
Crois Lat Amér	10.25	+1.76
Crois Mond	8.10	-1.64
Crois Plus	7.91	-1.69
Crois Retr(r)	8.90	-2.67
Crois US	30.31	-.32
Croissance	10.27	-1.60
Decouvertes E-U	11.15	+.70
Dividendes(r)	12.76	-3.09
Européen	8.76	-2.40
Global	9.97	-1.45
Global Oblig(g)	5.42	-.53
Hypothécaire(r)	5.16	-.10
Japonais	15.86	-.56
Mutuel(r)	12.43	-2.42
Nord-Amér	15.79	-1.34
Oblig Gouv(r)	5.09	-2.49
Oblig NA Re éle(r)	10.13	-.11
Oblig Soc(r)	11.03	-2.33
Pacifique	12.64	-1.48
Retraite(r)	16.45	-2.98
RetraitePlus(r)	7.31	-1.87
Revenu(r)	5.74	-1.68
Revenu Plus(r)	6.02	-1.94
Répartition(r)	6.11	-3.63
Spécial	20.44	-1.99
Summa(r)	7.72	-2.02
GROUPE INV/BEUTEL		
Actions Can(r)	11.24	-3.46
Can Pet Cap(r)	11.73	-1.89
Can Equilibré(r)	11.11	-2.47
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cap Asset	10.61	-.24
ML Cdn Equity(r)	11.12	-.80
ML Emerg Mkts	9.58	-.04
ML World Alloc	10.70	-1.42
ML World Bond(r)	10.21	-1.94
GI/ROTHSCHILD SÉLECT		
Act Amer	11.35	-.26
Act Intl	11.61	-1.28
Actions Can(r)	12.57	-3.08
Can Equil(r)	13.02	-2.69
Oblig Intl	10.30	-.10
GROUPE INV/SCEPTRE		
Actions Can(r)	11.22	-2.18
Can Equilibré(r)	10.69	-1.98
Oblig Can(r)	10.62	-2.50
INVESTPRO SECURITIES INC.(n)		
Intl Oblig(yl)	10.66	—
JONES HEWARD		
JH Amér C$	14.14	-2.08
JH Amér U$	10.40	-2.83
JH Equil Can(r)	16.99	-2.25
JH FondsLtée(r)	14.67	-2.43
JH Oblig(r)	11.10	-2.12
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)	5.28	—
Equilibré(r)	6.38	—
LAURENTIENNE		
Act Amér	11.49	-.78
Act Can(r)	8.71	-3.54
Act Spéc(r)	7.

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
MCLEAN BUDDEN(n)		
Amer Gth(y)	26.83	-.70
Balanced(r)	14.90	-1.91
Equ Gth(r)	19.10	-2.81
Fixed Inc(r)	12.16	-2.16
MD (GESTION)		
Act Amér MD	21.78	-1.40
Actions MD(r)	14.28	-1.99
Dividendes MD(r)	11.97	-2.13
Equilibré MD(r)	16.20	-2.76
March Emerg MD	10.68	+1.62
Oblig MD(r)	21.26	-2.48
Oblig Mond MD	11.63	-.43
Oblig/Hypo MD(r)	10.84	-1.19
Plac Avenir MD	9.35	-.11
Sélectif MD(r)	14.16	-1.80
MOF GROUP		
Special Opp(yl)	1.50	-.39
MONARQUE FONDS		
Canadien(r)	9.88	-2.27
Dividendes(r)	9.93	-1.78
MUTUELLE (GROUPE)		
Amérifonds(l)	14.79	-1.22
Divers 40(r)	16.59	-2.45
Obligations(r)	11.52	-2.45
Supér Amér	15.09	-1.34
Supér Crois(r)	18.59	-2.81
Supér Divers(r)	13.65	-2.75
Supér Emerg	9.71	+.16
Supér Hypo(r)	10.62	-.24
Supér Intl	14.40	-.76
Supér Oblig(r)	10.98	-2.85
Supér Sécur(r)	16.22	-2.69
Varifonds(r)	19.14	-2.84
O.I.Q. FÉRIQUE(n)		
Actions(r)	44.55	+1.16
Americain(r)	11.70	-.05
Croissance(r)	10.55	-.25
Equilibré(r)	46.73	+.95
International(r)	9.69	-1.22
Obligations(r)	39.55	+.58
Revenu CT(r)	34.47	+.07
O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Amer Sector Gro	5.12	+.79
Cdn Emerg Gro(r)	6.78	-1.17
Growth Fund(r)	6.67	-1.04
High Income(r)	5.35	-1.47
US Mid-Cap	5.24	+.58
OPTIMA STRATEGY(n)		
Real Estate Inv	5.69	+2.47
OPTIMUM(n)		
Actions(rx)	12.46	+1.47
Epargne(rx)	13.64	+.04
Equilibré(rx)	24.42	+.75
International(yx)	10.36	+.04
Obligations(rx)	14.58	+.66
ORBIT GROUP(n)		
North American(yl)	6.23	-.87
World(yl)	6.05	-.37
PACIFIC FUNDS(n)		
Special Equity(r)	19.10	-1.71
PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Bal Pens Tr	14.88	-2.11
Balanced(r)	13.87	-2.19
Bond(r)	9.63	-2.03
Canadian Equ(r)	36.86	-2.72
Div Inc(r)	25.02	-3.81
Intl Equity	11.47	-1.88
N.A. Equity	15.47	-.96
Pooled Pen	58.11	-2.86
RRSP/RIF Equ(r)	19.50	-2.65
ST Bond & Mtg(r)	10.27	-1.34
US Equity	56.18	-.46
US Pooled Pen	266.67	—
Vintage(r)	32.15	-1.86
PRET ET REVENU(n)		
Américain(y)	11.40	+1.33
Canadien(r)	17.21	+1.05
Dividende(r)	14.77	+2.07
Fonds Hi(r)	5.32	+.02
International(y)	12.25	+.57
Mond Oblig(y)	9.80	-.72
Obligations(r)	11.92	+.64
Retraite(r)	40.22	+.77
PRINCOR FUNDS(n)		
World Inc(yl)	8.18	-3.88
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)		
Actions Can(rx)	18.04	+1.04
Actions Intl(yx)	16.26	+.46
Court Terme(rx)	9.60	+.14
Crois et Revenu(rx)	11.41	+.95
Equilibré(rx)	12.59	+.58
Obligations(rx)	11.37	+.55
PROSPÉRITÉ(n)		
Prospérité	11.20	+19.31
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)	12.58	-.32
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	10.82	-.10
ROYAL MUTUAL		
Act Itl	16.17	-1.40
Act Japon	13.63	-.49
Crois Asia	12.85	-1.00
Crois Can(r)	17.45	-2.13
Crois Euro	14.42	-1.97
Energétique(r)	16.39	-2.28
Equilibré(r)	8.65	-2.81
Latino Amér	10.40	+1.10
Mét Préc(r)	9.94	-1.80
Pet Cap Can(r)	15.50	-1.99
Sci Bio et Tech	12.47	+1.93
Zweig Itl	10.81	-1.25
ZweigCr C$	18.55	+.72
ZweigCr U$	13.65	-.04
ROYAL: TRUST ROYAL		
Act Can(r)	18.63	-2.88
ActAmér C$	14.82	-.21
ActAmér U$	10.90	-.96
Av Crois(r)	16.18	-2.21
Av Equil(r)	15.17	-2.50
Av Revenu(r)	13.38	-2.23
Crois et Rev(r)	12.93	-5.15
Hypothécaires(r)	10.74	-.17
Immobilier(r)	8.01	—
Oblig Intl(r)	12.46	-1.26
Obligations(r)	10.92	-2.97
ROYAL: ROYFUND (GROUPE)		
Actions Can(r)	11.50	-2.89
Actions US	20.79	-.16
Dividendes(r)	15.76	-4.95
Hypothécaire(r)	11.44	-.24
Intl Rev(r)	11.07	-1.21
Obligations(r)	5.93	-2.95
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro C$(y)	4.24	+.24
Cam Amer Gro U$(y)	3.13	-.32
Cam Americas C$(y)	12.90	+2.14
Cam Americas U$(y)	9.51	+1.39
Cam Balanced(r)	8.39	-2.67
Cam China C$(y)	5.26	+1.15
Cam China U$(y)	3.88	+.52
Cam Global C$(y)	7.03	+1.15
Cam Global U$(y)	5.18	+.39
Cam Growth(r)	8.81	-2.22
Cam Pacific C$(y)	4.79	-1.03
Cam Pacific U$(y)	3.53	-1.67
Cam Prec Metal(r)	5.26	-.94
Cam Resource(r)	4.65	-5.49
Cam Spe Equ(r)	10.50	-.47
TC Bond(r)	9.89	-2.37
TC Dividend(r)	6.33	-1.40
TC Pension(r)	15.39	-1.41
TC Value(r)	8.86	-.56
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth	12.39	-1.04
Balanced Gth(r)	18.09	-3.47
Bond(r)	11.98	-2.68
Equity Gth(r)	30.35	-3.74
Internat'l	26.45	-.86
SCOTIA EXCELSIOR		
Amér Latine•	12.64	+1.61
Crois Amér•	10.74	-.04
Crois Can(r)•	37.73	-3.44
Crois CanAm(r)•	13.04	-2.31
Crois Euro	9.99	-1.58
Dividendes(r)•	12.00	-3.18
Equilibré(r)•	15.16	-2.47
Hypothécaire(r)•	10.98	+.04
Internat'l•	37.97	-1.23
Mét Préc(r)•	14.42	+.86
Oblig Global•	10.63	+.45
Rend global(r)•	15.23	-2.44
Rev CanAm C$(r)•	14.00	+.77
RevCanAm U$(r)•	10.29	-.15
Revenu(r)•	10.92	-1.87
Rég Pacifique•	10.94	+.34
Séc & Rev(r)•	10.96	-1.11
ValCan1ordre(r)•	15.82	-3.30
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Equity(r)•	16.78	-1.81
Emerg Mkts•	17.13	—
Global•	14.06	-.57
Greater Europe•	14.86	-1.65
Pacific•	12.05	-.74
ShTerm Bond(r)•	12.37	-1.28
US Growth & Inc	11.11	-.54
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Amer Equity	16.20	1.22
Amer Growth C$	14.55	-1.15
Amer Growth U$	10.71	-1.83
Asian Dynasty(g)	10.72	-1.29
Asset Alloc(r)	13.82	-1.64
Cdn Equity(r)	20.76	-2.40
Cdn Growth(r)	26.56	-1.92
Cdn Invest(r)	9.57	-3.33
Cdn P'folio(r)	16.32	-1.92
Cdn Resource(r)	10.05	—
Cdn Stock(r)	13.85	-3.15
Diversified(r)	12.87	-2.79
Dividend(r)	12.73	-1.93
Emerg Markets(g)	11.24	-.09
Euro Growth(g)	14.77	-1.34
Glo Divers	15.03	-.60
Glo Telecomm	12.88	-.31
Global Bond(l)	10.30	-.87
Global Equity	14.44	-1.43
Global Growth	8.48	-.35
Long-Term Bond(r)	12.25	-4.00
Mid-Term Bond(r)	10.12	-2.41
Optimax USA(l)	13.13	-.08
RRSP Intl Bond(r)	10.83	-.55
Short-Term Bond(r)	5.42	—
STANDARD LIFE		
Balanced(r)	12.96	-2.98
Bond(r)	10.65	-2.82
Cdn Dividend(r)	14.50	-4.29
Equity(r)	14.55	-2.95
Growth Equity(r)	12.83	-2.04
Intl Bond(r)	10.49	-.31
Intl Equity(g)	11.58	-.13
Ressources(r)	12.72	-2.92
U.S. Equity(g)	13.52	-.50
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal Cda(r)	5.97	3.01
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	14.76	-.14
Actions Mond	21.99	-.59
Amér Latine	6.47	+2.70
Asiatique	7.56	-.79
Can Crois(r)	23.59	-3.48
Can Petit Cap(r)	15.59	-.32
Divr Or+(r)	12.58	-3.97
Européen+	13.92	-1.90
Japon	11.56	-.86
Mond Equil	11.43	-.61
Mond Soc Emerg	17.74	-.89
Multirevenu(r)	21.59	-2.88
Oblig Mondial	10.81	-.73
Obligataire(r)	6.32	-1.40
STRATÉGIE GLOBALE CL X		
Act Mond Cl X(l)	22.06	-.59
Can Crois Cl X(r)	23.59	-3.48
Divr Euro Cl X(r)	20.42	-2.34
EuroPlus Cl X(l)	13.96	-1.90
Japon Cl X	11.62	-.85
Multirev Cl X(r)	21.70	-2.86
Obl Mon Cl X	10.82	-.73
STRATÉGIE GLOBALE - DIVRS		
Divr Act Mond(r)	10.16	-1.84
Divr Amér Lat(r)	5.25	+2.14
Divr Asiatique(r)	5.87	-1.18
Divr Européen(r)	20.45	-2.34
Divr Japon+(r)	4.41	-1.34
Divr Obl Etrang(r)	14.14	-.49
Oblig Divr(r)	11.41	-.70
TALVEST (FONDS)		
Act Val Can(r)•	12.94	-2.85
Can Répar Actif(r)•	7.73	-2.64
Dividendes(rx)	15.89	-2.87
Glo Rep Actif•	7.92	-1.86
Nouv Economie(r)•	6.15	-1.13
Obl Can Dev(r)•	5.62	-.35
Obligations(rx)•	11.52	-2.46
REER Glo(r)•	6.09	-1.93
Revenu(rx)•	11.52	-1.54
TALVEST HYPERION		
Act Can Pet Cap(r)	12.55	-.95
Asian	20.71	-1.99
European	14.99	-1.90
Gl Sci&Tech C$	25.91	+2.37
Gl Sci&Tech U$	19.06	+1.60
Glo Sci Sante(r)	5.00	—
Oblig Haut Rend(r)	11.10	-2.29
Value Line C$	21.03	-1.31
Value Line U$	15.47	-2.09
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	18.70	-2.35
Act Optimal(r)•	14.47	-.28
Amér Indexé•	13.49	-2.32
Can Indexé(r)•	9.08	-3.51
Crois Asiatique•	9.97	-1.09
Crois Equil(r)•	14.58	-2.21
Crois Euro•	14.37	-2.44
Crois Japon•	9.07	+.67
Crois Lat Amér•	7.75	+1.57
Crois N.A. A•	17.03	+.89
Dividendes(r)•	15.74	-3.79
Emerg Mkts•	14.39	+.14
Hypothécaire(r)•	11.46	+.09
Intl Equity•	14.89	-1.26
Intl Sélect•	14.00	-1.62
Métaux Précieux(r)•	21.04	-1.41
Obl RER Intl(r)•	10.93	-1.71
Obl Rend Réel(r)•	11.25	-3.43
Oblig Can(r)•	12.51	-2.95
Oblig GouvCan(r)•	11.64	-2.27
Oblig GouvGlo•	11.19	-.27
Res Energét(r)•	14.66	-1.68
Ressource(r)•	13.83	-2.33
Rev CT(rx)•	10.03	-.69
Rev Equil(r)•	14.27	-2.19
Sci & Tech•	21.74	-.87
Sciences Santé	10.34	+1.17
TitresHypo(r)•	10.94	-.82
Val Sûres Amér	10.59	-.75
Valeurs Sûres(r)•	15.17	-2.57
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	7.64	-2.05
Can Rép Actif(r)•	6.28	-1.88
Croissance C$•	9.38	-.32
Croissance U$•	6.90	-1.15
Emergents C$•	8.97	+1.36
Emergents U$•	6.60	+.61
Equil Mond C$•	6.28	-.63
Equil Mond U$•	4.62	-1.49
Equilibré(r)•	7.88	-1.75
Intl Act C$•	12.30	-.49
Intl Act U$•	9.05	-1.20
Intl Equil C$•	6.00	-.17
Intl Equil U$•	4.41	-1.12
Mond Obl C$•	10.44	-.95
Mond Obl U$•	7.68	-1.79
Mond PtSoc C$•	10.38	+.58
Mond PtSoc U$•	7.64	-.13
Oblig Can(r)•	5.35	-1.65
TRADEX		
Actions(r)	12.51	-1.50
Marchés Naiss	10.59	+.57
Obligations(r)	10.07	-2.61
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	9.70	-1.82
Amériques C$•	6.69	+.45
Amériques U$•	4.92	-.20
Can Croiss Sél(r)•	9.00	-1.96
Croiss Sél C$•	12.32	+.33
Croiss Sél U$•	9.06	-.33
Découverte C$•	5.43	+2.84
Découverte U$•	3.99	+2.05
Equilibré Sél(r)•	8.78	-2.12
Indo-Pacif C$•	6.01	-1.15
Indo-Pacif U$•	4.42	-1.78
Obl Avantage(r)•	6.02	-1.79
Obl canadiennes(r)•	5.75	-2.54
Revenu gouv(r)•	5.14	-1.15
Trimark C$(l)•	23.67	+.25
Trimark U$(l)•	17.40	-.46
Trimark can(r)•	20.74	-1.52
Trimark cro rev(r)•	8.31	-1.77
TRUST GÉNÉRAL		
Act Amér(y)	32.90	+1.21
Act Can(r)	37.79	+1.89
Croissance(r)	20.94	-.02
Equilibré(r)	14.07	+1.10
Hypothèques(r)	11.14	-.69
Internat'l(y)	18.46	+.38
MM(rx)	10.12	+.05
Obligations(rx)	11.57	+.57
TRUST NATIONAL		
Actions Amér	14.43	-1.96
Actions Intl	10.86	-1.38
Actions Spéc(r)	17.12	-2.36
Actions can(r)	12.17	-3.74
Dividendes(r)	13.24	-3.72
Equilibré(r)	15.39	-2.91
Hypothèques(r)	10.43	+.08
Marchés Emerg	7.57	-.11
Oblig Itl RER(r)	11.23	-1.86
Oblig can(r)	12.39	-2.16
20/20 FUNDS C$		
Actif RER Pme(r)	5.81	-3.65
Amér Latine	5.34	+2.89
AmérRépAct	16.91	-1.37
Asie-Pacifique	12.51	-1.96
Can Crois(r)	18.71	-2.91
CanRépAct(r)	5.06	-3.25
Crois Active	15.35	+.85
Dividendes(r)	17.15	-3.76
Emerg Mkts Val	4.03	+.25
Euro Répart	6.37	-1.70
Indien	1.78	-2.20
Intl RER(r)	5.64	-2.42
Intl tit actifs	5.09	-.97
Mondial	14.09	-1.74
Oblig Mond	10.09	-.98
Oblig RER(r)	4.89	-1.01
Revenu(r)	9.62	-1.54
Ttr Actif RER(r)	8.56	-3.60
US CT Ht Rend	4.75	+.85
Valeur Intl	25.64	-.70
valeur Contrats(r)	5.46	-4.04
20/20 FUNDS U$		
Amér Lat U$	3.93	+2.08
AmérRépAct U$	12.44	-2.12
Asie-Pac U$	9.21	-2.64
Crois Actv U$	11.29	+.09
Eme Mkt Val U$	2.96	-.67
Euro Répart U$	4.69	-2.49
Indien U$	1.31	-2.96
Intl tit act U$	3.75	-1.57
Mondial U$	10.37	-2.45
Oblig Mond U$	7.42	-1.72
US CT HtRnd U$	3.49	—
Valeur Intl U$	18.87	-1.46
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	15.59	-2.26
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	6.28	+.21

FONDS AUTONOMES

ADC RER(n)		
Act E.U.(y)	9.97	+.15
Act Itl(y)	12.36	+2.49
Act Spécial(r)	10.00	+.07
Act de Crois(r)	12.23	+.83
Act ordin(r)	28.70	+.07
Bassin Pacif(y)	12.72	-.57
MM(r)	77.30	+.06
Marchés Emerg(y)	9.58	-.96
Mixte(r)	58.22	+1.17
Oblig Hypo(r)	14.75	+.49
Titres Euro(y)	13.79	+1.66
CANADA-VIE(n)		
Act Can(r)	150.42	-2.07
Act US & Itl(yg)	56.07	+.84
Asie Pacifique(yg)	10.10	+1.25
Européennes(yg)	13.46	-.31
Géré(r)	37.20	-1.83
MM(r)	63.51	-.09
Obl Intl(r)	12.13	-.01
Rev Fixe(r)	87.61	-2.32
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(r)	75.84	+1.22
Fixed Inc(r)	77.99	+.61
Global Equity(y)	11.66	+.33
Growth(r)	103.96	+1.01
MMF(r)	10.99	+.06
US Equity(y)	14.16	+1.31
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	15.26	+1.31
Crois Spéc(r)	21.03	-1.03
Equil Strat(r)	12.66	+.79
Hypothèques(r)	13.69	+.37
MM(r)	12.35	+.07
Obligations(r)	15.18	+.62
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(r)	13.23	-2.79
AssetBuild II(r)	13.56	-3.35
AssetBuild III(r)	13.60	-3.41
AssetBuild IV(r)	13.53	-3.08
AssetBuild V(r)	13.44	-3.03
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	177.57	+.53
Cdn Equity(r)	171.23	-.48
Fixed Income(r)	163.08	+.40
US Equity(y)	195.87	+3.65
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Actions(r)	13.76	+1.41
Combiné(r)	13.01	+1.00
Obligations(r)	12.67	+.66
Val CT(r)	11.31	+.05
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Actions(r)	14.38	+1.40
Combiné(r)	13.43	+.99
Obligations(r)	13.34	+.65
Protect rev(r)	10.76	+.30
Val CT(r)	10.92	+.05
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(r)	120.83	-2.59
Act Premiers(r)	103.75	-2.73
Crois Intl(g)	24.75	+.65
Equ Growth(r)	29.51	-2.74
Equilibré(r)	20.57	-2.43
MM(r)	16.49	-.03
ObliCan DevEtr(r)	10.47	-2.49
Obligations(r)	24.42	-2.41
Répart Actif(r)	13.10	-2.39
L'ÉQUITABLE		
Accum Income(r)	14.90	+.82
Actions(r)	18.38	+1.27
Actions Cdn(r)	13.50	+.93
Asset Allocat(r)	13.39	+1.29
Hypothèques(r)	11.61	+.09
International(r)	12.15	+.71
Oblig Cdn(r)	11.35	+.82
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(y)	13.81	+1.77
GREAT-WEST ASSURANCE VIE(n)		
Act amér (G)(y)	240.79	+2.05
Act intl (P)(y)	213.61	+1.89
Actions Can (G)(r)	207.65	+.64
Adv Port (G)(r)	199.41	+1.07
Agg Port (G)(r)	199.86	+1.19
Bal (B)(r)	208.21	+1.62
Bal (M)(r)	207.08	+.99
Bal (S)(r)	209.57	+1.45
Bal Port (G)(r)	200.00	+1.14
Bond (B)(r)	201.05	+.88
Bond (S)(r)	200.70	+.84
Cdn Res (A)(r)	229.09	-.12
Cons Port (G)(r)	196.00	+.66
Divers E-R (G)(r)	205.14	+.96
Equity (M)(r)	217.51	+1.99
Equity (S)(r)	223.32	+1.44
Global Inc (A)(r)	182.04	+.97
Gro & Inc (A)(r)	207.00	+.48
Gro & Inc (M)(r)	216.48	+2.02
Growth Equ (A)(r)	222.24	-.49
Hypothécair (G)(r)	197.01	+.31
Indice-Act (G)(r)	174.96	+1.90
Larger Co (M)(r)	212.19	+1.04
MM (G)(r)	161.13	+.06
Mod Port (G)(r)	198.13	+.70
N.A. Equity (B)(y)	223.25	+2.03
Oblig (M)(r)	203.59	+.86
Oblig Can (G)(r)	200.50	+.85
Oblig Gouv (G)(r)	227.19	+.75
Oblig Intl (P)(y)	210.24	+.27
ObligAction (G)(r)	225.53	+.68
Revenu (G)(r)	242.51	+1.14
Smaller Co (M)(r)	207.27	+1.32
IMPÉRIALE: CROISSANCE(n)		
Act N.A.(l)	14.88	-.67
Actions Can(r)	22.62	-3.58
Cap CT(r)	16.20	—
Diversifié(r)	20.12	-2.94
IMPÉRIALE: MILLÉNIA(n)		
Act Amér 1(g)	5.41	-.92
Act Amér 2	5.40	-.74
Act Can 2(r)	5.77	-3.35
Act Intl 1(g)	5.08	-1.36
Act Intl 2	5.07	-1.36
Act can 1(r)	5.78	-3.34
Equil Can 2(r)	5.63	-2.76
Equil can 1(r)	5.64	-2.76
MM 1(r)	5.17	—
MM 2(r)	5.16	—
Revenu 1(r)	5.45	-1.98
Revenu 2(r)	5.45	-1.80
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Actions(r)	125.24	-1.53
Diversifié(r)	24.00	-1.12
Ecoflex A(r)	18.05	-1.55
Ecoflex B(r)	13.36	-1.04
Ecoflex D(r)	15.65	-1.14
Ecoflex H(r)	12.62	-.34
Ecoflex I(yg)	11.82	+.85
Ecoflex M(r)	12.62	-.01
Hypothèques(r)	57.30	-.32
International(y)	11.88	+.87
MM(r)	12.62	-.01
Obligations(r)	63.16	-1.02
LONDON LIFE(n)		
Bond(r)	168.73	-2.02
Cdn Equity(r)	261.82	-2.73
Diversified(r)	139.71	-1.63
Intl Equity(yg)	10.64	+.76
MMF(r)	18.10	+.07
Mortgage(r)	124.28	+.31
US Equity(yg)	22.60	+1.46
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)	15.06	+1.59
NAL-Accr Equil(r)	14.43	+1.09
NAL-Act Amér(yg)	14.35	+1.29
NAL-Act Univ(yg)	13.04	+.31
NAL-Actions Can(r)	21.12	+.38
NAL-Divers Can(r)	23.10	+.54
NAL-MM Can(r)	17.11	+.05
NAL-Oblig Can(r)	24.19	+.74
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)	16.67	+.07
Vista CT 2(r)	15.76	+.06
VistaAct Mon 1(yl)	11.49	+.38
VistaAct Mon 2(yg)	11.32	+.36
VistaActAmer 1(yl)	14.24	+1.25
VistaActAmer 2(yg)	14.04	+1.24
VistaDivrs 1(r)	18.21	+.79
VistaDivrs 2(r)	17.22	+.78
VistaGnsCap 1(r)	19.28	-.34
VistaGnsCap 2(r)	18.23	-.35
VistaObliMon 1(yl)	11.47	-.10
VistaObliMon 2(yg)	11.30	-.11
VistaOblig 1(r)	20.11	+1.40
VistaOblig 2(r)	19.04	+1.38
VistaPlace 1(r)	17.17	+.30
VistaPlace 2(r)	16.21	+.29
MARITIME LIFE-SÉRIES A&C(n)		
Accrois - A&C(r)	24.80	-2.43
Act Can - A&C(r)	14.33	-2.41
Act Dynam - A&C(r)	10.33	-.64
Act Mond - A&C(y)	11.29	+.78
Bas Pac - A&C(y)	100.60	+2.63
Cro Rev Am A&C(y)	140.07	-1.01
Decouverte A&C(y)	10.01	+.77
Equil - A & C(r)	22.76	-1.52
EurAsie - A&C(y)	10.05	+.42
MM - A&C(r)	30.65	+.15
Oblig - A&C(r)	19.37	-1.49
Rev Div - A&C(r)	12.99	-2.06
S&P 500 - A&C(r)	16.26	-1.33
MARITIME LIFE - SÉRIES B(n)		
Accrois(r)	10.35	-2.44
Act Bass Pac(yg)	10.77	+2.62
Act Can(r)	10.56	-2.41
Act Dynamique(r)	10.23	-.64
Act Mond(yg)	10.58	+.78
Crois Rev Amér(yg)	10.42	-1.02
Decouverte(yg)	9.99	+.77
Equilibré(r)	10.24	-1.53
EurAsie(yg)	10.05	+.43
Obligations(r)	9.92	-1.49
Rev Div(r)	10.26	-2.06
S&P 500(r)	10.24	-1.33
MARITIME LIFE - SÉRIES F(n)		
Actions Can(r)	25.06	-2.42
Oblig Can(r)	15.50	-1.50
MARITIME LIFE - SÉRIES G(n)		
Actions Can(r)	26.76	-2.39
Oblig Can(r)	15.99	-1.48
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amér(yg)	17.30	-1.13
Actions(r)	16.39	-1.36
Croissance(r)	19.53	-.34
Equilibré(r)	19.00	-.90
Obligations(r)	20.57	-.75
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	423.77	+4.14
Actions Glo(yg)	13.74	+.24
Equilibré(r)	18.40	+2.29
MM(r)	13.13	+.03
Revenu Fixe(r)	215.39	+.77
NN FINANCIERS(n)		
Asset Alloc(r)	13.50	-2.92
Bond(rx)	9.70	-2.91
Can-Am(r)	12.44	-2.29
Can-Asian(r)	10.91	-3.43
Can-Daq 100(r)	9.90	—
Can-Euro(r)	12.18	-1.89
Can-Global Bond(r)	10.79	-1.52
Can-Emerge(r)	9.34	+.32
Cdn 35 Index(r)	15.87	-4.47
Cdn Growth(g)	8.09	-3.02
Dividend(rx)	12.10	-1.93
NN Elite(r)	11.11	—
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	14.96	-3.11
Actions Amér(g)	13.53	+1.05
Actions Intl(g)	11.01	-.63
Can Crois(r)	14.03	-1.82
Equilibré(r)	14.88	-2.87
Revenu(r)	11.76	-2.41
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	26.38	-2.86
IIA Bond(r)	27.21	-2.79
IIA Equity(r)	25.35	-3.06
TRANSAMÉRICA TRANSECURITÉ(n)		
Actions(r)	7.01	-2.50
Actions amer(r)	5.81	-1.53
Equil Intl(r)	5.90	—
Equilibré(r)	6.17	-1.75
MM Can(r)	5.49	+.18
Oblig Can(r)	5.75	-1.20
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	17.07	+2.16
Equilibré(r)	17.20	+1.28
Obligations(r)	16.27	+.51

CAPITAL DE RISQUE

ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	9.63	—
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	13.83	—
TALVEST (LSVCC)(n)		
DMCI(r)•	10.96	—

AUTRES FONDS

ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus Value(r)•	16.68	-.54
BPI MUTUAL FUNDS(n)		
Cdn Opp RSP(r)•	35.90	-2.29
Glo Opp•	14.29	-.49
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Glo Opp U$•	10.50	-1.13
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(r)	16.54	-7.34
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(y)	5.56	+.72
CUNDILL GROUP		
McElvaine Inv(r)	10.17	—
CVA REER - BELL(n)		
Actions(r)	13.49	-1.58
Equilibre(r)	13.26	-1.32
Obligations(r)	13.05	-2.17

INVESTIR — Gérer son actif soi-même

Comment bâtir un portefeuille de titres pour ses enfants tout en bénéficiant des largesses du fisc

Claude Chiasson

Les parents peuvent bâtir un portefeuille de placement pour leurs enfants tout en profitant des largesses du fisc. C'est possible, tout en faisant le pas dans le monde du placement et en éduquant les enfants en la matière.

La meilleure façon de le faire, c'est sûrement de les aider à construire leur propre portefeuille de valeurs. Bien sûr, l'enfant en bas âge ne peut s'intéresser au monde du placement. Cependant, en construisant dès maintenant son portefeuille, les parents auront dans 10 ou 15 ans un adolescent ayant en son nom plusieurs dizaines de milliers de dollars investis, de quoi éveiller son intérêt pour le placement.

Comment bâtir le portefeuille de titres ? D'abord en tirant profit de toutes les largesses fiscales. Elles sont de plusieurs ordres. Il y a, en premier lieu, les crédits et les déductions qui font que les premiers 7 000 $ environ de revenus réalisés par l'étudiant ne sont pas imposables.

Parmi ces crédits se trouvent ceux de base que tous peuvent réclamer à titre de travailleurs. Ensuite, il y a les crédits pour frais de scolarité et les crédits d'études au fédéral (les crédits inutilisés par l'enfant sont transférables à l'un des parents jusqu'à concurrence de 850 $ par enfant aux études postsecondaires). Au Québec, l'étudiant peut déduire les frais engagés pour ses études (ces frais ne peuvent pas être transférés aux parents). Conséquence : les revenus de placement qui proviendraient d'un portefeuille de 30 000 $, voire 40 000 $, seront très faiblement imposés au nom d'un adolescent.

Le hic : les règles d'attribution. Elles stipulent que les revenus de placement provenant de dons faits à des enfants mineurs s'ajoutent aux revenus imposables du donateur et non à ceux du bénéficiaire.

Les régimes enregistrés d'épargne-études

Peut-on contourner ou, du moins, minimiser l'impact de cette règle ? Bien sûr que oui. Il y a, au premier plan, les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE). Les sommes investies dans ces régimes par les parents au nom de l'enfant ne sont pas assujetties aux règles d'attribution. Chaque année, les parents peuvent verser par enfant jusqu'à 2 000 $ pour un capital maximum accumulé de 42 000 $.

Les cotisations peuvent s'échelonner sur une période maximale de 21 ans. La durée maximale du régime est de 25 ans. Un régime peut avoir plus d'un enfant comme bénéficiaire. La somme versée ne donne droit à aucune déduction contre le revenu imposable des parents. Toutefois, comme pour le REER, les sommes investies dans le REEE se composent affranchies de tout impôt pour la durée du régime.

Non seulement les sommes du régime se composent-t-elles affranchies de tout impôt, mais, à leur retrait du régime, elles seront imposées à un taux passablement réduit au nom de l'étudiant pour les raisons énumérées au début du texte.

On retrouve deux types de REEE : institutionnalisés et autogérés. Les premiers (les fonds **Universitas**, **Héritage** et **USC** appartiennent à ce groupe) empruntent le concept de gestion de l'épargne collective. Ce sont donc des fonds mutuels et ils sont gérés comme tels. La gestion des fonds est généralement prudente : certains d'entre eux investissent uniquement dans les obligations négociables gouvernementales.

Pendant longtemps, ces fonds n'offraient aucune flexibilité dans le choix du bénéficiaire. Une fois inscrit comme bénéficiaire, l'enfant devait poursuivre ses études postsecondaires pour recevoir la rente promise.

S'il ne poursuivait pas ses études, seul le capital était remis aux parents; les intérêts accumulés étaient redistribués aux autres participants du régime qui voyaient ainsi le rendement de leur placement bonifié.

Aujourd'hui, plusieurs de ces fonds offrent de nouveaux plans familiaux permettant de changer de bénéficiaire advenant que le premier décide de ne pas poursuivre ses études.

Notez que les frais d'entrée et de gestion pour la durée du régime sont actualisés et facturés d'un seul trait à l'achat des unités. Près de la moitié du capital investi sert à couvrir ces frais. Aussi, pour obtenir un rendement décent de son capital, il faut conserver les unités très longtemps.

Le REEE autogéré

Le REEE autogéré s'avère l'une des meilleures avenues pour construire le portefeuille de ses enfants. On peut ouvrir un tel régime chez son courtier en valeurs mobilières. Les frais administratifs annuels sont de l'ordre de 50 $ pour les premiers 5 000 $ investis et de 100 $ lorsque la valeur du régime dépasse les 5 000 $.

Les parents ont toute la latitude requise pour changer le bénéficiaire advenant que l'enfant ne poursuive pas ses études. Ils peuvent même désigner l'un d'eux s'il retourne aux études.

Côté placement, les sommes du régime peuvent être investies dans les unités de fonds mutuels.

La meilleure forme d'apprentissage pour les parents et les enfants consiste à acheter les actions de grandes compagnies canadiennes. Plusieurs offrent des plans d'achat d'actions à leurs actionnaires. Plutôt que d'acheter les actions par le biais d'un courtier en valeurs mobilières, les parents les obtiennent grâce à ces plans directement du Trésor de la compagnie. Pas de commission de courtage à payer.

Ces compagnies offrent en plus le programme de réinvestissement automatique des dividendes en actions. Les dividendes, si minimes soient-ils, sont versés sous forme d'actions ou de fraction d'actions de sorte qu'il ne reste aucune liquidité non investie dans le régime. Certaines de ces firmes offrent même à l'achat un escompte de 5 % du cours des actions.

L'enfant devenu adolescent pourra suivre dans les journaux financiers le développement de ces entreprises et de leur industrie, lire les rapports trimestriels et annuels et même assister aux réunions annuelles des actionnaires.

Le portefeuille de croissance

D'autres avenues s'offrent aux parents pour construire le portefeuille de leurs enfants tout en évitant les règles d'attribution.

D'abord, le gain en capital n'est pas touché par les règles d'attribution. Le gain provenant de dons faits à l'enfant sera imposé au nom de celui-ci. L'astuce consiste donc à faire un don à l'enfant dont l'argent servira à acheter des actions de compagnies à croissance payant peu ou pas de dividende.

Bien qu'intéressante sur le plan fiscal, cette avenue pose des problèmes sur le plan de la gestion : elle force les parents à prendre un risque de placement plus élevé. Afin de minimiser celui-ci, les parents devraient s'en tenir aux actions de grandes compagnies à croissance de la trempe de **Bombardier** (MTL, *BBD.B*, 22,85 $) et **Quebecor** (Mtl, *QBR.B*, 24,30 $). Ils peuvent aussi acheter des unités de fonds mutuels spécialisés dans les titres de compagnie à forte croissance.

Une autre avenue : les plans d'études liés à un produit d'assurance. La firme **ITT Hartford Vie** offre un plan d'épargne-études dont les intérêts se composent affranchis de tout impôt sans toutefois comporter les contraintes du régime d'épargne-études conventionnel quant à l'utilisation de l'argent et du plafond annuel des cotisations. Le danger de ces plans : que des produits d'assurance inutiles s'y rattachent et viennent par leur coût réduire le rendement du capital investi. ■

GROUPE INFORMISSION
http://www.informission.ca

Poursuivant son programme d'expansion nationale et internationale, le comité de direction du GROUPE INFORMISSION INC. est heureux d'annoncer la nomination suivante :



Jean-Yves St-Arnaud,
Adm.A., C.M.C.
Directeur associé, responsable des secteurs scientifiques et industriels.

Monsieur St-Arnaud est détenteur d'un baccalauréat en sciences de l'administration et d'un M.B.A. de l'université Laval.

Il compte 20 années d'expérience dans le domaine des technologies de l'information. Avant de se joindre au GROUPE INFORMISSION, monsieur St-Arnaud agissait à titre de directeur du développement informatique dans une importante compagnie du secteur des pâtes et papiers. Précédemment, il a été à l'emploi d'une société d'envergure internationale de services conseils en technologie de l'information et ce au niveau du développement des affaires, gestion de projet et consultation. Monsieur St-Arnaud a également œuvré pendant plusieurs années au sein de la fonction publique provinciale.

Le GROUPE INFORMISSION INC. détient l'accréditation ISO 9001 et est reconnu depuis plus de 10 ans pour son dynamisme, l'excellence de ses services et de ses produits.

ISO 9001 — RECYC 2000

http://www.recyc2000.com

Le nouveau Fonds Ressources canadiennes Spectrum United : pour la croissance... naturellement!

À compter du 1er décembre 1996, la stratégie Spectrum United – solide contrôle centralisé et gestion locale spécialisée – est mise à profit dans le formidable secteur des ressources. Confié à Schachter Asset Management de Calgary, le Fonds Ressources canadiennes Spectrum United est une occasion de placement privilégiée pour bénéficier d'une gestion du risque audacieuse et de perspectives à long terme des plus prometteuses. Pour en savoir plus, appelez-moi.

FONDS DE PLACEMENT
SPECTRUM UNITED

Aucun marché ne nous est étranger

Des renseignements importants sur les fonds Spectrum United sont contenus dans les prospectus simplifiés de ces fonds, que vous pouvez vous procurer auprès d'un conseiller financier. Lisez-les attentivement avant de faire des placements. La valeur liquidative de la part et le rendement des placements sont appelés à fluctuer.



Tout pour être sur la bonne route.

Jeep Grand Cherokee Laredo 1997, 4 X 4
Ensemble 26E + GEG

- Moteur 6 cylindres de 4 litres
- Boîte automatique à 4 rapports
- Freins à disque et antiblocage aux quatre roues
- Selec-Trac ou Quadra-Trac au choix du client
- Roues sport en fonte d'aluminium
- Climatiseur et glaces teintées foncées
- Régulateur de vitesse et volant inclinable gainé de cuir
- Radio-cassette AM/FM stéréo
- Lève-glaces et verrouillage électriques avec télécommande



478 $* par mois
Location. Terme de 30 mois.
Comptant initial de 2 000 $.

Jeep Cherokee Sport 1996, 4 portes, 4 X 4
Ensemble 26E + GAL

- Moteur 6 cylindres de 4 litres
- Boîte automatique à 4 rapports
- Volant inclinable gainé de cuir
- Climatiseur
- Console au plancher
- Radio-cassette AM/FM stéréo
- Glaces teintées foncées
- Lave-glace et essuie-glace arrière



394 $* par mois
Location. Terme de 30 mois.
Comptant initial de 2 000 $.

Association publicitaire des concessionnaires Jeep et Eagle Inc.

VOTRE CONCESSIONNAIRE **Jeep | Eagle** QUELQU'UN DE FIABLE

* Tarif mensuel établi d'après la description des véhicules ci-haut. Terme de 30 mois. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sous réserve de l'approbation de Crédit Chrysler Canada Ltée. Le premier versement sera exigé. Location pour usage personnel. Rachat non requis. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 51 000 km, au taux de 9¢ le km. Offre d'une durée limitée. Chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut louer à un prix moindre et avoir à commander. L'offre se termine le 21 décembre 1996.

Aucune classe d'actif, les actions comprises, n'est à l'abri d'un important choc financier

J'ai lu avec intérêt votre chronique intitulée Un retraité de 59 ans ne devrait pas faire de placements risqués dans son REER. *Ma situation financière est similaire à la sienne, mais j'ai 61 ans.*

Dans votre réponse à cette personne de 59 ans, vous lui dites de vendre ses unités de COTE 100 qui représentent près de 50 % de son REER. Je ne suis absolument pas d'accord.

Mon avoir s'élève à près de 400 000 $, dont 200 000 $ se composent d'unités des fonds COTE 100, soit 100 000 $ dans le REER et autant en dehors du REER. Je n'ai pas de régime de retraite.

Les taux d'intérêt sont très faibles, ce qui explique pourquoi une forte portion de mon avoir est investie à la bourse.

Au cours de la dernière année, j'ai obtenu un rendement de plus de 34 % de mon avoir. Je jouis donc d'un excellent coussin advenant une période plus difficile à la bourse. J'entends par conséquent conserver mes unités.

A.T.
Québec

Faites-nous parvenir vos questions

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

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

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

La protection du capital est à notre avis la priorité en matière de placement, surtout rendu à la retraite. Certes, les fonds **COTE 100** démontrent de bons rendements historiques.

Par contre, les risques courus sont à la hauteur des rendements observés. Et le niveau de risque en question est trop élevé pour un retraité.

Avec une aussi forte portion de votre avoir à la bourse (dans les titres de forte croissance), vous êtes dans une situation très vulnérable advenant une crise majeure.

L'auteur a vécu deux récessions, les deux plus importantes à être survenues après la Seconde Guerre mondiale. De 1980 à 1981, la valeur des obligations négociables du Canada portant un coupon d'intérêt annuel de 9 1/2 % et qui viennent à échéance en 2001 est passée de près 1 000 $ à aussi peu que 550 $ et ce, en un an à peine.

Imaginez un instant une personne qui avait durant cette période un REER de 400 000 $ composé uniquement d'obligations négociables à long terme. Elle a vu la valeur de son régime fondre de presque 50 % en quelques mois.

Ce n'est pas tout. Durant cette période, les experts criaient sur tous les toits que la hausse des taux était loin d'être terminée. De 17 %, les taux allaient très rapidement atteindre le cap de 25 %, voire 30 %, selon eux.

Voir sa richesse diminuer de 50 %, c'est déjà terrible. Devoir envisager un recul additionnel de 25 %, voire plus, de la valeur d'un portefeuille déjà amoché, c'est horrifiant. Dans un tel contexte, une personne dont le portefeuille se compose essentiellement d'obligations à long terme a de fortes chances de paniquer, surtout si elle est âgée.

Des milliers de petits investisseurs ont effectivement pris panique en 1981 et ils ont vendu leurs placements à vil prix.

Les obligations ne sont pas la seule classe d'actif à avoir subi un choc d'envergure depuis 1980.

L'industrie du pétrole a connu le même sort. Nombreux étaient les experts à prévoir un prix de 100 $ US le baril de pétrole au début des années 1980. Ils ont eu tort, le prix s'étant effondré à moins de 15 $ US le baril. **Dome Petroleum** a fait faillite, ébranlant durement les grandes banques canadiennes.

L'or a subi un choc équivalent. Après avoir atteint 800 $ US l'once, le prix de l'or devait franchir le cap du 3 000 $ US l'once en quelques années, selon de nombreux gourous.

Rien de tel n'est arrivé. Le prix de l'or s'est effondré; il a chuté sous la barre des 400 $ US l'once, là où il végète depuis de nombreuses années. Il faut parfois près de 10 ans à une industrie pour se remettre d'un tel choc.

L'immobilier est le plus récent secteur à avoir subi un choc d'envergure. De 1986 à 1989, l'achat d'un bungalow ou d'un cottage était le placement par excellence, données historiques à l'appui.

Depuis 1990, les valeurs des propriétés n'ont pas cessé de reculer. Encore aujourd'hui, on se demande si un jour les prix remonteront un tant soit peu.

Présentement, les actions constituent la classe d'actif la plus en demande. Tous n'ont d'yeux que pour les fonds mutuels, surtout ceux composés d'actions. Pourtant, les actions ne constituent pas une classe d'actif à part, à l'abri de tout choc financier. « Oui, il y aura des corrections majeures à la baisse des cours », vous disent les experts. « Mais, à très long terme, les actions s'avèrent la classe d'actif affichant le meilleur rendement », ne manquent-ils pas d'ajouter.

Parlez-en du long terme aux petits épargnants japonais qui ont vu l'indice du *Nikkei* débouler d'environ 40 000 à moins de 20 000 au début des années 1990.

Aujourd'hui, l'indice se maintient de peine et de misère à ce niveau.

Les personnes âgées n'ont tout simplement pas les moyens de subir une telle dégelée, vous non plus.

Voilà pourquoi nous vous recommandons l'extrême prudence en matière de gestion financière, surtout à la retraite.

Il faut à ce stade de votre vie diversifier vos sources de revenus tout en réduisant au minimum les risques de perte en capital. ■



Claude Chiasson

Qu'advient-il du gain réalisé si deux amoureux ayant chacun leur résidence vendent leurs propriétés après leur mariage

Nous sommes deux amoureux ayant chacun notre résidence principale. Nous prévoyons nous marier en 1997.

Nos maisons seront en vente sous peu. Si aucune des maisons n'était vendue avant notre mariage, qu'adviendrait-il alors du gain en capital réalisé à la vente de celles-ci après le mariage ? Serait-il imposé puisqu'un couple ne peut pas posséder deux résidences principales ?

Si tel est le cas, serait-il alors préférable de vendre ma propriété à mon fils avant le mariage ? Il revendrait ensuite la maison.

G.G.
Saint-Pierre

Pour vous répondre, nous allons supposer que vous n'êtes pas actuellement des conjoints de fait aux fins de l'impôt, c'est-à-dire que vous n'avez pas cohabité pendant au moins 12 mois.

Dans ce cas, vous avez droit chacun à votre résidence principale. Le gain accumulé et réalisé à la vente n'est pas imposable avant le mariage. Après le mariage, vous aurez quand même droit à l'exemption complète du gain réalisé jusqu'à la fin 1997. Par la suite, l'exemption sera proportionnelle au nombre d'années de possession de la résidence avant le mariage divisé par le nombre total d'années pendant lesquelles vous avez été propriétaire avant et après le mariage.

Notez qu'après votre mariage, vous avez intérêt à désigner comme résidence principale la maison montrant la plus-value potentielle la plus élevée. (CC) ■

Les actions de Leadley, Gunning et Culp : une perte totale déductible contre vos gains imposables de 1996

Je possède 50 000 actions de la compagnie Leadley, Gunning et Culp Intl. Les actions s'échangeaient à la Bourse de Toronto.

Je n'ai plus de nouvelles de cette compagnie depuis un an. Il est impossible d'entrer en communication avec les dirigeants.

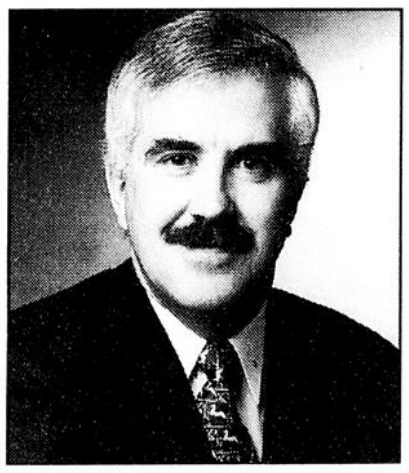
La compagnie est-elle en faillite ? Puis-je déduire ma perte de capital ?

V.L.
Amos

Vous avez là une belle perte en capital pouvant être déduite de vos gains imposables de 1996. La partie de la perte excédant les gains imposables de 1996 pourra être déduite des gains imposés des trois dernières années ou être éventuellement déduite contre des gains imposables futurs.

Frappées d'une interdiction de transaction depuis novembre 1995, les actions de cette firme ne sont plus inscrites à la **Bourse de Toronto** depuis le 1er novembre 1996. (CC) ■

NOMINATION



Roger Carle

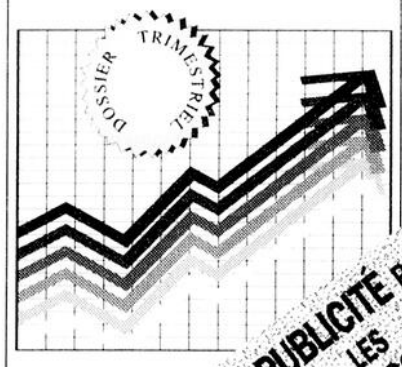
Le président du conseil et chef de la direction de Bombardier Inc., monsieur Laurent Beaudoin, a le plaisir d'annoncer la nomination de Me Roger Carle au poste de secrétaire de la Société. En plus de ses nouvelles responsabilités, M. Carle continuera d'agir comme directeur, services juridiques au siège social de la Société.

Diplômé en droit de l'Université McGill, Me Carle a été admis au Barreau du Québec en 1975. Avant d'occuper ses fonctions au siège social, il était directeur, services juridiques au sein du Groupe aéronautique de Bombardier.

Bombardier Inc. est une société canadienne qui exerce ses activités de conception, de développement, de fabrication et de commercialisation dans les domaines du transport, de l'aéronautique, des produits de consommation motorisés et des services reliés à ses compétences spécifiques. Son siège social est situé à Montréal et elle exploite des usines au Canada, aux États-Unis, au Mexique, en Allemagne, en Autriche, en Belgique, en Finlande, en France et au Royaume-Uni, employant 40 000 personnes. Son chiffre d'affaires s'élève à 7,1 milliards de dollars canadiens et elle réalise plus de 85 pour cent de ses revenus à l'extérieur du Canada.

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES

FONDS MUTUELS

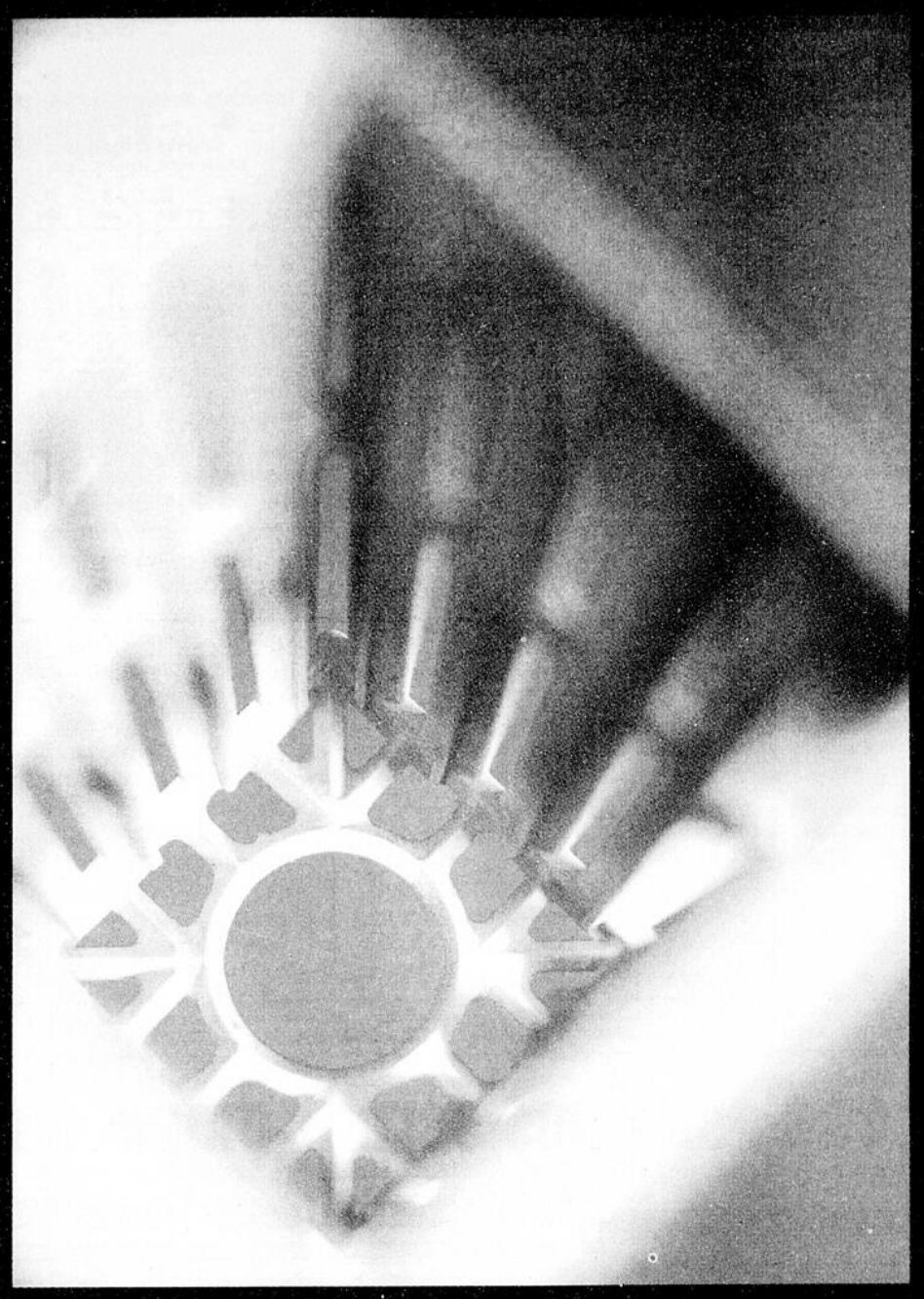


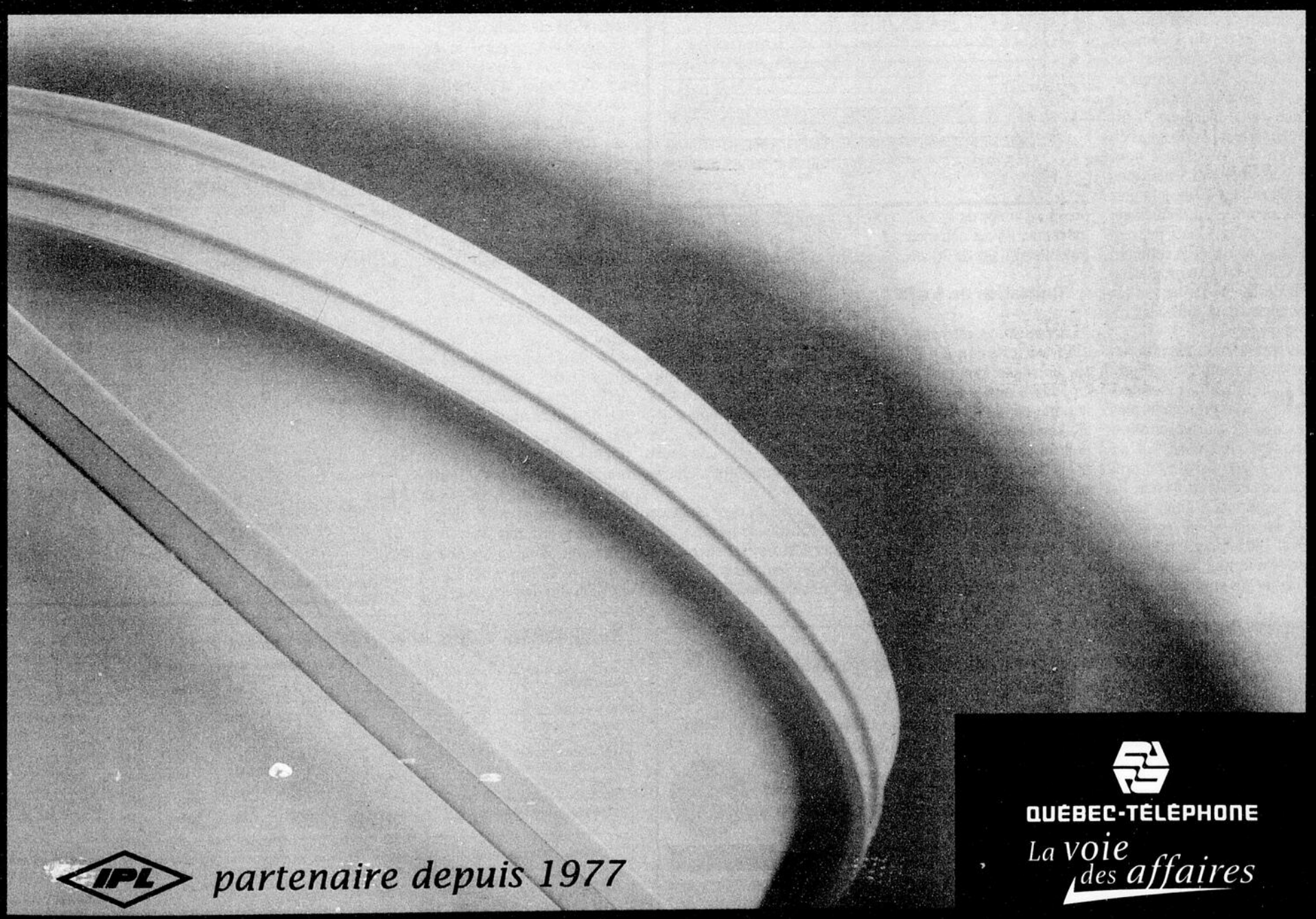
VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES INVESTISSEURS

DATE DE PARUTION: **25 janvier 1997**

POUR INFORMATIONS: (514) **392-9000**

ENTREPRENDRE, C'EST CRÉER. CRÉER DES LIENS, DES IDÉES, DES OUVERTURES. ENTREPRENDRE, C'EST CRÉER DES SERVICES QUI DÉPASSENT LES ATTENTES ET NON LES BUDGETS. C'EST CRÉER DES FAÇONS D'ÊTRE EN CONTACT 24 HEURES SUR 24, D'ÊTRE EN FAIT PLUS GRAND QU'ON NE LE PENSAIT. ENTREPRENDRE, C'EST TROUVER UN PARTENAIRE QUI NOUS DONNE TOUT CE DONT ON A BESOIN POUR CRÉER. ET RÉUSSIR.





IPL *partenaire depuis 1977*

QUÉBEC-TÉLÉPHONE
La voie des affaires

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 10 décembre 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	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,375	3,125	3,625	3,875	4,375	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	—	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Commerc. Ital.	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,25	2,65	3,40	3,75	4,20	1 000	2,50	3,10	3,65	4,00	4,45	2,50	4,45	—	—	—	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Laurentienne	3 000 >	1,75	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	1 000	2,375	3,00	3,625	3,875	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,125	2,25	1 000 ~	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Montréal	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	2,00	1 000	2,375	3,125	3,625	3,875	4,375	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,05	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Nationale	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,05	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Nationale de Grèce	5 000	2,25	2,25	2,25	2,375	2,375	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	2,875	3,60	4,00	4,50	5,00	2,875	5,00	5,75	5,00	6,05	5,25	5,75	6,25	6,75	7,00
République Nat. (N.Y.)	25 000	2,25	2,25	2,25	2,35	2,35	2,35	25 000	2,90	3,45	4,00	4,55	4,85	25 000	2,90	3,40	4,00	4,55	4,85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Scotia	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,375	3,125	3,625	3,875	4,375	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Soc. Générale Canada	25 000	1,50	1,50	1,50	1,50	1,55	1,70	25 000	1,85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	1 000 ~	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	—	—	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	2,75	3,25	3,50	4,00	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Cais. pop. (Mtl *	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,25	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Cais. pop. (Qc *	3 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	2,75	3,25	3,50	4,00	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,50	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,70	4,95	—	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Canadienne Italienne	5 000 >	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,25	3,75	4,00	4,75	3,00	4,75	5,75	5,00	6,05	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Fiducie Desjardins	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Fiducie Sun Life	10 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,75	4,25	4,75	5,00	3,00	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,90
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Sherbrooke Trust	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,05	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	1,65	1,65	1,75	1,75	1,75	1,85	—	—	—	—	—	—	1 000	2,60	3,25	3,75	3,95	4,40	2,60	4,40	—	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Trust Bonaventure	5 000	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	2,875	3,625	4,25	4,625	5,125	2,875	5,125	—	—	—	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Trust Capital	5 000 >	2,50	2,55	2,55	2,55	2,65	2,65	—	—	—	—	—	—	5 000	3,05	3,75	4,30	4,60	5,15	3,05	5,15	7,50	—	8,00	7,00	7,25	7,75	8,00	8,55
Trust Général	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,05	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Trust La Laurentienne	3 000	2,00	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Trust National	1 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,15	5,70	6,20	6,60	6,90
Trust Royal	5 000 >	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95

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

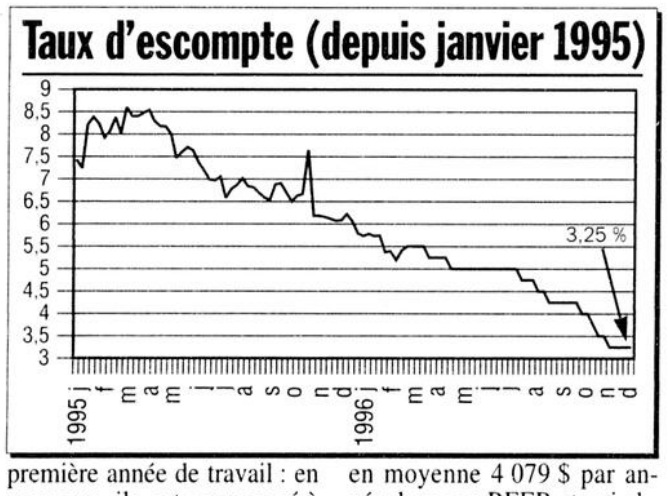
Les Canadiens seront moins nombreux à cotiser au REER en 1996

Claude Chiasson

Les Canadiens seront moins nombreux à cotiser à leur REER en 1996 et ils délaisseront les certificats de dépôt et les dépôts à terme au profit des fonds mutuels.

Ce sont là deux constats tirés du sondage annuel du **Trust Royal** mené par la firme **Environics Research Group**. Ce sondage a pour but d'évaluer les intentions des Canadiens quant à la gestion de leur REER. Seulement 34 % des répondants pensent cotiser à leur REER cette année. L'an passé, la proportion était de 50 %. La baisse est généralisée dans toutes les régions du pays.

Les premiers cotisants seront aussi moins nombreux que l'an passé. Les premiers cotisants ne représentent plus que 5 % de participants à l'enquête contre 15 % l'an dernier. L'âge moyen du premier cotisant est de 34 ans. Ils sont nombreux à avoir accumulé des cotisations permises depuis 1991. En effet, le sondage révèle que les premiers cotisants ne sont pas à leur première année de travail : en moyenne, ils ont commencé à travailler à l'âge de 20 ans.



Cotisation de 4 075 $

La cotisation moyenne en 1996 est estimée à 4 075 $ par personne, contre 4 049 $ en 1995. Comme l'a souligné le porte-parole du Trust Royal, **Ann David**, directrice gestion du patrimoine, les Canadiens devraient commencer à cotiser au REER beaucoup plus tôt dans leur vie. L'écart entre le début de la vie active et l'âge moyen du premier cotisant est de 14 ans. « Une personne de 34 ans qui cotise en moyenne 4 079 $ par année dans son REER et qui obtient un rendement composé annuel de 8,3 % de son capital investi aura accumulé une valeur de 532 379 $ dans son régime à 65 ans, a expliqué Mme David. Cette personne, si elle avait commencé ses cotisations annuelles à 20 ans plutôt qu'à 34 ans, aurait accumulé une valeur de 1 726 442 $ à 65 ans, soit 1,1 M$ de plus que dans le premier cas. »

Par ailleurs, la cote d'amour des certificats de dépôt et des dépôts à terme est nettement à la baisse. Seulement 33 % des répondants investiront dans ces véhicules contre 49 % l'an passé. On note la même tendance pour les comptes d'épargne dont les taux affichés sont moindres que ceux des certificats et des dépôts à terme. Seulement 20 % des répondants envisagent de laisser leur argent dans les comptes d'épargne; la proportion était de 48 % en 1995.

La préférence va nettement aux fonds mutuels; 55 % des répondants disent favoriser les unités de fonds mutuels comme véhicule de placement pour le REER et 44 % d'entre eux entendent y investir la cotisation qu'ils feront cette année au régime.

La valeur moyenne des régimes des participants au sondage est de 31 950 $ contre 30 102 $ l'an passé. Parmi les propriétaires de ces régimes, 46 % disent posséder des unités de fonds mutuels, 36 % des certificats de dépôt et des dépôts à terme et 17 % des comptes d'épargne. Seulement 19 % d'entre eux possèdent des actions et des obligations dans leur régime.

À la question *où est investi l'argent de votre REER ?*, 43 % disent avoir investi leur argent essentiellement dans les unités de fonds mutuels, 25 % dans les certificats et les dépôts à terme, 10 % dans les actions et les obligations et 4 % dans les comptes d'épargne. Quant au rendement obtenu du capital investi, 37 % des répondants ont dit ne pas le savoir. Plus des trois quarts des répondants disent avoir besoin d'un conseiller financier agréé pour orienter leurs choix en matière de placement.

Le sondage du Trust Royal révèle aussi que les Canadiens sont moins nombreux cette année à dire qu'ils épargnent suffisamment en vue de la retraite. Ils ont été 31 % contre 46 % en 1995 à déclarer qu'ils épargnaient suffisamment pour prétendre à un niveau de vie convenable à la retraite. ■

Marchés monétaires

Canada

	Semaine du	09-12	02-12	25-11	18-11
1. Taux d'escompte		3,25	3,25	3,25	3,25
2. Taux préférentiel		4,75	4,75	4,75	4,75
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	2,82	2,76	2,80	2,91
	(6 mois) (1)	3,06	2,90	2,96	3,07
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	3,08	3,00	3,01	3,05
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	3,03	2,96	2,96	3,00
6. Argent à demande (1)		2,80	2,85	3,00	3,00

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,00	5,00	5,50	5,50
3. Taux préférentiel		8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)	4,83	4,98	5,03	5,03
	(6 mois)	4,97	5,04	5,07	5,07
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,94	4,92	4,84	4,92
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,43	5,44	5,40	5,43
7. Eurodollars	(90 jours)	5,50	5,50	5,50	5,50

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES



Rendements (1) des obligations au 6 décembre 1996

Description	Rendement selon les échéances (en %) 1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	3,41	4,22	4,88	5,20	5,58	6,41	7,07
Province de l'Ontario	3,48	4,31	4,98	5,35	5,78	6,70	7,41
Province de Québec	3,56	4,39	5,10	5,48	5,89	6,90	7,65
Municipales du Québec	3,76	4,44	5,24	5,62	6,02	7,02	7,77
Entreprises canadiennes (AA)	3,63	4,41	5,08	5,42	5,84	6,70	7,41
Obligations démunies Canada (2)	3,38	4,19	4,85	5,20	5,58	6,63	7,32
Obligations démunies Québec (2)	3,46	4,37	5,13	5,50	5,93	7,16	8,02
Gouvernement des États-Unis	5,34	5,68	5,80	5,88	5,97	6,21	6,47

(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

Alan Greenspan fait trébucher les marchés financiers

Les marchés financiers ont commencé le mois de décembre complètement à l'opposé de novembre. Réagissant à un avertissement d'**Alan Greenspan**, président de la **Réserve fédérale** (*Fed*) américaine, les investisseurs ont liquidé leurs actions et leurs obligations.

Les ventes ont atteint leur paroxysme le vendredi 6 décembre alors que le *Wall Street Journal* publiait les propos de M. Greenspan. Ce dernier se posait la question suivante : « Comment peut-on savoir si l'exubérance irrationnelle a fait grimper indûment la valeur des éléments d'actif ? »

Le dirigeant de la Fed est reconnu pour ses messages sibyllins. Les marchés financiers ont interprété le commentaire comme le signe que la fête avait assez duré et que la Fed s'inquiétait de l'appréciation spectaculaire des éléments d'actif financiers.

Le résultat ne s'est pas fait attendre. Les premiers à réagir ont été les marchés outremer, les bourses londonienne et japonaise subissant de lourdes pertes. En Amérique, les indices boursiers ont suivi cet exemple, l'indice *Dow Jones* perdant 140 points dans les premières minutes et l'indice *TSE 300*, 170 points.

Les marchés financiers se sont toutefois rapidement calmés, aidés par les statistiques sur la création d'emplois aux États-Unis, attestant du ralentissement économique. Il s'y est créé 118 000 emplois en novembre, soit nettement moins que les prévisions.

Le vendredi s'est terminé avec des lourdes pertes, mais le pire était évité.

Il faut ajouter que les prises de profits avaient été à l'ordre du jour toute la semaine.

Les marchés terminent donc la semaine avec des reculs substantiels. Le TSE 300 a perdu 206 points (3,4 %), à 5810 et l'indice *XXM*, 4,5 %. Les titres bancaires, grands gagnants de novembre, ont dégringolé de 6,7 %. Aux États-Unis, le Dow Jones a perdu 140 points (2,1 %), à 6382. Les titres obligataires ont également goûté à la médecine des preneurs de profits. Par exemple, le rendement des obligations canadiennes de 30 ans a grimpé de 0,38 %, à 7,11 %. Le dollar canadien a également perdu de la valeur par rapport à la devise américaine, soit un peu moins d'un demi-sou. En deux semaines, notre dollar s'est déprécié d'un sou.

Il serait naïf de prétendre que la seule remarque de M. Greenspan puisse expliquer un tel changement d'humeur. Pour mieux comprendre la réaction des marchés financiers et pour expliquer leur volatilité extraordinaire, il faut d'abord regarder au Japon.

Les investisseurs institutionnels japonais ont déversé un océan d'argent sur le marché nord-américain. C'est facile à comprendre : avec des taux d'intérêt de 0,25 % et tous les échecs gouvernementaux pour ranimer l'économie nippone, ces investisseurs recherchent les rendements attrayants, partout sauf au Japon.

Par exemple, les avoirs japonais dans les titres obligataires américains (10 ans et moins) ont atteint un sommet en 1987 à 25 % (ils détenaient ainsi un quart de toutes ces obligations) avant de chuter jusqu'à 7 % en 1995. Cette baisse a été accompagnée par une baisse du dollar américain par rapport au yen.

Depuis le renversement du dollar en avril 1995, les Japonais sont redevenus des acheteurs gourmands. En moins de 18 mois, les avoirs japonais sont revenus à près de 33 % de tous les titres de dettes du gouvernement américain. Cela signifie que les Japonais ont pratiquement financé à eux seuls tout le déficit du gouvernement américain de l'an dernier.

Les Japonais ont également acheté des titres de dettes canadiens et d'autres pays.

Or, ces achats ont fait baisser sensiblement les taux d'intérêt et font grimper les dollars américain et canadien. Les investisseurs boursiers, constatant ces taux en baisse, ont acheté furieusement des actions.

Les investisseurs internationaux se retrouvent donc avec des gains boursiers, des gains obligataires et des gains de change, tous très importants (supérieurs à toutes leurs attentes). Maintenant, voilà que le dirigeant de la Réserve fédérale proclame que l'appréciation des éléments d'actif financiers est peut-être exagérée. Il n'en fallait pas plus pour déclencher des rondes planétaires de prises de profits, dans tous ces marchés.

Titres américains trop chers

Il s'en est ensuivi un mouvement de boule de neige : le dollar a chuté, les taux ont grimpé et les indices boursiers ont dégringolé. Le climat a changé en quelques heures, rendant subitement moins intéressants tous les éléments d'actif financiers.

Si cette explication vous semble trop compliquée pour rien, vous pouvez tout simplement vous dire qu'après 23 mois d'ascension vertigineuse, une pause s'imposait à la bourse. Depuis le début de 1995, le marché boursier américain a progressé de plus de 60 %. Il a trébuché seulement en juillet cet été, avant de reprendre avec vigueur.

Selon **Clément Gignac**, économiste en chef et stratège pour **Lévesque Beaubien Geoffrion**, à Montréal, « il faudrait une correction boursière de l'ordre de 15 % pour revenir à une valorisation adéquate ». Le stratège souligne que les titres américains se vendent à 20 fois leurs profits d'exploitation et ce, après six années d'expansion. Le marché boursier américain n'a jamais été aussi « cher ».

« Même dans les années 1960, lorsque les taux à long terme étaient à 4,5-5 %, il n'était pas aussi surévalué », écrit M. Gignac dans son commentaire hebdomadaire. Selon lui, les titres américains devraient se vendre entre 16 et 17 fois leurs bénéfices. ■

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 6 décembre 1996

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	645	-	1 523	-	3 464	-
Titres en hausse	155	24	389	26	1 137	33
Titres en baisse	424	66	929	61	1 862	54
Titres inchangés	66	10	205	13	465	13
Hauts 52 semaines	79	-	177	-	482	-
Bas 52 semaines	38	-	94	-	99	-

Tableau : LES AFFAIRES



Bernard Mooney
mooneyb@mail.transc.com

Indices boursiers

ermeture	Variation	Ratio en 1 semaine	Cours /bén.	52 semaines Haut	Bas
	96-12-06				
Bourse de Montréal					
XXM	2882,76	- 135,68	19,10	3030,98	2277,40
Banques	3967,19	- 291,29	10,36	4351,63	2752,05
Mines et métaux	3274,57	- 53,57	24,98	3429,20	2857,75
Pétrole et gaz	2302,72	- 69,21	24,79	2392,84	1706,39
Prod. forestiers	2605,87	- 75,17	14,73	2787,81	2327,52
Prod. industriels	2684,28	- 124,62	19,20	2833,76	2167,98
Serv. publics	2632,99	- 115,69	15,50	2748,68	1926,15
Bourse de Toronto					
TSE 300	5810,06	- 206,61	23,53	6018,65	4611,58
TSE 200	349,05	- 9,75	46,92	360,75	275,85
TSE 100	352,86	- 13,21	20,99	366,89	280,01
TORONTO 35	307,15	- 14,32	19,77	323,67	242,92
Mines et métaux	5343,53	- 177,08	27,23	5635,25	4648,03
Or et métaux précieux	11332,05	- 102,36	68,71	13348,86	10280,78
Pétrole et gaz	6372,85	- 126,09	37,45	6582,30	4473,64
Pâtes et papiers	4509,40	- 138,92	14,75	4707,91	3966,40
Produits de consommation	9380,69	- 102,69	n.d.	9563,58	7586,02
Prod. industriels	3858,29	- 108,83	20,62	3968,69	3108,02
Immeubles et construction	2167,86	19,49	n.d.	2177,18	1448,14
Transport + Envir.	6175,34	- 211,77	39,68	6480,46	4510,41
Pipelines	4839,55	- 75,65	12,57	4969,59	3853,80
Services publics	4454,54	- 240,10	18,90	4700,99	3380,50
Comm. & médias	9968,26	- 450,67	28,22	10522,21	8039,27
Commerce	4700,64	- 103,36	90,56	4843,08	3614,23
Serv. financiers	5235,01	- 360,99	11,19	5696,50	3548,68
Conglomérats	7390,69	- 570,05	n.d.	8054,02	5251,36
Biotechnologie	1446,73	69,59	n.d.	1606,23	979,99
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind	6381,94	- 139,76	18,50	6521,70	4580,62
DJ. transport	2274,16	- 16,66	19,10	2296,20	1812,03
DJ. serv. publics	231,48	- 4,20	12,10	235,68	200,76
DJ. 65 action	2016,38	- 35,45	n.d.	2051,83	1536,14
NYSE, composé	390,15	- 8,28	n.d.	398,43	344,22
Amex	585,70	- 5,78	n.d.	591,48	547,16
S & P 500	739,60	- 17,42	20,54	757,02	542,51
NASDAQ	1287,68	- 4,93	n.d.	1292,61	919,80
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	2791,96	- 53,56	n.d.	2845,52	2096,08
Hong Kong (H.S.)	13102,73	- 291,20	n.d.	13 393,93	8895,82
Londres (F.T.100)	3963,00	- 95,00	n.d.	4058,00	3400,40
Mexique (IPC)	3333,05	41,36	n.d.	3385,13	2187,18
Paris (CAC)	2240,72	- 74,94	n.d.	2315,66	1721,1
Tokyo (Nikkei 225)	20276,70	- 743,66	n.d.	22666,80	16148,40
Europe, Asie, Extrême-Orient	675,20	1,90	n.d.	673,30	549,70

Dollar canadien

	Ferm. 96-12-06	Ferm. 96-11-29	Ferm. 96-11-22	1995-1996 Haut	Bas
New York en $ US	73,56	74,00	74,60	75,11	72,12

Tableau : LES AFFAIRES

Cette annonce n'est publiée qu' à titre d'information

GOODFELLOW

5 000 000 $

Débenture de premier rang financée par :

Penfund Capital (No. 1) Limited

Financement négocié placé et géré par :

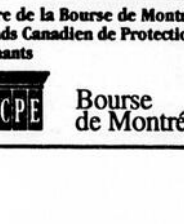
PENFUND
FINANCEMENT À LONG TERME POUR L'ENTREPRISE

Vancouver (604) 688-1090 — **Toronto** (416) 865-0707 — **Montréal** (514) 499-9670

Novembre 1996

AVIS DE NOMINATION

GROUPE OPTION RETRAITE



André M. Matte
Courtier en FERR et annuités

Monsieur Richard Dorval, président et chef de la direction du Groupe Option Retraite Inc. est heureux d'annoncer que monsieur André M. Matte se joint au Groupe Option Retraite.

Président fondateur des courtiers en FERR et Annuités du Canada, monsieur André M. Matte oeuvre dans le domaine des revenus de retraite depuis 1965.

Le Groupe Option Retraite, courtier en valeurs mobilières et planificateur financier se réjouit d'accueillir l'expertise de Monsieur Matte.

OPTION RETRAITE

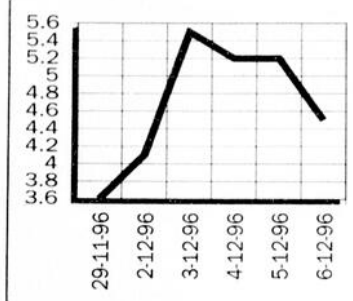
Membre de la Bourse de Montréal et du Fonds Canadien de Protection des Épargnants

FCPE Bourse de Montréal

INVESTIR

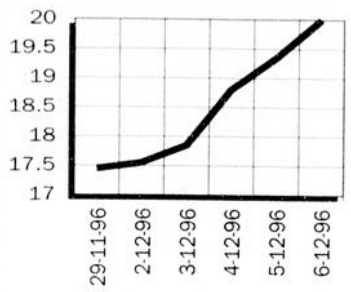
Gagnants ↗ & perdants ↘

↗ Corporation Haemacure
4,50 $, gain de 0,90 $



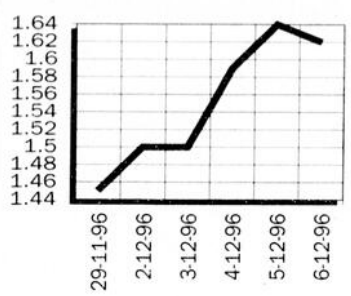
La **Corporation Haemacure** (Mtl, *HAE*) de Kirkland, en banlieue de Montréal, a signé une entente de recherche avec l'**Université du Québec à Montréal** en vue de créer des substituts entièrement synthétiques au collagène naturel, notamment utilisé dans des adhésifs chirurgicaux. L'annonce a été faite le lundi 9 décembre 1996.

↗ Philip Environmental
20 $, gain de 2,55 $



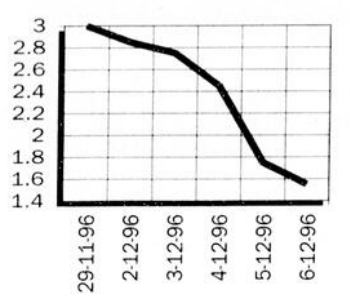
Philip Environmental (Mtl, *PEN*) de Hamilton (Ontario), fera l'acquisition de **RMF Global** de Toledo (Ohio) ainsi que d'**Intsel Southwest** qui appartient à **Pechiney inc.** À 20 $, l'action de Philip dépasse maintenant le cours cible de 19 $ fixé récemment par l'analyste **Mari Bari** de la maison américaine **Deutsche Morgan Grenfell**.

↗ Mazarin
1,62 $, gain de 0,17 $



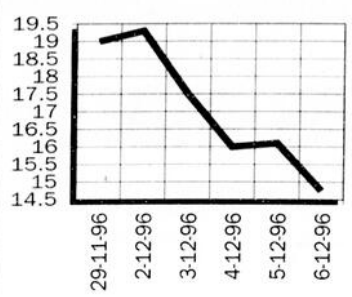
La **Société Minière Mazarin** (Mtl, *MAZ*) de Québec a annoncé son intention de racheter jusqu'à 2 920 000 de ses actions ordinaires, soit environ 10 % de ses actions en circulation. Le rachat doit courir sur 12 mois, à compter du 9 décembre 1996. Du 7 décembre 1995 au 4 décembre dernier, Mazarin a racheté 374 000 de ses actions.

↘ Forzani Group
1,55 $, perte de 1,45 $



The Forzani Group (Mtl, *FGL*) de Calgary, en Alberta, a essuyé une perte nette de 0,99 $ par action pour le 3e trimestre arrêté le 27 octobre dernier, ce qui se compare à une perte nette de 0,36 $ par action il y a un an. Forzani qui regroupe les bannières *Sports Expert* et *Podium* a perdu 17,8 M$ au terme de la période de neuf mois.

↘ Clearnet Communications
14,75 $, perte de 4,25 $



L'analyste **Michael Elling** de la maison **Prudential Securities** de New York recommande de conserver le titre de **Clearnet Communications** (Mtl, *NET.A*). On invoque une guerre de prix potentielle maintenant que *Fido* de **Microcell** a fait son entrée dans les Services de communications personnelles (SCP) à Montréal. (PD) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 6 décembre 1996

A/B

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
3,50	1,10	ABL Cda	ABL	1,23	1,18	1,18	−0,05	582		-049	
21,50	3,70	ACCTel	ACL	21,50	21,00	21,00		nt		0,87	24,1
s 14,50	3,50	ADS	AAI	12,00	11,35	11,75	−0,25	3090		0,35	34,1
Tx 10,95	10,50	AGRA Inds	AGR	10,95	10,95	10,95	+0,30	1	1,5		
24,00	17,75	♦ATCO I	ACO	23,75	22,20	22,25	−1,50	2002	2,0	2,37	94
24,00	17,75	ATCO II		23,60	23,00	23,00	−0,60	17	1,9	2,37	9,7
14,00	8,25	Aaxis	XIS	9,00	9,00	9,00		2		**u0,12**	55,2
0,51	0,16	AbcourtB	ABI	0,25	0,20	0,25	+0,05	215			
23,63	16,50	Abitibi	A	20,10	19,25	19,30	−0,80	9930	2,1	2,34	8,2
6,45	5,50	♦AcierLerA	LER	6,25	6,25	6,25	−0,20	14		1,01	6,2
5,25	4,15	♦AcierLerB		5,00	4,65	4,65	−0,25	196		1,01	4,6
110,00	99,25	AcierLer8%		107,50	105,00	105,00		155			
n 104,00	95,00	AcrLer725		104,00	101,75	103,00	+1,25	440			
n 14,75	4,06	♦AEterna	AEL	11,90	10,25	10,50	−1,30	911		0,02	
28,00	17,00	AgnicoEag	AGE	19,00	17,65	19,00	+0,25	1089	0,7	0,17	
1,55	0,50	Agritek	AGK	0,64	0,60	0,60	−0,04	191		**-0,26**	
0,20	0,07	Agromex	AOX	0,11	0,10	0,11	+0,02	434		0,00	
6,60	4,12	AirCda	AC	6,40	5,85	6,05	−0,15	7628		0,87	7,0
5,80	3,70	♦AirCdaA		5,55	4,75	5,20	−0,25	1812		0,87	6,0
↑ 110,15	96,50	AirCda8%db		110,15	108,00	108,00	−0,75	1302			
32,60	20,75	AltaEn	AEC	31,75	29,50	31,10		479	1,3	0,41	75,9
48,35	38,75	Alcan	AL	48,00	45,60	46,90	−1,10	1213	1,7	u1,60	21,6
n 3,90	1,25	♦Algene B	AGN	3,20	2,85	3,10	+0,20	1731		**0,01**	
↑ 0,55	0,20	♦AlgoA	AO	0,55	0,50	0,54	+0,04	519		-0,07	
4,10	3,85	Algo pf 1		...	3,85	3,85		nt			
4,50	3,25	Algo pf 2		4,25	4,25	4,25	+1,00	3	7,1		
↑ 8,80	6,00	♦AlCoucheAATD		8,80	8,70	8,80	+0,20	10		0,51	17,3
7,85	5,13	♦AlCoucheB		7,80	7,05	7,05	−0,35	38		0,51	13,8
3,75	1,20	AlCouche wt		3,15	3,05	3,05	−0,15	45			
26,25	10,63	AllixBio	AXB	17,05	17,05	17,05	−0,45	4		-0,57	
16,00	11,30	Alliance A	AAC	12,20	11,40	11,40	−0,60	15		**1,57**	7,3
16,50	11,50	♦Alliance B		11,75	11,75	11,75	−0,25	2		**1,57**	7,5
26,13	20,00	AlnceFrst	ALP	25,00	24,70	25,00	+0,55	89		4,37	5,7
1,05	0,40	Altavista	AIA	0,69	0,60	0,64	−0,01	275		**-0,04**	
10,25	5,25	Am Inc LP	AI	9,85	9,75	9,75	−0,10	159	15,9		
0,50	0,21	♦AmerRsA	AXE	0,33	0,33	0,33		10		**u0,03**	8,1
5,00	1,50	Amisco	IAC	4,95	4,75	4,85	−0,05	35	3,1	0,58	8,4
1,75	1,20	AmiskA	AS	1,46	1,35	1,40	−0,11	185		0,48	2,9
n 2,45	1,43	AnglSwissA	SW	1,80	1,46	1,52	−0,28	1411		-0,02	
↓n 1,05	0,60	Antoro	ORE	0,70	0,60	0,60	−0,15	424			
2,00	0,90	ArdenPl	ARH	0,85	0,85	0,85		z300		0,03	33,3
1,20	0,24	ArmstcRs	ACI	0,97	0,85	0,85	−0,15	6634		-0,01	
8,50	3,75	Asbestos	AB	5,95	5,60	5,60	−0,25	28		1,98	2,8
1,64	0,68	Ashton	ACA	0,90	0,86	0,88	+0,05	60		-0,28	
14,10	11,25	♦AstralA	ACM	13,25	13,25	13,25		z68	2,2	0,34	40,4
13,90	12,25	♦AstralB		14,00	13,00	13,90		nt	2,2	0,34	40,9
20,25	11,38	Athbsc un	AOS	20,25	18,50	19,35	−0,55	2737	6,5	1,74	11,1
0,40	0,05	AugyvaRs	AUV	0,17	0,07	0,12	−0,06	2190			
↑ 18,00	14,25	AultFds	AUL	18,00	16,75	17,85	+1,10	2774	3,7	0,58	30,8
11,80	6,13	AurRs	AUR	8,35	7,95	7,95	−0,40	197		0,30	26,5
1,30	0,26	AurgnrEx	AU1	0,75	0,60	0,63	−0,09	2882		-043	

C/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↑ 9,70	3,90	GMAC	CMS	9,70	8,70	9,25	−0,20	1331		0,51	18,1
↓ 12,60	9,60	CAE	CAE	10,35	9,60	10,00	−0,30	5103	1,6	0,53	18,9
n 6,00	4,40	CBCI Tel	CAN	5,10	5,00	5,00	−0,40	39		**-0,18**	
15,25	12,75	CCL A	CCQ	15,00	13,50	15,00		nt	1,5	1,03	14,6
16,10	10,50	♦CCL B		14,85	14,25	14,30	−0,40	15	2,0	1,08	13,2
22,50	13,50	♦CFCF	CF	20,50	20,50	20,50		z25	0,2	3,45	
2,75	1,30	CFS	CFZ	2,30	2,25	2,30	−0,05	7	4,3	0,16	14,4
11,00	6,38	CGC	GYP	11,00	10,95	11,00	+0,05	74	1,8	0,44	25,0
↑ 8,50	3,85	♦CGI A	GIB	8,50	7,65	7,85	+0,30	1832		**0,32**	24,5
12,85	9,00	CS Res	CRZ	12,60	12,00	12,10	+0,10	320		**0,36**	33,6
1,45	1,00	Aurizon	ARZ	1,25	1,20	1,23	+0,01	1050		-0,02	
5,13	3,35	Autostck	OTO	4,00	3,90	3,90	−0,10	85	4,1	0,29	13,4
↑ 5,30	2,05	Avcorp	AVP	5,30	4,70	4,98	−0,17	684		**0,19**	26,2
25,50	18,88	Avenor	AVR	23,10	22,05	22,05	−0,95	5840	2,2	2,13	10,4
4,20	1,40	AvntrEltr	AVN	1,60	1,60	1,60	+0,05	64		-0,14	
n 13,40	5,00	AxcanPharm	AXP	12,70	10,65	11,70	−0,95	929		0,01	
2,55	0,25	Azimut	AZM	1,93	1,81	1,85	+0,05	85			
21,15	15,00	BC Gas	BCG	20,15	18,90	19,95		2442	4,5	2,36	8,5
31,20	24,00	BC TELE	BCT	31,00	29,60	29,90	−1,00	1379	4,4	2,13	14,0
68,95	44,25	BCE	BCE	68,40	61,00	63,90	−4,15	4545	4,3	2,78	23,0
↑ 28,10	25,75	BCEpfP		28,10	28,10	28,10	+1,30	100	5,7		
n 25,35	25,00	BCEpfS		...	25,00	25,35		nt	5,2		
52,25	42,88	BCE div cap		51,60	51,00	51,00	−1,10	20	5,2		
1,50	1,75	BCE wt2		16,85	11,50	13,00	−3,00	295			
48,00	40,00	BCE Mob	BCX	43,50	42,45	42,45	−1,05	533		1,34	31,7
20,55	13,25	BGR A	BPT	17,25	16,75	17,10		114		3,77	4,5
5,63	3,20	BGR wt		4,55	4,15	4,15	−0,36	24			
8,88	6,60	♦BMTC A	GBT	8,10	7,60	8,10	+0,35	1233	1,4	0,93	8,7
62,25	39,25	BqCIBC	CM	60,75	54,75	56,25	−4,45	8243	**3,6**	**6,04**	9,3
29,50	27,75	BqCIBC9pf		29,10	28,80	28,80		32	7,9		
27,50	26,55	BqCIBC13pf		...	28,40	27,00		nt	6,5		
↑n 26,80	25,45	BqCIBC15pf		26,80	26,00	26,05	−0,35	181	5,4		
32,25	29,25	BqCIBC div		31,85	31,85	31,85	−0,40	25	**6,1**		
30,00	10,50	BqCIBC2wt		24,80	24,55	30,00		nt			
20,50	15,00	BqLaurntn	LB	20,35	18,50	19,00	−1,25	737	4,4	2,23	8,5
29,75	26,25	BqLaurn6pf		28,50	28,25	28,50	−0,25	18	7,7		
45,50	29,38	Bq Mtl	BMO	43,75	38,25	40,40	−3,40	10199	4,0	4,21	9,6
29,38	28,05	Bq Mtl4pf		29,15	28,80	29,05	+0,25	191	7,7		
31,60	29,25	Bq Mtl1pf		31,10	30,90	30,90	−0,20	6	7,3		
↑ 27,80	26,30	*Bq Mtl2pf		27,80	27,25	27,50	−0,15	12	6,1		
27,75	25,25	Bq Mtl div		27,50	26,50	27,25	+0,60	127	5,7		
18,15	4,50	Bq Mtl wt2		15,10	11,55	14,30	−2,40	503			
1,45	1,10	BqNat	NA	1,40	12,85	13,35	−1,05	25752	3,7	**1,76**	7,6
80,00	80,00	BqNat5pf		100,00	81,00	80,00		nt	5,3		
↑ 29,60	26,63	BqNat10pf		29,60	29,00	29,15	−0,20	77	7,5		
↑ 28,55	25,25	BqNat11pf		28,55	28,00	28,00	−0,45	153	7,1		
27,25	23,75	BqNat12pf		26,40	25,75	26,25	−0,25	141	6,2		
n 11,50	9,55	BqNatS&P		10,85	10,35	10,50	−0,20	7408			
n 11,95	10,00	BqNatEuro		11,35	11,35	11,35		18			
↓n 11,10	9,50	BqNatNk		9,85	9,50	9,55	−0,30	970			
↑ 11,25	9,25	BqNat div		11,25	10,80	10,80	−0,30	30	4,2		
4,00	1,70	BqNat wt2		3,10	3,10	3,10	−0,60	10			
51,10	30,25	BqRoyal	RY	49,45	45,00	47,25	−2,60	18513	**3,1**	**4,09**	11,6
↑ 100,00	96,50	BqRoyalEpf		100,00	100,00	100,00	+1,00	441	3,6		
↑ 30,00	27,88	BqRoyalFpf		30,00	28,75	29,25	+0,10	136	7,7		
29,70	27,60	BqRoyalGpf		29,50	28,85	28,85	−0,55	51	7,1		
31,60	29,00	BqRoyalHpf		31,50	31,25	31,35	+0,10	49	7,2		
29,25	26,50	BqRoyalJpf		29,20	28,55	28,55	−0,15	217	6,2		
↑ 29,90	27,15	*BqRoyalIpf		29,90	28,50	29,25	−0,25	83	6,5		
↑ 28,25	25,65	*BqRoyalKpf		28,25	27,80	27,80	−0,20	533	5,7		
30,00	26,50	BqRoyal div		29,95	29,70	30,00		nt	**4,8**		
20,00	4,00	BqRoyal wt2		19,20	16,80	16,90	−3,10	98			
47,95	29,00	BqScot	BNS	47,25	41,80	43,85	−2,85	5165	3,4	**4,08**	10,7
27,88	26,40	BqScot5pf		27,00	26,85	27,00	+0,15	59	8,6		
↑ 29,25	26,50	BqScot6pf		29,25	28,75	28,75	−0,35	119	6,2		
↑ 29,25	26,38	BqScot7pf		29,25	29,00	29,00	−0,20	60	6,1		
29,25	26,00	BqScot8pf		29,20	28,50	28,75	−0,25	339	6,1		
↑ 29,25	25,88	BqScot9pf		29,25	28,60	28,85	+0,35	70	5,8		
29,05	25,50	BqScot div		28,65	28,40	29,05		nt	4,9		
↑ 18,40	3,55	BqSco wt2		18,40	13,30	15,10	−1,80	185			
38,10	22,88	Bq TD	TD	35,80	31,00	33,25	−2,75	7801	3,4	2,95	11,3
29,50	27,05	Bq TD pf H		29,30	29,10	29,10	−0,20	29	6,1		
↑ 27,50	24,70	*Bq TD pf G		27,50	27,00	27,10	+0,10	26	5,0		
19,00	17,63	Bq TD div		19,00	18,65	18,90	+0,20	147	5,7		
19,35	5,40	Bq TD wt2		14,00	14,00	14,00	−5,35	10			
0,74	0,20	Barexor	BXR	0,36	0,30	0,35	+0,01	2359			
44,88	33,60	Barrick	ABX	40,50	37,75	40,20	−0,30	2789	0,5	u0,67	44,1
6,35	3,15	Barrington	BPL	6,00	5,45	5,55	−0,55	550		0,15	37,0
11,13	8,30	Baton	BNB	8,50	8,50	8,50	+0,10	2		0,08	
2,75	1,30	BeauCda	BAU	2,50	2,30	2,35	−0,05	800		0,11	21,4
28,50	26,80	Bell10pf	BC	31,50	25,75	26,80		nt	6,9		
n 2,90	1,00	BennettEnvB	EV	1,25	1,25	1,25	−0,35	3			
2,10	1,55	BenvestA	BCI	1,85	1,75	1,80	+0,05	76		0,09	20,0
1,25	0,70	Bestar	BES	0,80	0,70	0,73	+0,02	158		**0,04**	18,3
71,50	35,50	BioChem	BCH	63,95	57,90	60,50	+2,30	6535		0,33	
11,40	4,35	Biomira	BRA	7,85	7,30	7,30	−0,55	869		-0,62	
↓ 5,70	1,20	Biomira wt		2,15	1,20	1,20	−1,00	552			
n 1,11	0,82	Bioniche	BNC	0,95	0,90	0,94	−0,01	275		-0,08	
1,00	0,35	Bocenor	GBO	0,99	0,92	0,95	+0,02	341		0,19	5,0
25,80	17,25	♦BombrdrA	BBD	24,15	22,15	23,05	−0,80	600	0,9	0,54	42,7
25,85	17,25	♦BombrdrB		24,10	21,40	23,20	−0,80	16045	0,9	0,54	43,0
27,00	25,25	Bombrdr pf		26,50	26,05	26,25		49	7,1		
↑ 0,78	0,30	BoralexA	BLX	0,78	0,60	0,74	+0,10	10329		-0,01	
2,85	0,90	♦BramptnBr	ABBL	2,15	1,80	1,80	−0,55	64		0,55	3,3
↑ 31,00	21,88	BrascanA	BL	31,00	28,50	29,70	−0,80	827	3,5	1,69	17,6
↓n 28,40	17,90	BreX	BXM	20,40	17,90	19,95	−0,65	3051		-0,01	
s 17,65	5,15	BreseaRs	BSR	11,10	8,80	10,10	−1,15	51073		0,13	77,2
2,60	0,40	BrexEx	BX	0,50	0,40	0,40	−0,10	2232			
0,39	0,38	BritCrldO	BCO	0,60	0,39	0,39		nt		u0,04	7,1
32,00	21,38	Bruncor	BRR	31,20	30,00	30,05	−1,20	59	4,3	1,92	15,7
2,50	0,70	Bruneau	BRM	2,20	2,00	2,00	−0,20	83		-0,01	
...	...	CSD A	CSD	...	0,50			nt		0,95	
...	...	CSD pf		...	24,00			nt			
35,40	22,50	CTFincl	CFS	34,80	33,25	33,50	−0,50	24	2,7	2,41	13,9
1,00	0,35	Cabano	KBN	0,50	0,45	0,50	+0,05	474		-0,64	
1,35	0,35	Caldera	CDR	0,65	0,60	0,62	+0,03	435			
↑ 17,00	10,25	CallNet	CN	17,00	16,25	16,75	+1,00	411		-0,29	
↑ 16,75	10,50	CallNetB		16,75	16,15	16,75	+1,00	1011		-0,29	
n 2,35	1,15	CalvallyA	CVI	2,10	1,90	2,05	+0,15	509			
n ...	...	Calvlly rt		0,01	0,01	0,01		z13			
1,62	0,28	CambiexEx	CBX	1,05	0,85	1,00	−0,05	257		-0,14	
22,25	14,13	Cambior	CBJ	20,95	19,15	20,75	+0,65	2418	0,7	u-0,06	
13,75	8,00	Cambridge	CBG	12,00	11,75	11,80	−0,20	587	2,7	-1,54	
4,70	3,05	Camco	COC	4,55	4,50	4,55	+0,10	45		-0,30	
↑ 6,75	2,50	Camdev	CVO	6,75	5,15	5,15	−1,05	179		-0,50	
76,25	49,50	Cameco	CCO	58,35	54,90	55,10	−2,85	693	0,9	2,59	21,3
↓n 38,63	17,70	Cameco rv		20,70	17,70	18,15	−2,35	209	2,8		
↓ 1,98	1,25	CampbllRs	CCH	1,30	1,25	1,27	−0,03	1487		0,09	14,3
n 0,76	0,40	Campbll wt		0,51	0,48	0,50		195			
0,22	0,05	CanacoRs	CNK	0,14	0,12	0,12	−0,01	610		-0,05	
8,05	4,70	CdnFrac	CFC	7,90	7,50	7,90	−0,05	70		0,25	31,6
16,95	12,35	CdnMarcni	CMW	15,50	15,05	15,15	+0,05	25	0,9	0,73	20,8
x 57,00	49,80	CN Rail	CNR	57,00	49,80	50,50	−4,70	3272	1,6		
s 25,50	21,19	CdnOccdnt	CXY	24,45	22,50	23,75	−0,25	1648	1,3	1,30	18,3
11,50	8,95	CdnSatell	SAT	10,00	9,75	9,75	−0,05	514	2,5	0,70	13,9
23,50	15,00	CdnTire	CTR	23,50	22,00	22,00	−1,50	9	1,8	1,43	15,4
23,50	14,00	♦CdnTireA		23,20	20,05	21,30	−1,65	3741	1,9	1,43	14,9
34,50	23,30	♦CdnUtilA	CU	31,80	30,30	30,75	−1,15	241	4,8	2,60	11,8
34,35	25,50	CdnUtilB		32,50	30,00	30,00	−2,50	30	4,9	2,60	11,5
↑ 37,90	23,63	CP Ltd	CP	37,90	34,60	34,60	−2,80	1553	1,4	-1,26	
↑ 23,60	20,00	CP div		23,60	23,60	23,60	+0,40	5	1,8		
11,80	4,15	CP wt2		9,75	9,75	9,75	−2,00	10			
4,30	3,20	♦CanManA	CAM	4,10	3,80	3,80	−0,25	2029		0,41	9,3
0,73	0,10	CancorMns	KCR	0,56	0,45	0,56	+0,11	370		-0,01	
2,93	1,25	Cangene	CNJ	2,20	2,05	2,05	−0,05	34		0,07	28,5
1,25	0,50	CansparA	CSZ	1,02	0,95	0,95	−0,05	486			
3,75	2,50	Cantol	CNL	2,75	2,50	2,50		nt		-0,49	
2,70	1,31	Cantrex	CXN	2,35	2,17	2,25	+0,10	297	4,4	0,32	7,0
4,95	3,80	Cara	CAO	4,30	4,00	4,00	−0,30	87	2,5	0,24	16,7
4,75	3,65	♦CaraA		3,90	3,80	3,80		65	2,6	0,24	15,8
8,25	5,50	Cascades	CAS	8,15	7,60	7,85	+0,35	6347	0,6	1,49	5,3
26,25	24,25	CascadesApf		25,40	25,05	25,05	−0,35	35	7,5		
1,20	0,20	CascadesAwt		0,59	0,35	0,55	+0,05	288			
↓ 7,75	5,40	CascadesSACCY		6,00	5,40	5,40	−0,60	25			
4,50	3,05	Cassidy	CYL	3,80	3,60	3,05		nt		0,41	7,4
29,65	21,95	Celanese	CCL	29,15	26,50	26,75	−2,60	77	3,0	1,35	19,8
↓ 8,00	2,50	CntAsiaGld	CGZ	3,25	2,50	2,75	−0,25	1424		-0,23	
n 4,00	2,50	CntAsiaGpf		3,11	3,11	3,11	+0,01	14	11,8		
11,25	7,00	ChampRd	CHN	8,60	8,20	8,40		83	2,4	0,72	11,7
7,25	4,25	♦Château A	CTU	7,25	7,00	7,00		27	4,3	**0,71**	9,9
15,00	10,00	ChauvcoRs	CHA	13,00	12,75	13,00	−1,00	695		0,70	18,6
2,50	0,75	ChesbarRs	CBI	1,78	1,55	1,70	−0,10	2881		-0,03	
39,00	18,25	♦CinarA	CIF	32,00	32,00	32,00	−2,00	1002		0,65	49,2
37,75	16,50	♦Cinar B		32,00	30,75	31,80	+1,80	1042		0,65	48,9
34,60	21,75	Cinram	CRW	34,60	31,00	33,00	−1,20	660	0,5	1,18	28,0
↓ 28,35	14,75	♦ClearnetA	NET	19,30	14,75	14,75	−4,25	5245		-1,32	
25,50	19,25	Co-Steel	CEI	25,00	23,75	24,00	−1,05	60	1,7	0,90	26,7
16,20	8,00	CocaCola	KOC	16,15	15,10	15,25	−0,85	290		0,28	54,5
9,38	7,13	♦CogecoCab	CCA	9,00	8,85	8,85	−0,15	33	2,7	0,96	9,2
8,50	5,40	♦COGECO	CGO	7,15	6,70	6,70	−0,35	245	2,4	0,00	
0,31	0,13	ColerainRs	CRI	0,19	0,16	0,18		2755		-0,01	
36,30	26,25	Cominco	CLT	35,25	31,50	34,00	−1,40	68	0,9	2,05	16,6
↓s 3,20	1,60	Concert	CNG	1,75	1,60	1,60	−0,20	32		-0,28	
1,40	0,51	ConAbitibi	CAQ	0,70	0,60	0,60	−0,12	83		-0,09	
a 0,45	0,16	ConOasis	CSI	0,25	0,22	0,23	−0,02	1336			
2,95	1,35	♦Consoltex	CTX	2,70	2,53	2,53	−0,18	453		-0,03	
24,10	18,00	ConsGas	CGT	23,50	23,50	23,50		z29	4,3	2,12	11,3
3,20	1,15	ContlPrec	CZQ	1,90	1,70	1,80	−0,20	279		**0,03**	60,0
n 1,80	0,55	Cntl Res	CTC	0,61	0,58	0,61	+0,01	150			
↑ 49,50	40,00	CorbyA	CDL	49,50	47,75	47,75	−0,45	9	2,6	3,77	12,7
↑ 44,00	38,50	♦CorbyB		44,00	43,00	43,75	+0,75	7	2,8	3,77	11,6
n 7,75	4,70	CorecoInc	CRC	5,00	5,00	5,00		32		0,29	17,2
6,25	2,00	♦CoscientA	CST	5,15	4,75	4,75	−0,40	178		0,20	23,8
13,

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 0,54	0,35	Explogas	XPG	0,52	0,40	0,45	−0,09	6275			
↑ 18,85	15,00	*EDC S&P500EDC		18,85	18,25	18,35		30			
s 19,10	14,06	♦Extdcare	EXE	18,00	17,50	17,50	−0,20	4		1,02	17,2
19,13	13,50	♦ExtdcareA		17,60	16,90	17,10	−0,35	514		1,02	16,8
↓x 26,50	25,00	Extdcare1pf		25,10	25,00	25,00	−1,25	17	8,0		
22,50	19,00	Extdcare2pf		24,00	21,00	21,30		nt	5,1		
23,50	20,00	ExtdcareII		24,00	22,00	23,00		nt	4,3		
3,45	2,05	FCA	FC	2,40	2,40	2,40	−0,10	15		-0,66	
6,40	4,40	FPI	FPL	5,40	5,20	5,25	−0,25	119		-0,09	
0,28	0,06	FairldyEn	FRY	0,25	0,25	0,25	−0,03	200			
3,75	0,95	Fairstar	FFR	2,60	2,40	2,45	−0,10	1478			
32,65	27,35	Falcnbridg	FL	30,75	30,20	30,20	−0,40	5095	1,3	1,70	17,8
n 22,00	18,00	Flcnbr2rv		20,75	20,75	20,75	−0,35	2	1,9		
18,30	16,00	Desjrdn1r pfF1D		18,00	17,50	18,00	+0,75	226	5,9		
0,60	0,22	Fieldex	FEX	0,40	0,31	0,35	−0,05	717		-0,07	
↑ 29,00	19,13	Finning	FTT	29,00	27,95	28,00	−0,70	726	1,4	2,18	12,8
20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		19,85	18,10	18,60	−1,20	66	2,4	2,04	9,1
19,80	14,00	1st MaraC		19,35	18,35	19,80		nt	2,2	2,04	9,7
n 29,80	24,70	1stPrm1ncmFPI		29,65	27,75	28,05	−1,15	44	7,1		
22,75	17,50	FlChlICdaA	FCC	21,40	20,85	20,85	−0,10	1792	2,9	0,60	34,8
20,00	7,75	Fonorola	FON	15,95	15,85	15,85	−0,15	46		-0,49	
9,88	8,88	♦Fonorola A		16,00	15,50	8,88		nt		-0,49	
6,80	4,00	♦ForexA	FOX	6,50	5,90	5,95	−0,30	335	6,7	0,81	7,3
n 6,30	4,00	ForexB		6,15	5,00	5,50	−0,50	214	7,3	0,81	6,8
34,70	26,50	Fortis	FTS	33,10	32,75	32,85	−0,15	415	5,2	2,42	13,6
↓ 6,00	1,50	ForzaniA	FGL	2,90	1,50	1,55	−1,45	953		-2,34	
2,65	2,00	FosterBrewFOS		2,35	2,30	2,30	+0,05	30	5,2	0,14	16,5
↑ 30,25	18,38	♦FourSeas	FSH	30,25	28,00	28,00	−0,20	419	0,4	2,38	
1,65	0,55	Freewest	FWR	1,20	1,10	1,14	−0,01	1730		-0,05	

G/H

12,00	9,00	♦GTC A	GRT	9,95	9,75	9,80	−0,10	886	1,2	0,73	13,4
11,88	9,10	♦GTC B		9,90	9,75	9,85	+0,10	823	1,2	0,73	13,5
26,65	25,00	GTC pfC		26,50	26,35	26,35	−0,30	53	7,1		
2,74	0,60	GTC wt		0,60	0,60	0,60		z200			
0,70	0,18	GaspésieP	GPS	0,45	0,44	0,44	+0,01	170			
↑ 18,15	14,00	GazMetLP	GZM	18,15	16,55	17,45	−0,50	1961	7,7	1,36	12,8
0,20	0,02	Genecan	GNF	0,07	0,05	0,07		636		-1,90	
0,75	0,08	GenecanApf		0,10	0,10	0,10		26			
2,44	1,24	Gentra	GTA	2,27	2,15	2,19	−0,06	3038		0,24	9,1
↑ 17,55	14,00	GentraGpf		17,55	17,55	17,55	+0,30	1			
↑ 17,55	14,00	GentraJpf		17,55	17,50	17,55	+0,55	7			
18,00	14,00	GentraMpf		...	17,50	18,00		nt			
14,00	8,00	GentraQpf		13,15	13,00	13,00	+0,05	22			
0,80	0,27	GeoNova	GNE	0,59	0,50	0,55	−0,02	2209		-0,06	
4,25	2,55	GlobEqty	GEQ	2,80	2,65	2,65	−0,10	294		**0,01**	
3,75	1,50	GlobalHld	GGH	1,55	1,55	1,55		2		**0,04**	36,9
6,25	1,95	GlobexEnt	GMX	4,75	4,75	4,75	−0,25	5			
s 14,38	7,81	♦GoldcorpA	G	11,25	11,00	11,20	−0,55	23		0,06	
s 14,25	11,00	♦GoldcorpB		11,50	11,50	11,50	−0,80	2		0,06	
0,54	0,05	GldnBriar	GLB	0,32	0,30	0,32		1014			
n 3,09	1,15	GldnGram	GRA	2,70	2,45	2,45	−0,25	40		-0,02	
10,00	7,25	GldnKnight	GKR	8,25	7,90	7,90	−0,60	17		-0,43	
↑ 5,55	3,70	Goodfllw	GDL	5,55	4,95	5,55	+0,75	188	3,6	0,85	6,5
n 0,85	0,65	GothsRes	GOT	0,79	0,76	0,79	+0,06	80			
2,60	2,15	Goyette	GOY	2,40	2,35	2,35	−0,15	101		0,32	7,3
0,70	0,07	GrLakeN	GTL	0,50	0,50	0,50		z100			
45,70	28,25	GrWLifecoGWO		41,75	40,00	40,40	−1,60	166	3,4	3,18	12,7
27,65	25,75	GrWLifecoApf		27,60	27,00	27,00	−0,50	117	6,9		
29,25	26,38	GrWLifecoBpf		29,25	28,90	29,00	−0,20	34	6,4		
29,85	26,50	GrWLifecoCpf		29,85	29,00	29,15	−0,45	50	6,6		
1,50	0,57	GreenhopeGRH		0,95	0,80	0,95	+0,08	434			
↑n 0,50	0,30	Greenshld	GSR	0,50	0,30	0,50	+0,20	660			
0,75	0,21	GrilliA	GG	0,31	0,25	0,25	−0,05	132		-0,49	
0,72	0,20	GrilliB		0,31	0,25	0,25	−0,05	167			
9,45	5,50	GulfCda	GOU	9,00	8,60	9,00	+0,30	40414		-0,02	
4,60	3,85	GulfCda pf		4,43	4,39	4,41	−0,02	7674			
n 7,00	3,60	HaemacureHAE		5,50	3,65	4,50	+0,90	592		-0,59	
13,75	10,00	HarmacPacHRC		12,00	12,00	12,00		5		-1,09	
8,75	5,65	Hartco	HTC	6,70	6,15	6,25	−0,25	68	2,9	0,54	11,6
19,35	4,00	HawkrSid	HSC	6,25	5,55	5,55	−0,20	72	234,2	0,13	42,7
1,98	1,00	HebronFjd	HEF	1,34	1,15	1,25	−0,14	1519			
21,80	13,13	Hees	HIL	20,85	18,25	20,10	−0,75	1497	4,9	1,35	14,9
3,15	1,75	Héroux	HRX	3,00	2,85	2,90	+0,05	261		0,16	18,1
14,10	9,38	Hollinger	HLG	12,90	12,00	12,10	−0,80	145	5,0	0,47	25,7
↑ 1,75	1,00	Hubbard	HUB	1,75	1,50	1,75	+0,20	187	11,4	0,08	21,9
24,25	16,13	HudsnBay	HBC	23,95	23,00	23,50	−0,10	462	3,1	-0,06	

I/J

n 17,50	3,70	IBEX Tech	IBT	6,35	6,05	6,25	+0,20	176		-0,90	
90,00	79,50	IPL Inv	IF	130,00	92,00	90,00		nt	8,9	8,33	10,8
42,00	31,50	IPL Enrg	IPL	40,40	38,25	39,10	−0,90	630	5,3	2,93	13,3
↑ 11,50	7,00	♦IPL Inc A	IPI	11,50	9,00	10,50	+1,50	1211	2,6	0,81	13,0
↓n 3,30	1,55	ITECMnrl	IMA	2,00	1,55	1,55	−0,55	66		-0,02	
n 0,65	0,40	ITEC wt		0,40	0,15	0,55		nt			
2,30	1,10	ITI Educ	ITK	2,25	2,15	2,24	−0,01	307		-0,29	
0,60	0,15	IconEgy	IOE	0,53	0,50	0,50	−0,05	450			
3,50	2,20	IdéalMét	IDM	2,80	2,70	2,70	+0,05	237	5,9	0,39	6,9
0,75	0,55	IglooVik	IVK	0,75	0,75	0,75	+0,05	30	4,0	0,10	7,7
34,65	24,38	Imasco	IMS	33,75	28,50	31,85	−1,65	2317	3,4	1,09	29,2
62,50	46,38	ImpOil	IMO	62,50	59,50	61,15	−0,70	1442	3,6	3,73	16,4
25,25	21,60	♦ImpQuebc	IQI	24,60	24,00	24,00	−0,60	268	1,1	u1,06	16,7
50,75	39,80	Inco	N	47,30	44,50	45,70	−1,50	4080	1,2	u1,59	21,1
n 55,00	50,50	*IncoEpf		54,75	53,75	53,75	−1,25	29	5,1		
↓n 43,75	32,50	IncoVBN		35,00	32,50	32,50	−4,50	11	1,3		
↓ 11,75	6,70	♦Inmet	IMN	7,40	6,70	6,70	−0,90	386		-4,58	
1,80	0,35	IntData	IDA	0,80	0,50	0,74	−0,01	372		0,11	6,7
1,25	0,20	IntData pf		0,52	0,52	0,52		z450			
0,90	0,16	IntKeystoneIKE		0,22	0,19	0,22	+0,04	11		0,21	1,0
n 2,50	0,87	InterStar	IG	2,30	2,25	2,30		80		-0,33	
↑ 18,50	12,25	Intrawest	ITW	18,50	18,05	18,05	+0,05	35	0,9	0,87	20,7
26,50	15,88	Investors	IGI	26,00	23,85	24,00	−2,00	111	2,2	1,06	22,6
7,75	4,50	IrwinToy	IWT	5,35	5,35	5,35	+0,10	4	3,7	**0,07**	76,4
6,50	4,00	♦IrwinToyA		4,60	4,60	4,60		12	4,3	**0,07**	65,7
27,00	20,38	Island1	IT	27,00	26,85	27,00	+0,25	14	4,7	2,16	12,5
4,60	2,50	♦IvacoA	IVA	3,90	3,30	3,35	+0,15	980		-0,39	
4,10	2,50	♦IvacoB		4,50	3,25	3,00		nt		-0,39	
17,50	13,75	Ivaco1pf		17,50	16,50	17,50	+0,50	8			
↑ 17,90	13,50	Ivaco2pf		17,90	16,50	17,90	+1,40	52			
↑ 18,75	14,75	Ivaco3pf		18,75	18,75	18,75	+0,50	3			
29,25	21,75	Ivaco4pf		28,00	22,75	22,75	−1,00	4			
23,60	20,00	IvacoSub		22,25	21,25	21,25	−1,00	78	12,4		
4,08	0,14	JAG	JML	2,99	2,15	2,60	−0,30	4287			
↑ 19,25	11,75	Jannock	JN	19,25	17,50	18,40	−0,60	360	2,7	1,29	14,3
17,85	16,10	Jannock pf		17,15	17,15	17,15	−0,40	7	7,0		
10,88	8,40	♦JCoutuA	PJC	9,85	9,45	9,55	−0,10	616	1,3	0,91	10,5
2,45	0,10	JilbeyEx	JLB	0,92	0,78	0,82	−0,02	1687		-0,03	
8,90	7,30	Jordan	JDN	8,00	7,70	8,00	+0,40	91		0,23	34,8
0,76	0,05	Jourdan	JRN	0,66	0,61	0,62	−0,02	350			

K/L

21,00	4,75	KWG Res	KWG	8,65	8,30	8,50		1888		-0,32	
↓ 5,00	3,00	♦KaufelA	KGL	3,40	3,00	3,40	−0,60	46	1,2	0,30	11,3
↓ 4,70	2,85	♦KaufelB		3,35	2,85	3,00	−0,35	834	1,3	0,30	10,0
0,50	0,19	Kimpex	KPX	0,31	0,28	0,28	−0,06	1123		0,02	14,0
0,20	0,09	KnowldgH	KHP	0,11	0,09	0,11	+0,02	790		-0,04	
4,85	3,35	LASMO	LSO	4,85	4,70	4,70	−0,15	23	0,6	0,09	54,7
0,65	0,23	LBL	LBL	0,32	0,30	0,30		273		-0,17	
n 7,65	3,00	LG Tech	LGM	4,00	3,60	4,00		199		0,24	16,7
4,05	1,80	♦LGS A	LGS	3,60	3,40	3,50	−0,05	115	1,1	0,14	25,9
n 8,70	5,00	LabopharmDDS		5,70	5,10	5,50	+0,10	306		-0,09	
29,75	24,75	LafrgCda pf	LCI	26,50	25,85	26,50	+0,55	926	2,1		
29,00	24,70	Lafarge	LAF	25,90	25,90	25,90	−0,05	16	2,1	u1,80	10,6
↑ 16,50	12,45	LaidlawA	LDM	16,50	16,25	16,50	+0,10	75	1,2	u0,40	30,3
↑ 16,60	11,80	♦LaidlawB		16,60	15,75	16,00	−0,40	18249	1,3	u0,40	29,8
4,39	3,00	LaprrVerrA	LV	4,30	4,10	4,15	−0,10	198		0,66	6,3
4,85	3,10	♦LaprrVerrB		4,30	4,10	4,10	−0,15	88		0,66	6,2
125,00	106,00	LaprrVerr db		118,00	118,00	118,00	−7,00	100			
↑ 16,95	13,38	♦LassondeALA		16,95	16,10	16,95	+0,70	74	1,7	1,16	14,6
0,80	0,25	Leader	LED	0,44	0,27	0,44	+0,17	678		-0,45	
↓ 1,10	0,45	LexamExp	LEX	0,59	0,45	0,45	−0,15	1925		-0,24	
n 0,85	0,51	LineIsl	LIN	0,71	0,61	0,61	−0,24	130			
3,60	0,85	Lithos	LTS	2,89	2,76	2,89		2535		-0,09	
0,17	0,06	Lixor	LIX	0,09	0,08	0,08	−0,01	160		-0,35	
s 14,75	10,00	Loblaw	L	14,40	14,00	14,05	−0,35	511	0,9	0,67	20,9
58,05	22,50	Loewen	LWN	54,25	54,00	54,25		7	**0,5**	u1,67	
n 40,50	31,00	LoewenCpf		40,00	36,00	40,15		nt	3,7		
2,05	1,00	Logibec	LGI	1,95	1,50	1,50	−0,32	478		0,24	6,3
22,00	13,00	♦LogistcA	LGT	23,50	22,50	21,00		nt	2,9	2,84	7,4
23,00	12,00	♦LogistcB		22,00	22,00	22,00		4	3,0	2,84	7,7
↑ 37,95	26,13	LondonIn	LON	37,95	35,15	36,05	−1,45	588	3,7	2,88	12,5
24,50	21,75	LondonInApf		24,50	24,15	24,50	+0,30	49	4,5		
28,90	26,13	LondonInDpf		28,60	28,35	28,35	−0,55	25	6,4		
↑ 28,95	26,00	LondonInEpf		28,95	28,65	28,65	−0,05	34	6,3		
1,25	0,12	LoubelEx	LBX	0,60	0,46	0,51	−0,01	8611		-0,03	
0,55	0,34	Louvem	LOV	0,39	0,35	0,39	+0,02	934		0,01	39,0
9,75	6,25	♦LynxEnB	LYX	8,15	7,80	7,80	−0,20	27		0,62	12,6
1,73	0,24	LyonLake	LLI	0,77	0,66	0,67	−0,06	1568		**-0,01**	

M/N

4,10	2,40	M Corp	MKI	2,90	2,40	2,50	−0,25	27		-0,40	
s 23,00	7,75	MDSI	MMD	23,00	21,00	21,10	−1,40	24		-0,30	
↓ 6,25	2,20	MPACT	IFM	2,75	2,20	2,45	−0,05	239		-0,04	
85,00	52,00	MRRM	MRR	83,00	73,50	71,10		nt	2,8	9,72	7,3
↓ 1,70	0,42	MSV Res	MSV	0,60	0,42	0,45	−0,15	4392		-1,14	
↑ 18,50	8,50	Maax	MXA	18,50	17,00	17,75	−0,25	161		0,73	24,3
0,45	0,11	MaBaie	MAB	0,15	0,15	0,15		47		-1,61	
19,40	11,90	MacknzieFnMKF		18,05	16,50	17,25	−0,70	168	0,8	0,78	22,1
20,00	16,25	MacBloedelMB		19,20	18,20	18,25	−1,00	10272	3,3	1,49	12,2
0,95	0,28	Macyro	MYO	0,47	0,47	0,47		20		-0,21	
76,00	52,25	♦Magna A	MG	75,50	73,50	74,25	−0,75	292	1,5	**5,24**	14,2
3,80	2,15	MalettQueMQI		2,45	2,30	2,30	−0,10	189		0,27	8,5
0,45	0,01	MalettQue wt		0,01	...	0,02		nt			
9,00	5,55	♦MalofilmAMFM		7,95	7,40	7,90	+0,40	120		0,39	20,3
9,13	5,55	♦MalofilmB		8,00	7,50	7,60	+0,10	283		0,39	19,5
9,80	5,75	MapLeafFdsMFI		9,35	9,00	9,05	−0,30	215	1,8	0,42	21,5
n 8,65	0,25	MplfWwt8MLC		8,15	2,70	3,75	−4,90	1139			
n 8,15	3,10	MplfWwtC		7,55	3,45	4,60	−3,55	2133			
n 5,45	0,05	MplfWwtN		0,25	0,20	0,20	+0,05	365			
25,50	19,00	♦MarT&T	MTT	25,20	24,05	24,40	−1,00	233	5,2	1,31	18,6
1,60	0,37	MarkbrghPMPI		0,54	0,47	0,47	−0,08	380		-2,07	
8,00	5,50	MarLemireMRM		5,90	5,55	5,55	−0,10	146	9,0	-0,19	
3,25	1,90	♦MarshallAMBW		2,60	2,20	2,50		nt		0,28	8,9
3,25	2,00	♦MarshallB		2,75	2,50	2,40		nt		0,28	8,6
0,55	0,20	♦MatcoRavBMCO		0,35	0,35	0,35	−0,05	13		-0,01	
1,84	1,17	MazarinExMAZ		1,68	1,44	1,62	+0,17	3533		0,35	4,6
a 1,25	0,35	McWattersMCW		0,97	0,88	0,95		868		-0,06	
2,70	0,16	Melkior	MKR	2,30	1,95	2,00	−0,25	364		-0,04	
14,00	3,20	Memotec	MCM	8,05	7,00	7,75	+0,45	972		-1,95	
n 6,00	1,80	Memotecwt		5,00	4,95	5,00	−0,50	15			
0,77	0,25	MenoraRsMEN		0,72	0,67	0,67	−0,02	1394			
↑ 13,80	8,75	Methanex	MX	13,80	13,00	13,35	−0,40	14656		u0,33	29,8
21,75	16,40	♦MétroRichMRU		21,35	20,50	21,00	−0,40	1779	1,1	2,00	10,5
20,63	10,50	Metrwrk	MWK	14,15	13,65	13,65	−0,50	575		u0,01	
1,00	0,35	MicroTempMTP		0,55	0,45	0,54	+0,04	2270		0,03	20,0
12,75	7,88	MidlandWMWI		12,05	11,25	11,60	−0,35	874	1,0	1,03	11,3
0,70	0,10	Mimiska	MMS	0,18	0,17	0,17		812		-0,01	
2,15	0,23	MinNord	MDN	1,26	1,01	1,14	−0,14	1954			
6,63	0,68	Minorca	MAR	3,50	3,00	3,40	+0,10	2782		-0,26	
n 1,98	0,55	Minorcawt		1,33	1,10	1,25	−0,15	200			
0,99	0,10	Mirandor	MIQ	0,83	0,70	0,75	−0,05	619			
5,75	0,45	MispecRs	MPE	2,70	2,04	2,15	−0,45	5395			
12,63	10,00	♦MitchellAMIT		11,00	10,25	10,00		nt	1,7		
12,75	10,00	Mitchell B		10,75	10,10	10,00		nt		2,05	4,9
n 7,60	4,85	MitecTel	MITM	7,00	7,00	7,00		z48		0,03	
10,00	7,13	Mitel	MLT	9,10	8,60	8,60	−0,45	573		0,47	18,3
26,55	24,50	Mitel pf		26,30	26,00	26,15	−0,15	25	7,6		
25,00	19,25	♦MolsonA	MOL	22,20	21,45	21,50	−0,55	329	3,3	-0,62	
25,10	19,70	MolsonB		22,50	22,05	22,15	+0,25	14	3,3	-0,62	
1,17	0,68	♦MtStSauvAMSX		0,85	0,80	0,85	+0,04	151		-0,02	
29,50	23,50	Moore Cp	MCI	28,85	25,60	27,10	−1,55	1238	4,7	u1,30	15,3
10,15	7,25	MrrisonPt	MRP	9,75	8,90	8,90	−0,80	63	0,4	0,31	28,7
1,48	0,52	MurgorRs	MUG	0,70	0,66	0,66	−0,01	1120		-0,02	
2,65	0,48	NAR Res	NRL	1,20	0,93	0,93	−0,57	302		0,02	46,5
13,55	10,38	NOVA Corp	NVA	12,90	12,00	12,30	−0,60	11914	2,9	0,87	14,1
10,63	9,00	NOVA div		10,60	10,35	10,50		nt	3,0		
3,25	1,30	NOVA wt2		2,00	2,00	2,00		30			
6,50	4,20	NatSea	NSP	6,30	6,25	6,25		nt		0,11	56,8
29,00	17,50	♦NelvanaA	NTV	23,25	21,75	21,75	−1,50	1258		0,96	22,7
18,60	11,38	NewAltamiraNVL		18,00	16,10	16,80	−1,30	116	7,0	3,97	4,2
0,88	0,15	NewGldcorNGV		0,30	0,26	0,29	+0,03	845		-0,02	
↑ 49,00	19,50	Newcourt	NCT	49,00	49,00	49,00	+1,85	1491	0,6	1,75	28,0
10,50	9,25	NfldL&PpfDNFL		10,25	10,00	10,05		nt	7,2		
9,13	7,13	NfldL&PpfA		8,85	8,85	8,85	−0,15	6	6,2		
9,13	6,80	NfldL&PpfB		8,25	8,25	8,25		z38	6,4		
2,96	0,24	NoraEx	NXI	2,33	2,16	2,24	−0,10	1583		-0,01	
9,90	8,25	NrndaFrst	NF	9,50	9,05	9,25	−0,15	165	4,3	0,52	17,8
32,10	25,25	Noranda	NOR	31,95	29,75	30,45	−1,45	3357	3,3	1,36	22,4
26,75	25,00	NorandaCpf		26,50	26,50	26,50	−0,25	2	7,3		
22,75	20,38	Noranda div		22,50	22,25	22,75		nt	4,2		
9,20	5,38	Noranda wt2		8,00	6,80	8,00	−1,20	20			
32,85	18,50	Norcen	NCN	32,15	28,70	29,10	−2,90	2274	2,1	0,81	35,9
2,01	0,40	NormabecNMB		1,70	1,40	1,42	−0,20	1868		-0,01	
89,65	55,75	Nortel	NTL	89,30	80,60	83,65	−5,20	906	0,8	u2,15	28,6
n 25,50	25,00	Nortel pf		25,50	25,00	25,15	−0,25	528	5,1		
1,65	1,00	Northgate	NGX	1,00	1,00	1,00	−0,02	2		0,13	7,7
15,00	11,63	NS Power	NSI	14,15	13,30	13,70	−0,40	3191	5,8	1,15	11,9
25,65	25,13	NS Pwr pf		...	25,40	25,65		nt	5,8		
1,50	0,25	Noveder	NED	1,14	1,00	1,05	−0,05	2738		-0,06	
6,50	4,50	Novicourt	NOV	6,25	6,00	6,20	−0,05	580		0,31	20,0
7,75	6,38	Novicourt pf		7,30	7,30	7,30	+0,30	10	**5,9**		
6,45	5,00	NumacEn	NMC	5,85	5,65	5,65	−0,05	113		-1,85	
s 20,00	2,30	Nymox	NMX	14,80	10,00	12,25	−2,75	964			

O/P

10,25	10,25	♦OcelotA	OCE	12,00	7,00	10,25		nt		-0,02	
10,25	6,50	♦OcelotB		9,00	8,10	9,00	+0,70	311		-0,02	
1,00	0,31	OlcoGrA	OLC	0,70	0,60	0,70		482		0,03	23,3
20,00	13,30	♦Onex	OCX	20,00	18,00	18,00	−2,00	1096	2,4	1,10	16,4
n 12,75	7,80	♦OptiGenA	OGI	12,60	12,50	12,55	−0,20	21	1,3	0,91	13,8
0,99	0,16	OrbiteEx	ORT	0,57	0,50	0,52	−0,02	1215			
0,48	0,10	OrexEx	OX	0,17	0,15	0,16	−0,01	828		0,00	
s 1,74	0,61	Orezone	ORZ	1,15	1,00	1,10	−0,10	81			
0,31	0,12	OrientRs	ORR	0,16	0,16	0,16	−0,02	377		-0,03	
2,60	1,15	OrléansRs	OLS	2,25	2,00	2,10	−0,20	692		-0,01	
0,44	0,10	OrmicoEx	OMX	0,28	0,23	0,25	−0,04	541		-0,06	
24,00	18,50	♦OshawaA	OSH	20,65	19,50	19,65	−1,00	236	2,7	1,59	12,4
20,88	15,25	PacForest	PFF	17,75	17,25	17,25		nt		0,69	25,0
↓n 2,25	1,15	ParaAmRes	PAN	1,40	1,15	1,17	−0,18	3231			
x 55,00

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 6 décembre 1996

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 12,80	7,75	Archtel	ASY	9,25	8,75	9,00	+0,50	186		0,21	42,9
49,00	45,05	Argus$2.50pfAR		45,75	45,75	45,75		z20	5,5		
↑ 45,00	35,15	Argus$2.70pf		45,00	43,00	45,00	+2,00	8	6,0		
45,00	41,00	Argus$2.60pf		47,50	43,50	43,00		nt	6,0		
↑n 1,77	1,75	*ƒArian ResARA		1,77	1,77	1,77	+0,02	41			
1,93	0,91	ƒArielRs	AU	1,05	0,96	1,03	−0,02	2716		u-0,08	
1,65	0,53	ƒArimetco	ARX	0,68	0,53	0,60	−0,09	6422		u-0,08	
4,75	2,40	Armbro	ARE	3,95	3,60	3,70	−0,15	592		1,01	3,7
11,50	7,00	ArthrsJns	AJ	8,25	8,00	8,00	−0,25	609		0,56	14,3
↑ 8,45	2,58	Artisan	ADR	8,45	6,70	8,00	+1,20	1720	1,3	0,41	19,5
8,25	4,10	Asbestos	AB	5,50	5,50	5,50	−0,50	10		1,98	2,8
0,71	0,38	ƒAscentexAEN		0,70	0,61	0,61	−0,07	2431		0,04	15,3
↓n 24,75	14,00	*Ashanti	AHD	14,50	14,00	14,00	−1,00	52		u1,18	11,9
1,65	0,68	Ashton	ACA	0,94	0,85	0,90	+0,01	652		-0,28	
1,40	0,38	Ashhurst	ASH	0,95	0,60	0,95	+0,32	7525		u-0,10	
11,00	6,63	ƒAsiaPacfAPQ		8,95	8,30	8,50	−0,20	2648		-0,05	
14,25	11,25	♦AstralA	ACM	13,75	13,25	13,25	−0,25	241	2,3	0,34	39,0
14,25	11,25	♦AstralB		13,50	13,50	13,50		5	2,2	0,34	39,7
20,25	11,38	Athbsc un	AOS	20,20	18,50	19,00	−0,45	5930	6,5	1,74	11,1
1,06	0,30	ƒAthabskGldAHB		0,57	0,50	0,55	+0,02	1932			
1,25	0,35	ƒAtlantaGldAAG		0,77	0,63	0,63	−0,11	1812		-0,02	
3,50	2,90	AtlntcCoastATC		2,75	2,75	2,75		z78		0,47	6,3
26,75	24,88	AtlanticSh pfATS		25,70	25,70	25,70	−0,85	65	9,0		
8,63	4,80	♦AtlntsComATV		7,00	6,75	6,75	−0,25	68		-0,31	
n 7,38	3,25	ƒAtnaRs	ATN	4,90	4,65	4,90		1842		-0,06	
↑ 17,95	14,20	AultFds	AUL	17,95	16,75	17,85	+1,15	14683	3,7	0,58	30,8
11,80	6,00	AurRs	AUR	8,35	7,85	7,85	−0,50	6448		0,30	26,2
0,66	0,09	ƒAurexRs	AXR	0,41	0,35	0,40		4296		-0,12	
1,45	0,98	ƒAurizon	ARZ	1,25	1,18	1,23		2081		-0,02	
5,13	3,25	Autostck	OTO	4,00	3,95	3,95		32	4,1	0,29	13,6
0,90	0,40	♦AutrexA	AUT	0,40	0,40	0,40		6		-0,01	
n 5,25	4,80	Avcorp	AVP	5,25	4,80	4,95	−0,20	967		**0,19**	26,1
25,50	18,88	Avenor	AVR	23,05	22,05	22,20	−0,80	6523	2,2	2,13	10,4
128,00	105,00	Avenor deb		121,00	119,00	121,00		4			
n 12,75	5,00	AxcanPhrmAXP		12,25	12,00	12,00	−0,75	51		0,01	
2,84	1,02	ƒAzco	AZC	2,14	1,95	1,95	−0,06	1205		u0,65	2,2
2,90	1,70	AztecRs	AZL	2,75	2,50	2,61	−0,04	10647		0,05	52,2
11,00	9,25	BAA	BAA	11,40	10,00	10,70		nt	2,4	0,63	17,1
21,15	15,00	BC Gas	BCG	20,15	18,95	19,90	−0,10	3873	4,5	2,36	8,4
28,00	25,15	BCGasUtpfBBGU		27,00	26,50	26,50	−0,50	30	6,7		
28,00	24,00	BCGasUtpfC		26,75	25,65	25,65	−0,85	92	6,2		
12,25	8,00	BC SugarA	BCS	12,00	11,35	11,80	−0,15	884	3,4	1,07	11,0
31,10	24,00	BC TELECOMBCT		31,00	29,75	29,90	−1,00	2296	4,4	2,13	14,0
73,00	62,00	BC TelApf	BT	72,00	72,00	72,00		z20	6,2		
76,00	62,50	BC TelBpf		78,00	74,00	76,00		nt	5,9		
79,00	65,50	BC TelCpf		72,50	76,50	76,50		z15	6,0		
78,00	67,00	BC TelDpf		76,00	75,00	75,00		z35	6,2		
↑ 24,90	19,00	BC TelEpf		24,90	24,25	24,30	−0,05	73	5,0		
89,00	72,13	BC TelFpf		89,00	89,00	89,00		17	5,8		
98,00	80,25	BC TelGpf		98,00	98,00	98,00		z10	5,9		
103,00	85,00	BC TelHpf		103,00	103,00	103,00		2	5,8		
68,95	44,25	BCE	BCE	68,45	61,75	63,85	−4,20	50398	4,3	2,78	23,0
28,15	25,38	BCEpfP		28,10	27,70	27,70	−0,30	1264	5,8		
28,00	25,50	BCEpfQ		27,95	27,30	27,30	−0,30	317	6,3		
↑n 26,20	25,00	BCEpfS		26,20	25,30	25,60	−0,40	1451	5,2		
48,50	40,00	BCE Mob	BCX	43,50	42,25	42,35	−1,15	1386		1,34	31,6
1,15	0,55	ƒBFS EntmtBFS		0,60	0,56	0,60		187		-0,01	
20,63	13,13	BGR A	BPT	17,50	16,75	17,05	−0,05	611		3,77	4,5
5,75	3,20	BGR wt		4,60	4,35	4,60	−0,10	75			
0,54	0,19	ƒBMR Gld	BGL	0,26	0,22	0,24		2279		-0,03	
1,39	0,90	BOVAR	BVR	0,96	0,94	0,94	−0,06	509		0,09	10,4
2,85	1,20	BPI Fn	BPF	2,70	2,30	2,64	−0,01	5314	1,5	0,01	
4,30	3,70	BRL Ent	BRL	4,30	4,00	4,00	−0,20	56		0,35	11,4
12,50	10,25	BULLS S&P	BUL	12,50	11,70	11,70	−0,60	37			
a 1,74	0,51	ƒBYG NaturalBYG		1,15	1,03	1,05	−0,10	851			
1,30	0,60	ƒBackerP	BCM	1,20	1,10	1,10	−0,05	176			
39,00	13,63	BallrdPwr	BLD	26,50	25,75	25,95	+0,15	5318		-1,08	

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
Colony Pacific	9355	↑7,00	3,82	7,00	+2,90	+70,7
Cdn Agra Foods	1624	1,85	1,15	1,58	+0,43	+37,1
Gldn Rule Res	29774	↑4,25	3,01	4,25	+1,09	+34,5
Haemacure	325	5,45	3,70	5,00	+1,25	+33,3
ML Cass Pete	2900	2,65	2,00	2,60	+0,60	+30,0
Western Copper	6431	↑3,65	2,55	3,18	+0,70	+28,2
CGI Group A	71	↑8,25	8,15	8,20	+1,75	+27,1
Cathedral Gld	733	2,35	1,75	2,35	+0,50	+27,0
CamVec	1847	↑5,65	4,40	5,50	+1,15	+26,4
Andyne Cmptg	1063	5,05	3,75	4,70	+0,95	+25,3
LES PERDANTS						
Forzani Grp A	957	2,81	↓1,50	1,60	−1,40	−46,7
Cons Cdn Expres	399	1,04	0,78	0,79	−0,30	−27,5
World Wide Mnrl	4967	1,65	1,15	1,25	−0,45	−26,5
IITC Hldgs A	136	↑7,00	3,85	4,00	−1,40	−25,9
ITECMineral	1687	2,00	↓1,50	1,50	−0,50	−25,0
Quest Intl Res	1038	1,59	1,20	1,20	−0,39	−24,5
Kaufel Group A	7	3,70	↓3,10	3,10	−0,90	−22,5
NEBEX Res	1923	2,35	↓1,60	1,80	−0,50	−21,7
Anvil Range	9244	1,69	1,25	1,27	−0,33	−20,6
HookUp Commun	1080	2,25	↓1,50	1,80	−0,45	−20,0
LES PLUS ACTIFS						
Bre-X Mnrl	205686	20,50	↓17,70	20,15	−0,50	−2,4
TVX Gold	119606	10,80	9,15	10,25	+0,70	+7,3
Laidlaw B	102488	16,60	15,75	15,90	−0,50	−3,0
Tor 35 Ind TIPS	99291	32,30	29,70	30,85	−1,45	−4,5
Barrick Gold	89867	40,60	37,70	40,20	−0,30	−0,7
TransCda Pipe	86622	24,40	22,50	24,00	−0,20	−0,8
Petro-Canada	75269	↑20,60	19,05	20,25	−0,20	−1,0
Placer Dome	74254	32,55	29,90	30,90	−1,10	−3,4
Royal Bank	71885	49,50	45,00	47,25	−2,60	−5,2
NOVA Corp	70533	12,90	12,10	12,30	−0,60	−4,7

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post **Tableau : LES AFFAIRES**

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
28,75	6,38	BallrdPwr wt		16,50	16,00	16,00	−0,40	87			
n 13,85	7,75	ƒBand-OreBAN		10,25	9,00	9,85	−0,15	3880		-0,02	
13,00	7,25	Banister	BAC	13,00	12,50	12,75		906		0,77	16,6
45,50	29,38	BkofMtl	BMO	43,75	39,25	40,30	−3,50	59235	4,0	4,21	9,6
29,38	28,00	BkofMtl4pf		29,20	29,00	29,05	+0,25	3441	7,7		
31,80	29,25	BkofMtl1pf		31,20	30,90	30,90	−0,20	5827	7,3		
↑ 28,15	26,30	*BkofMtl2pf		28,15	27,15	27,50	−0,30	458	6,1		
48,00	28,88	BkofNS	BNS	47,30	41,80	43,90	−2,80	48545	3,4	**4,08**	10,8
25,10	22,88	BkofNS1pf		25,10	25,00	25,10	+0,10	541	4,2		
28,00	26,40	BkofNS5pf		27,10	26,75	26,90	−0,05	2943	8,6		
↑ 29,50	26,50	BkofNS6pf		29,50	28,75	28,75	−0,25	2709	6,2		
29,30	26,25	BkofNS7pf		29,25	28,75	29,00	−0,20	222	6,1		
29,25	26,00	BkofNS8pf		29,20	28,50	29,00		591	6,0		
↑ 29,25	25,75	BkofNS9pf		29,25	28,40	28,50	−0,05	2746	5,9		
n 11,75	9,25	BkofNS un		11,75	11,45	11,45	−0,10	2524	5,8		
45,00	33,50	Barrick	ABX	40,60	37,70	40,20	−0,30	89867	0,5	u0,67	44,1
6,45	3,15	Barrington	BPL	6,05	5,45	5,70	−0,40	2617		0,15	38,0
12,00	8,20	Baton	BNB	8,80	8,40	8,40	−0,10	268		0,08	
3,25	0,85	Battery	BTI	1,18	1,00	1,05	−0,15	1266		-0,29	
s 13,09	8,62	♦BattleMtnBMC		10,50	9,30	10,00	+0,10	6365	0,7	0,15	67,3
14,40	4,00	ƒBaytexA	BTE	12,75	11,55	11,65	−0,95	8343		**0,24**	48,5
0,91	0,42	♦BaytexB		0,75	0,75	0,75	−0,01	176		**0,24**	3,1
16,38	7,40	BeamscopeBSP		8,45	7,75	8,10	+0,25	1462		0,49	16,5
1,32	0,70	BearingPwrBPQ		0,90	0,80	0,80	−0,14	125	3,8	0,09	9,0
2,75	1,29	BeauCda	BAU	2,50	2,30	2,30	−0,09	12604		0,11	20,9
16,85	9,25	♦BeckerB	BEK	15,50	15,10	15,15	+0,05	45		-0,70	
2,50	1,35	♦ƒBedford	BBED	1,55	1,50	1,50	−0,15	9		**u-0,09**	
↑ 30,00	26,25	Bell10pf	BC	30,00	29,00	30,00	+1,10	1374	6,2		
13,05	2,55	ƒBemaGldBGO		8,45	6,15	7,85	+1,05	49700		**u-0,10**	
440,00	109,00	*BemaGld db		285,00	285,00	285,00	+35,00	5			
1,60	0,68	Benson	BEN	1,22	1,09	1,10		2263		0,06	18,3
n 2,00	0,40	ƒBeringer	BGC	0,70	0,45	0,67	+0,17	3545		-0,03	
31,25	6,50	BerklyPt	BKP	30,25	28,75	29,15	−0,55	2830		**0,50**	58,9
69,75	36,50	BioChem	BCH	62,50	58,85	60,00	+4,20	150		0,33	
11,45	4,30	Biomira	BRA	7,90	7,25	7,30	−0,60	4890		-0,62	
5,70	1,25	Biomira wt		2,15	1,80	1,85	−0,40	647			
1,80	0,82	ƒBioniche	BNC	0,98	0,91	0,91	−0,06	894		-0,08	
s 54,50	23,63	Biovail	BVF	38,25	34,85	37,50	−0,60	805		u0,91	30,4
↓n 2,50	1,85	ƒBirim	BGI	2,20	1,85	1,90	−0,40	2432			
0,85	0,43	ƒBlHawk	BHK	0,65	0,55	0,58	−0,01	20218		-0,03	
1,85	0,15	BlSwan	BSW	0,88	0,75	0,80	+0,02	14356		-0,01	
n 1,10	0,70	ƒBlackRockBVI		0,93	0,76	0,93	−0,02	11765			
13,88	7,00	BlRangeA	BBR	9,15	8,80	8,85	−0,25	6716		0,18	49,2
↑ 13,75	3,50	Boardwalk	BEI	13,75	10,80	13,50	+2,45	1165		0,17	79,4
1,95	0,70	ƒBolivarGldBVG		0,93	0,85	0,86	−0,04	1767		u-0,46	
25,75	17,38	♦BombrdrABBD		24,00	22,00	23,05	−0,80	132	0,9	0,54	42,7
25,85	17,13	♦BombrdrB		24,10	21,55	23,20	−0,80	33504	0,9	0,54	43,0
27,00	25,25	Bombrdr pf		26,25	26,25	26,25	+0,25	13	7,1		
n 3,00	1,35	ƒBonusResBOU		2,90	2,60	2,80	−0,05	1222		0,09	31,1
↑ 1,30	0,07	ƒBowFlex	BFX	1,30	1,18	1,25	+0,10	589		u0,09	10,2
3,80	2,36	Brackneli	BRK	2,85	2,60	2,80		4444		0,22	12,7
2,85	0,90	♦BramptnBrABBL		2,38	1,80	1,95	−0,20	1573		0,55	3,5
0,16	0,06	ƒBrandevorBVE		0,09	0,08	0,08	+0,01	821			
0,80	0,20	BrandsIt	BNT	0,26	0,21	0,21	−0,02	420		-0,01	
42,75	39,50	BrascdApf	BCA	41,50	41,05	41,05		132	8,8		
42,00	39,75	BrascdBpf		41,05	41,05	41,05	−0,20	316	7,8		
↑ 31,00	21,88	BrascanA	BL	31,00	29,10	30,00	−0,60	4249	3,5	1,69	17,8
28,00	24,50	BrascanApf		26,00	25,25	25,30	−0,70	13	8,4		
25,63	24,00	BrascanFpf		26,50	25,35	25,30		nt	7,7		
↑n 26,00	25,20	BrascanJpf		26,00	25,20	25,40	−0,40	1991	6,2		
↓n 28,65	17,70	ƒBreX	BXM	20,50	17,70	20,15	−0,50	205686		-0,01	
2,85	1,53	ƒBreakwtrBWR		2,65	2,43	2,50		4166		-0,02	
2,40	1,30	ƒBrickBrewBRB		1,85	1,85	1,85		54		-0,18	
2,50	1,10	ƒBrigdonABRG		2,49	2,20	2,34	+0,04	834		0,09	26,0
65,00	65,00	BritGas	BGS	66,00	...	65,00		nt	4,8	0,12	
s 7,50	4,05	BrkfldHmsBRH		7,00	7,00	7,00		24		-0,48	
80,00	68,00	Brkfld db		...	71,00	80,00		nt			
s 14,00	3,70	BrkfldPty	BPC	12,50	11,40	11,50	−0,50	249		-0,69	
32,00	21,38	Bruncor	BRR	31,15	29,80	30,05	−1,20	309	4,3	1,92	15,7
25,00	18,13	BuddCda	BUD	24,50	23,50	23,75	−1,25	52	4,2	1,71	13,9
1,98	1,40	BuhlerInd	BUI	1,95	1,90	1,93	+0,03	372		**3,1 0,22**	8,8
n 11,00	6,25	BurconInt	BUO	10,40	10,00	10,00	−0,40	159		0,03	

C/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
9,65	3,90	GMAC	CMS	9,60	9,00	9,10	−0,55	214		0,51	17,8
↓ 12,60	9,60	CAE	CAE	10,35	9,60	9,95	−0,40	10964	1,6	0,53	18,8
n 5,75	4,55	ƒCBCI Tel	CAN	5,15	4,65	5,30		nt		**-0,18**	
1,89	0,52	CBOC	CTL	0,66	0,65	0,66	−0,04	40			
15,20	10,50	CCL A	CCQ	14,25	14,00	14,20	−0,50	13	1,6	1,03	13,8
16,10	10,38	♦CCL B		14,70	13,85	14,50	−0,25	1720	1,9	1,08	13,4
↑n 6,20	4,05	CE Frnklin	CFT	6,20	5,35	6,20	+0,95	4287		0,40	15,5
22,30	13,63	♦CFCF	CF	22,00	20,50	20,50		nt	0,2	-3,45	
115,50	93,00	CFCFdeb		...	115,00	115,00		nt			
12,25	7,50	CFM MajesCFM		17,20	16,50	16,85	−0,25	97		0,33	51,1
2,85	1,30	CFS	CFZ	2,60	2,60	2,60		z1	3,8	0,16	16,3
11,00	6,38	CGC	GYP	10,95	10,90	10,90	−0,05	14	1,8	0,44	24,8
↑ 8,25	4,25	♦CGI A	GIB	8,25	8,15	8,20	+1,75	71		**0,32**	25,6
6,55	4,00	♦CHC A	FLY	6,50	6,00	6,15	−0,35	726	1,6	0,78	7,9
6,75	4,00	♦CHC B		6,50	5,75	6,30		nt	1,6	0,78	8,1
27,00	18,00	CHUM	CHM	26,00	26,00	26,00		3	0,3	0,83	31,3
20,00	17,13	♦CHUM B		18,50	17,50	18,00	−0,50	432	0,4	0,83	21,7
17,10	10,88	CI Fund	CIX	17,00	14,00	15,90	−1,00	2304	1,0	0,60	26,5
2,25	1,31	CML	CNO	1,85	1,70	1,70	+0,05	56		0,19	8,9
0,21	0,09	ƒCORDEX	ACZX	0,12	0,09	0,10		7848			
18,90	16,00	CRSIIun	CWO	18,85	18,50	18,50	−0,30	154			
26,50	24,50	CRS Pf NT	CRD	26,50	25,45	25,45	−0,65	147	5,8		
7,15	4,20	CRS Robot	ROB	4,95	4,40	4,50	−0,25	781		-0,23	
12,75	8,88	CS Res	CRZ	12,75	12,00	12,10	+0,05	1020		**0,36**	33,6
20,50	11,38	♦CSAMgmtACSA		14,95	13,25	13,50	−0,50	208	0,4	0,08	
35,50	22,50	CTFincl	CFS	34,30	32,50	33,90	−1,10	244	2,7	2,41	14,1
29,00	26,35	CT Fn4pf		28,90	28,75	28,80	+0,15	259	6,4		
28,00	25,15	*CT Fn5pf		27,80	27,50	27,80		184	5,8		
1,98	1,00	♦CableshrACSH		1,58	1,50	1,55		188		-0,03	
2,00	0,90	♦CableshrB		1,25	1,25	1,25	−0,60	2		-0,02	
9,00	3,50	Cabletel	TTV	7,25	6,75	7,25		nt		0,20	36,3
↑ 23,00	15,00	CabreEx	CBE	23,00	22,15	22,15	−0,20	1039		1,19	18,6
s 7,50	4,95	♦CaldwellACWL		7,00	6,60	6,60	−0,30	257	3,8	0,26	25,4
↓ 9,75	3,10	Caledonia	CAL	3,75	3,10	3,20	−0,72	2866		-0,10	
5,63	3,10	CalianTech	CTY	3,75	3,50	3,60		108		0,15	24,0
↑ 17,10	10,13	CallNet	CN	17,10	15,95	16,75	+0,95	3355		-0,29	
↑ 17,00	10,00	CallNetB		17,00	15,50	16,75	+1,00	5786		-0,29	
2,45	0,95	ƒCamberly	CEL	1,30	1,15	1,20	−0,02	1305		**0,04**	30,0
1,64	0,28	ƒCambiexExCBX		1,10	0,85	0,95	−0,15	1712		-0,14	
22,15	14,13	Cambior	CBJ	20,95	19,20	20,85	+0,70	8375	0,7	u-0,06	
13,75	7,88	CambridgeCBG		12,00	11,75	11,85	−0,15	1669	2,7	-1,54	
102,50	86,00	Cbrdg8%db		100,25	95,00	100,00	−0,25	86			
100,00	82,00	Cbridg7.5%db		100,00	90,00	97,00	−3,00	23			
95,00	75,00	Cbrdg6%db		91,50	90,00	90,00	−1,00	76			
4,75	3,05	Camco	COC	4,75	4,50	4,75	+0,15	88		-0,30	
↑ 6,70	2,50	Camdev	CVO	6,70	6,00	6,00	−0,20	184		-0,50	
76,25	49,50	Cameco	CCO	58,25	54,50	55,20	−2,75	2527	0,9	2,59	21,3
↓n 39,50	17,00	CamecoIR		20,70	17,00	18,00	−2,50	11375	2,8		
↓ 1,98	1,25	CampbllRs	CCH	1,30	1,25	1,26	−0,04	2816		0,09	14,2
n 0,78	0,40	Campbll wt		0,51	0,48	0,48	−0,02	72			
↑ 5,65	2,00	CamVec	CV	5,65	4,40	5,50	+1,15	1847		0,51	10,8
18,30	8,50	CanBanc cpXCN		14,00	15,00	16,05	−1,45	1457	1,1		
12,20	10,25	CanBanc eq		12,20	11,40	11,60	−0,50	470	6,2		
11,55	7,75	CdaSthnPtCSW		9,00	9,00	9,00		17		-0,10	
10,00	8,55	CdaTrInc	CNN	9,70	9,30	9,30	−0,20	233	7,1	0,67	13,8
24,50	22,50	CdaTrcoApf	CT	24,50	24,50	24,50	+0,50	10	4,4		
20,00	19,00	CdaTrcoCpf		19,95	19,95	19,95	+0,10	5	4,6		
n 27,80	25,50	CdaTrcoDpf		27,75	27,10	27,35	−0,15	732	6,3		
2,20	1,30	CdaTung	CTG	1,82	1,60	1,66	−0,19	2476		-0,50	
3,00	2,00	CanadexRsCDX		2,50	2,21	2,25	−0,35	84		0,19	11,8
2,15	0,50	ƒCdnAgra	CAF	1,85	1,15	1,58	+0,43	1624		-1,88	
3,65	1,05	CdnAirlns	CA	2,50	1,98	2,18	−0,27	19518		-4,20	
3,50	1,10	♦CdnAir A		2,20	2,00	2,20	−0,30	2023		-4,20	
0,06	0,02	CdnAir wt		0,04	0,03	0,03	−0,01	72586			
4,70	2,21	CdnBkNoteCBK		2,80	2,50	2,60	−0,20	545	7,7	-0,26	
2,85	0,86	CdnConqst	CCN	2,69	2,26	2,45	−0,25	10469		0,03	81,7
3,10	1,35	ƒCdnCrewKNC		2,30	2,25	2,25	−0,05	418			
6,50	1,85	Cdn'88 En	EEE	5,95	5,50	5,70	−0,30	12475		0,06	95,0
8,15	4,70	CdnFrac	CFC	8,00	7,50	8,00		4011		0,25	32,0
s 15,45	10,08	CdnGenInv	CGI	15,35	13,70	14,00	−1,30	426	12,1	0,30	46,2
12,05	4,85	CdnGen wt		12,00	11,30	11,30	−0,70	80			
0,95	0,41	ƒCdnHydroKHD		0,75	0,65	0,65	−0,07	674		0,03	21,7
62,40	39,13	CIBC	CM	60,90	54,50	56,15	−4,55	59658		**3,6 6,04**	9,3
25,00	23,25	CIBC5pf		24,90	24,75	24,75	−0,20	148	4,1		
100,00	95,13	CIBC4pf		100,00	99,90	100,00	+1,00	846	3,4		
29,50	27,75	CIBC9pf		29,10	28,65	28,90	+0,10	1630	7,9		
28,00	26,50	CIBC11pf		26,80	26,80	26,80	−0,05	33	8,3		
↑ 29,30	26,25	CIBC13pf		29,30	28,40	28,65	+0,15	2125	6,1		
n 27,50	24,25	CIBC14pf		27,50	26,90	27,15	+0,25	4074	5,5		
↑n 26,85	25,30	CIBC15pf		26,85	25,85	25,90	−0,40	1502	5,5		
27,63	26,50	*CIBC10pf		26,75	26,75	26,75		540	7,1		
↑ 28,25	25,85	*CIBC12pf		28,25	27,55	27,80	−0,20	643	5,8		
2,25	0,01	CIBC S&Pwt		0,05	0,01	0,05	+0,04	1855			

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↑ 57,50	22,00	DrecoA	DRE	57,50	54,00	55,25	+1,75	399		u1,99	20,4
2,05	0,75	ƒDrugRty	DRI	1,80	1,60	1,70	−0,05	1673		0,35	4,9
26,50	13,50	♦DundeeB	ADBC	26,00	23,25	23,60	−2,40	3920		1,65	14,3
27,00	13,63	DundeeB	B	28,00	23,50	25,90		nt		1,65	15,7
34,95	23,00	DuPontA	DUP	34,50	31,50	31,75	−2,25	1056	1,6	2,10	15,1
0,90	0,44	ƒDurkinHayD	HP	0,65	0,60	0,62	−0,03	604		0,04	16,8
3,75	1,00	Dylex	DLX	3,59	3,00	3,28	−0,22	1046		**0,15**	21,9
0,57	0,18	Dylexwt		0,45	0,36	0,45	+0,07	277			
4,50	2,75	♦DynacreB	DNA	3,50	3,25	3,50	+0,06	1311		-0,24	
7,00	4,50	*DynIsrael	DIF	5,60	5,00	5,20		nt		u0,43	12,0
n 1,25	0,35	ƒDynasty	DCI	0,70	0,60	0,75		nt		0,02	37,5

E/F

150,00	82,00	EL Fin	ELF	125,00	118,00	122,00	−1,00	194	0,4	14,53	8,4
14,13	9,88	ElanEn	ELN	11,30	10,10	10,15	−0,85	11216		0,43	23,6
15,75	5,60	ƒELI Eco	ELI	7,00	6,00	6,10	−0,70	380		-1,51	
13,25	7,00	EMJData	EMJ	7,95	7,00	7,90	+0,40	168	1,5	0,81	9,8
9,00	6,55	EaglePrec	EGL	7,00	7,00	7,00		11	2,9	-3,18	
↑n 1,40	0,88	ƒEastmain	ER	1,40	1,01	1,20		3220			
↓ 10,25	8,00	EchoBay	ECO	9,70	8,00	9,50	+1,10	29455	1,1	u-0,69	
2,25	0,53	EclipseCap	ECP	1,85	1,85	1,85	−0,04	10		0,06	29,1
84,00	64,00	EconomInvEVT		81,00	80,85	80,90	−3,10	6	6,1	2,26	35,8
47,50	45,88	EconInv pf		49,00	46,50	46,50		nt	5,4		
↓ 2,85	1,00	ƒEcuadorm	EMC	1,21	1,00	1,16	−0,04	3532			
5,50	1,30	ƒEdenRoc	EDN	1,80	1,51	1,70	−0,15	1080		-0,06	
8,20	4,05	♦EdperGrp	AEPR	7,85	7,20	7,45	−0,45	5271	4,0	0,46	16,2
n 97,00	46,50	Edper IR		91,00	80,00	84,50	−6,50	142			
↓ 1,50	0,62	ƒEgoRs	EGO	0,78	0,62	0,73	−0,05	1605		-0,36	
↓ 13,38	4,66	EiconTech	EIC	5,20	4,66	4,70	−0,35	1281		-0,14	
10,10	3,95	ƒEldorado	ELD	9,35	8,85	9,20	+0,20	7588		u0,04	
↓n 0,45	0,25	Eldrdo wt		0,40	0,25	0,30	−0,10	5744			
12,75	9,00	Elec'homeX	EL	9,25	9,25	9,25		4	2,2	1,49	6,2
↓ 12,75	8,25	♦Elec'homeY		8,85	8,25	8,25	−0,60	91	2,7	1,49	5,5
n 8,00	6,35	ElkPoint	ELK	7,10	6,70	6,70	−0,40	2197		0,19	35,1
9,75	4,50	Emco	EML	8,75	8,25	8,25	−0,15	647		0,61	13,5
13,50	11,75	♦EmpireA	EMP	13,00	12,70	12,75	+0,25	709	1,7	0,40	31,9
23,00	22,50	Empire1pf		...	23,00	23,00		nt	**5.4**		
↑ 24,50	21,38	Empire2pf		24,50	24,30	24,50	+0,20	21	4,6		
25,50	25,00	Empire3pf		...	25,50	25,50		nt	7,8		
4,25	2,65	EncalEn	ENL	4,15	3,52	3,65	−0,30	4904		0,06	60,8
1,35	0,45	ƒEnerchemE	CH	1,10	0,95	1,00	−0,03	733		0,04	25,0
36,50	15,88	Enerflex	EFX	35,90	34,10	34,50	−1,90	128	1,4	1,88	18,4
x 7,90	6,20	EnerMark	EIF	7,80	7,30	7,45	−0,30	11384	**7.9**		
5,88	4,75	EnerplusFd	ERF	5,70	5,50	5,60		1090	9,7	0,05	
6,10	3,15	EnertecRs	ERS	6,00	5,60	5,60	−0,25	1677		0,32	17,5
1,40	0,90	Enscor	ENZ	1,00	1,00	1,00		102		u-0,18	
25,00	5,25	EnsignRs	ESI	24,85	22,00	22,50	−2,00	692	0,9	0,89	25,3
0,09	0,02	ƒEnvTechInt	ETK	0,03	0,03	0,03	+0,01	2224		-0,08	
5,10	1,00	EpicData	EKD	5,00	4,75	4,75	−0,15	1185		**-0,17**	
10,80	3,00	Equisure	EFN	8,95	6,75	8,40		1928		0,11	76,4
n 41,50	16,00	EquisrApf		32,50	29,30	32,50	−3,00	25	1,8		
n 7,50	1,25	EquisrBwt		6,05	4,20	5,25	−0,80	11			
↑ 500,00	185,00	Eqisure db		500,00	450,00	450,00	+80,00	2			
s 43,40	22,63	EuroNev	EN	37,15	33,65	36,70	−0,45	3868	0,2	0,36	
1,25	0,55	Eurogas	EUG	1,10	1,00	1,03	−0,07	997		-0,03	
0,71	0,35	ƒExallRs	EXL	0,57	0,52	0,56	−0,01	1244		-0,01	
11,00	7,00	ExcoTech	XTC	11,00	10,10	10,40	−0,10	715		0,47	22,1
18,85	15,00	*EDC S&P500E	DC	18,85	18,30	18,40	−0,40	209			
s 19,10	13,75	♦Extdcare	EXE	18,00	17,00	17,00	−0,85	366		1,02	16,7
19,25	13,50	♦ExtdcareA		17,75	16,85	17,00	−0,45	3468		1,02	16,7
26,50	25,00	Extdcare1pf		25,10	25,05	25,05	+0,05	5	8,0		
22,50	19,05	Extdcare2pf		22,00	20,00	22,00	+2,00	16	4,9		
24,00	19,50	Extdcare3pf		22,00	21,00	21,50		nt	5,7		
↑ 21,00	19,50	Extdcare4pf		21,00	21,00	21,00	+1,00	1	5,2		
24,00	20,00	ExtdcareII		22,75	22,00	22,50		nt	4,4		
3,40	2,00	FCA	FC	2,60	2,25	2,25	−0,25	618		-0,46	
↑ 4,40	2,00	♦ƒFCMI A	FCM	4,40	4,15	4,40	+0,35	71	1,1	0,27	16,3
↑ 4,20	2,25	ƒFCMI B		4,20	4,15	4,20	+0,05	49	1,2	0,27	15,6
6,45	4,30	FPI	FPL	5,40	5,15	5,20	−0,05	226		-0,09	
↑ 19,95	11,00	♦FahnstckA	FHV	19,95	19,15	19,40	−0,35	329	1,4	u2,54	5,6
310,00	96,00	♦FairfaxFin	FFH	305,00	280,00	290,00	−10,00	381		12,63	23,0
2,75	1,36	FairfieldM	FFD	1,50	1,36	1,40	−0,05	191		-0,12	
32,70	27,10	Falcnbridg	FL	31,00	30,00	30,25	−0,35	16274	1,3	1,70	17,8
n 22,25	17,95	Flcnbr2IR		21,35	20,00	20,70	−0,40	22955	1,9		
0,58	0,20	Falvo	FAL	0,45	0,43	0,43	+0,01	135		0,10	4,3
0,42	0,20	FarWest	FWT	0,39	0,36	0,36	−0,04	390		-0,03	
n 16,50	11,55	FidPtnr93	FIP	14,50	13,75	14,00	−0,50	26	28,0	3,55	3,9
↑ 29,00	19,25	Finning	FTT	29,00	27,55	28,00	−0,80	3204	1,4	2,18	12,8
3,55	2,20	Firan	FNG	3,00	2,86	3,00		994	1,0	-0,43	
15,00	12,88	1stAustPr	FAP	14,85	14,50	14,65	−0,10	2544	7,1	1,13	13,0
n 3,30	1,00	1stAust wt		3,00	2,50	2,85	−0,10	267			
3,40	0,16	ƒ1stCalg	FCP	3,15	2,55	2,70	−0,40	2888		-0,15	
12,63	3,71	ƒ1stDynsty	FDM	3,95	3,75	3,93	+0,22	4955		**u-0,17**	
20,05	12,75	♦1st MaraA	FMS	19,90	18,50	18,50	−1,30	1450	2,4	2,04	9,1
↑ 19,75	14,00	1st MaraC		19,75	19,75	19,75	+3,25	1	2,2	2,04	9,7
4,75	3,40	1st MtimeF	MM	4,55	4,50	4,50	+0,10	20		2,89	1,6
↑ 17,00	11,90	1stMercFd	FMF	17,00	14,85	15,00	−0,90	166	5,5	1,62	9,3
n 21,00	14,75	FstPlaceun	FIR	20,00	20,00	20,00		7		0,00	
n 30,00	24,75	1stPrmInc	mFPI	29,70	27,75	28,05	−1,25	709	7,1		
6,00	4,50	♦1stServ	FSV	5,90	5,70	5,90	+0,20	18		0,36	16,4
22,75	17,63	FlChilCdaA	FCC	21,50	20,65	20,85	−0,15	8310	2,9	0,60	34,8
n 12,60	12,00	FletFood	FFF	12,60	12,00	12,10		1046			
20,00	7,50	Fonorola	FON	16,00	15,75	15,75	−0,25	668		-0,49	
11,00	4,25	Foremost	FMO	9,60	9,25	9,55	−0,05	82		0,82	11,6
7,00	2,85	ƒFormtnCapF	CO	3,50	3,35	3,40	−0,10	361		-0,08	
1,30	0,34	ƒFt Knox	FNX	1,05	0,91	1,04	+0,09	1230			
34,70	26,63	Fortis	FTS	33,10	32,85	32,90	+0,05	1029	5,2	2,62	13,6
29,88	26,00	Fortis pf		26,30	26,30	26,30	+0,05	293	8,3		
n 25,85	24,50	FortisBpf		25,70	25,70	25,70	−0,15	6	5,8		
0,85	0,50	ƒFortuneEnF	EY	0,66	0,65	0,66	+0,01	88		0,06	11,0
↓ 6,00	1,50	ForzaniA	FGL	2,81	1,50	1,60	−1,40	957		**-2,34**	
4,05	2,30	FossilO&G	FOL	4,00	3,50	3,60	−0,35	1904		0,82	30,0
2,65	2,10	FosterBrewF	OS	2,50	2,25	2,40		nt	5,0	0,14	17,2
↑ 31,00	18,25	♦FourSeas	FSH	31,00	28,00	28,00	−0,20	1626	0,4	-2,38	
4,40	0,39	ƒFrancOr	FOR	2,75	2,40	2,50	−0,35	5825		-0,04	
s 61,90	38,00	FrancoNev	FN	55,55	52,75	53,75	−2,00	3188	1,4	1,69	31,8
↓n 12,70	11,30	Freehold	FRU	12,10	11,30	11,80	−0,35	17949			
1,65	0,56	Freewest	FWR	1,20	1,04	1,11	−0,03	240		-0,05	
s 28,00	8,75	FulcrmTec	FUL	9,50	8,90	9,15	−0,20	1147		0,45	20,6
8,38	4,95	♦FundyCbl	FDY	7,25	7,00	7,25	+0,25	190	3,4	3,22	2,3
16,00	8,90	FutureSh	FSS	12,70	12,25	12,60	+0,35	116		0,30	42,0

G/H

13,75	6,00	GLENTEL	GLN	7,00	6,50	7,00	+0,20	193		0,33	21,2
18,00	14,00	♦GSW A	GSW	19,75	14,05	15,00		nt	1,3	0,28	53,6
20,00	14,00	♦GSW B		14,00	14,00	14,00		6	1,4	0,28	50,0
11,90	8,75	♦GTC A	GRT	9,90	9,80	9,80	−0,15	567	1,2	0,73	13,4
11,75	9,50	♦GTC B		9,85	9,85	9,85	−0,05	16	1,2	0,73	13,5
↑ 26,35	25,00	GTC pfC		26,35	26,35	26,35	+0,20	18	7,1		
↓ 2,65	0,60	GTC wt		0,60	0,60	0,60	−0,15	13			
0,95	0,04	Gaitaco	GMI	0,59	0,50	0,50	−0,17	660		0,04	12,5
11,13	2,90	GamingLot	GLH	3,50	3,00	3,14	−0,36	1381		**0,05**	62,8
26,75	3,15	Gandalf	GAN	6,15	4,85	5,60	+0,82	19995		u-0,40	
5,60	5,00	Garbell pf	GBH	5,40	5,40	5,40	−0,10	3	9,7		
↑ 18,05	14,25	GazMetLP	GZM	18,05	16,60	17,50	−0,40	271	7,7	1,36	12,9
26,25	16,00	Geac	GAC	26,20	24,05	24,25	−1,75	2853		1,23	19,7
↑ 3,00	1,00	Gecamex	GKX	3,00	2,69	3,00	+0,50	421		**0,43**	7,0
12,75	7,80	GendisA	GDS	10,75	10,30	10,30	−0,45	94	2,3	-0,39	
16,50	1,90	ƒGenMnrlsG	NM	7,25	5,90	6,30	−0,90	2288		**-0,13**	
↑ 80,10	63,60	GenMotors	GM	80,10	77,50	77,75	+1,00	61	2,8	u7,10	8,1
n 5,30	2,00	GenesisEx	GEX	5,00	4,00	4,75	−0,20	1653		0,06	79,2
s 27,00	9,04	Gennum	GND	25,70	23,70	24,50	−1,25	1182	0,7	0,77	31,8
2,44	1,23	Gentra	GTA	2,27	2,12	2,18	−0,07	4684		0,24	9,1
18,00	13,75	GentraGpf		17,55	17,50	17,55	+0,05	17			
↑ 17,60	13,75	GentraJpf		17,60	17,50	17,55	+0,30	11			
18,00	14,00	GentraMpf		21,50	17,50	17,80		nt			
13,50	8,00	GentraQpf		13,00	12,50	12,50	−0,35	23			
1,42	0,40	♦ƒGentryBG	NY	0,67	0,60	0,65	−0,02	660		0,01	65,0
9,40	3,40	ƒGeographGG	I	6,00	4,95	5,25	+0,25	48		u0,15	25,7
4,00	1,80	ƒGeomaq	GEO	3,65	3,30	3,65	+0,35	5057		u0,02	
2,50	1,50	Gesco	GSD	...	2,00	2,00		nt		0,07	28,6
2,25	1,75	♦GescoA		2,50	2,00	2,00		nt		0,07	28,6
n 67,25	33,00	Getchell	GGO	58,00	51,75	58,00	+1,00	595		u0,45	94,8
n 0,90	0,85	ƒGettyCpprGT	Y	0,90	0,85	0,90		510			
8,38	5,00	Gibraltar	GBM	8,05	7,00	8,05		nt		0,05	
12,50	8,40	GlamisGld	GLG	10,00	9,60	9,75	+0,10	239		u0,03	
1,25	0,55	GlobalElct	GSM	0,65	0,65	0,65	−0,10	10		**-0,02**	
↓ 4,50	2,55	GlobEqty	GEQ	2,85	2,55	2,65	−0,20	1754		**0,01**	
5,95	4,15	GlobalSt	GLS	5,50	5,25	5,30	−0,20	652		0,30	17,7
13,88	9,00	GlobalSt3	GSP	10,75	10,00	10,75		18	35,8		
↓ 15,25	10,00	GlobalSt5	LPV	11,50	10,00	10,00	−1,00	19	42,6		
↑n 12,75	11,75	GlobalSt6	LPS	12,75	12,50	12,60	+0,10	46	32,9		
↓ 9,13	3,60	Globelle	GLP	4,05	3,60	3,60	−0,30	1669		0,31	11,6
↓ 2,35	0,01	Globel wt		0,02	0,01	0,02		417			
n 6,25	2,50	ƒGlobexEntG	MX	5,00	5,00	5,00		2			
1,65	0,41	ƒGlykoBio	GBL	0,50	0,45	0,45		220		u-0,10	
21,70	6,75	ƒGoldRsv	GLR	14,60	12,80	13,70	−0,75	2606		u-0,06	
s 14,35	7,81	♦GoldcorpA	G	11,80	10,85	11,40	−0,45	5267		0,06	
s 14,19	7,75	♦GoldcorpB		13,50	11,10	12,20		nt		0,06	
s 2,32	0,96	ƒGldnGooseG	GR	1,53	1,30	1,31	−0,19	545		**-0,13**	
10,10	7,25	GldnKnight	GKR	8,40	7,85	7,85	−0,65	518		-0,43	
3,20	1,25	ƒGldnQueenG	QM	2,90	2,35	2,90	+0,55	585			
↑ 4,25	1,42	ƒGldnRule	GNU	4,25	3,01	4,25	+1,09	29774		0,00	
28,25	6,88	ƒGldnStar	GSC	21,20	19,25	20,00	+0,20	403		u-0,42	
n 16,50	2,50	GldnStarwt		10,00	9,50	9,50		17			
1,65	12,00	♦GoldfarbA	GDF	15,00	14,00	14,25	−1,30	214		1,70	8,4
0,54	0,25	ƒGoldpark	GKT	0,31	0,30	0,30	−0,04	727		-0,01	
4,49	0,58	ƒGoldstake	GXP	2,18	1,91	2,10		5043			
28,75	10,50	GoranCap	GNC	26,00	23,00	26,00	−0,50	103		u2,35	8,1
11,45	7,75	Grad&Walk	GWE	10,45	9,85	10,10	−0,10	1539		0,14	72,1
↓n 2,05	1,25	ƒGranColm	GRM	1,64	1,25	1,30	−0,21	5089		**-0,07**	
n 0,46	0,25	ƒGrandfield	GFD	0,30	0,27	0,30	+0,01	76		**0,01**	37,5
0,55	0,09	GrandmaLee	GLI	0,23	0,20	0,22	+0,01	5744		**0,00**	
0,70	0,26	ƒGrLakeMn	GKM	0,29	0,27	0,28		2309		-1,15	
28,00	22,00	GrLakePwr	GLZ	28,00	28,00	28,00		1	4,6	1,98	14,1
↑ 54,00	27,50	GtPacEntp	GPN	54,00	49,25	49,50	−2,00	15		u3,67	9,9
30,40	25,00	GrWLife pf	GWL	30,00	26,00	25,00		nt	7,7		
45,75	28,25	GrWLifecoG	WO	42,00	40,00	40,25	−1,75	454	3,4	3,18	12,7
↑ 27,60	25,88	GrWLifecoA	pf	27,60	27,50	27,60	+0,10	1554	6,8		
29,25	26,40	GrWLifecoB	pf	29,25	28,75	29,00	−0,25	81	6,4		
29,85	26,75	GrWLifecoC	pf	29,85	29,00	29,10	−0,75	222	6,7		
2,95	0,65	ƒGrLenoraGE	N	0,94	0,79	0,85	+0,03	829		-0,12	
22,00	3,75	ƒGreenstneG	RE	17,85	16,55	17,20	−0,80	18539		**u-0,25**	
n 7,00	3,25	GryhndCda	GHC	4,39	3,80	4,00	−0,10	635			
2,80	2,00	Greyvest	GFI	2,36	2,30	2,30		33	6,1	0,31	7,4
12,50	10,25	GuardnCapG	CG	12,25	12,00	12,00	−0,50	7	1,0	0,51	23,5
12,50	8,85	♦GuardnCapA		12,25	11,75	12,00	−0,25	1512	1,0	0,51	23,5
9,15	5,50	GulfCda	GOU	9,00	8,60	9,00	+0,30	44037		-0,02	
4,60	3,80	GulfCda pf		4,43	4,39	4,39	−0,04	7795			
15,00	3,60	ƒGulfstrm	GUR	14,75	12,35	13,60	−1,05	6987		0,13	
19,75	3,00	ƒGuyanorBG	RL	10,75	9,00	9,05	−1,95	399		**u-0,15**	
2,35	1,90	Gwil	GWS	2,15	2,05	2,15	+0,10	8		0,14	15,4
1,96	1,10	HCO En	HCE	1,55	1,45	1,52	+0,04	3791		-0,24	
7,25	5,00	HCO EnBpf		8,00	7,25	7,25		nt			
0,90	0,50	ƒHERO	HRO	0,88	0,88	0,88		15		0,12	7,3
36,95	28,20	HIPS	HIP	36,75	34,00	35,50	−1,20	4424	1,9		
5,13	1,00	HJ Forest	HJF	2,30	2,10	2,30	+0,05	2892		-0,62	
0,22	0,07	HMH ChinaHM	H	0,09	0,08	0,08	−0,01	230		**-0,60**	
n 7,00	3,60	ƒHaemacure	HAE	5,45	3,70	5,00	+1,25	325		-0,59	
3,50	2,20	Haley	HLY	3,15	3,00	3,15	+0,01	248		0,11	28,6
11,00	3,60	Hallmark	HTI	9,00	8,00	8,25	−0,85	464		0,59	14,0
5,00	5,00	♦HammersnHPD		...	5,75	5,00		nt	4,9	0,29	17,4
1,90	0,90	♦HammndAHMM		1,45	1,36	1,40	−0,10	1021		0,15	9,3
1,02	0,43	ƒHarbourPHRP		0,72	0,55	0,55	−0,17	1289		**-0,72**	
1,80	0,85	ƒHardSuits	HS	1,55	1,35	1,35	−0,20	8		-0,48	
0,23	0,11	ƒHardrckExH	RK	0,13	0,13	0,13	−0,05	25			
14,00	9,75	HarmacPac	HRC	12,10	11,50	11,90	−0,10	1535		-1,09	
110,00	100,00	Harmaccdeb		107,00	105,50	105,50	−1,50	10			
9,40	6,63	♦HarrisStA	HSG	9,25	9,00	9,00	−0,25	246	2,7	1,40	6,4

I/J

n 8,00	4,75	ƒIAMGOLD	IMG	7,35	6,65	6,75	−0,60	1064			
n 16,75	3,75	IBEX Tech	IBT	6,25	6,05	6,05		78		-0,90	
12,13	4,80	ƒID Bio	IDB	7,75	6,25	7,20	+1,05	2941		-0,36	
↑ 7,00	3,75	ƒITC Hldg	IIT	7,00	3,85	4,00	−1,40	136	50,0	u4,87	0,6
3,20	0,70	ƒIMUTEC	IUT	1,10	1,01	1,01	−0,09	638		-0,16	
42,00	31,38	IPL Enrg	IPL	40,35	38,75	39,10	−0,90	9215	5,3	2,93	13,3
↑x 39,90	28,00	IPSCO	ISP	39,90	37,60	37,95	−0,05	1176	1,3	2,78	13,7
8,13	2,10	ISG Tech	ISO	2,95	2,36	2,75	+0,30	3258		-0,16	
↓n 3,35	1,50	ƒITECGmnrl	MA	2,00	1,50	1,50	−0,50	1687		**-0,02**	
n 0,75	0,40	ITEC wt		0,35	0,25	0,55		nt			
1,02	0,20	ƒIcanMn	IMI	0,55	0,46	0,49	−0,06	3106		0,00	
34,75	24,00	Imasco	IMS	33,75	28,50	32,00	−1,50	13061	3,4	1,09	29,1
54,45	25,75	Imax	IMX	46,00	43,00	44,25	−0,75	169		u0,77	42,3
26,75	25,00	ImpLife pf	IL	26,75	26,15	26,50	+0,35	58	8,0		
2,30	0,84	ImpMet	IPM	2,29	1,76	1,97	+0,07	12839		0,12	16,4
↑ 62,60	46,38	ImpOil	IMO	62,60	59,55	61,15	−0,70	4558	3,6	3,73	16,4
50,63	39,90	Inco	N	47,45	44,80	45,80	−1,40	18691	1,2	u1,59	21,2
n 55,25	50,10	*IncoEpf		54,75	53,00	53,00	−1,75	578	5,2		
↓n 43,75	32,05	IncoVBN		36,80	32,05	32,05	−4,95	2729	1,4		
↓n 1,45	0,31	ƒInContext	INI	0,36	0,31	0,33	−0,03	3801		**-0,26**	
n 14,80	8,85	ƒIndochina	ING	14,50	13,25	14,45	+1,35	6637			
6,25	1,50	Industrac	IND	4,00	3,60	4,00	+0,50	95		**-1,92**	
n 13,90	7,50	ƒInexPhrm	IEX	9,70	8,00	9,50	+1,25	904		-0,45	
n 1,65	0,88	ƒInfocorp	INP	1,10	0,98	1,05		270		-0,03	
↓ 11,75	6,30	♦Inmet	IMN	7,50	6,30	6,40	−1,20	12235		-4,58	
2,50	0,30	Inmet A wt		0,45	0,40	0,40	−0,05	150			
103,50	99,00	Inmet deb		102,00	101,00	101,25	+0,25	19			
n 1,74	1,01	ƒInnova	IVO	1,60	1,52	1,55	−0,05	913		-0,04	
n 1,77	1,20	ƒInsulPro	ISL	1,73	1,53	1,60	−0,13	694		0,12	13,6
3,25	1,62	IntnstyRs	ITY	2,12	1,82	1,93	−0,18	4044		0,13	14,8
4,60	1,07	InterCity	IPR	4,00	3,75	3,80	−0,03	210		u-1,33	
n 1,00	0,45	ƒInterRock	IRO	0,69	0,60	0,61	−0,04	297		u0,00	
n 0,30	0,15	InterRk wt		0,16	0,16	0,16	+0,01	10			
n 3,30	1,20	IntrTchDr	IDL	2,96	2,25	2,50	−0,50	462			
1,20	0,37	ƒInteraction	INR	0,64	0,55	0,55	−0,04	5895		**0,02**	27,5
9,50	7,00	IntermetcoI	NT	7,30	7,10	7,10		105	4,5	**0,87**	8,2
↓ 2,50	1,25	IntAqua	IAF	1,30	1,25	1,30		384		0,02	65,0
16,80	8,63	ƒIntCurator	IC	12,00	10,05	11,00		1393		-0,03	
14,00	9,90	♦IntFor A	IFP	11,25	10,50	10,60	−0,65	405		-0,51	
0,65	0,15	ƒIntMhgnyB	IMY	0,45	0,38	0,40	−0,05	3054		-0,05	
↑ 7,55	2,40	IntPete	IRP	7,55	7,05	7,25	+0,25

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
3,55	2,25	♦NfldCapA	NCC	3,00	2,85	2,85	−0,10	343		0,35	8,1
5,00	4,00	♦NfldCapB		4,50	4,00	4,00		nt		0,35	11,4
↑ 24,55	11,00	N Grwth cap	NEW	24,55	18,50	21,70	−1,90	233	0,4	2,04	10,6
28,25	26,20	N Grwth eq		27,55	27,00	27,50	−0,05	624	7,3	2,05	13,4
1,05	0,55	ƒNewhawkNH	G	0,75	0,69	0,70		308		-0,03	
8,55	3,20	NewprtPt	NPP	8,10	7,70	7,95	+0,30	5075		0,16	49,7
25,25	19,50	Newtel	NEL	25,10	24,25	24,55	−0,35	469	5,5	1,48	16,6
7,25	2,95	NoblChina	NMO	3,50	3,00	3,00	−0,25	1179		-1,25	
5,88	2,69	♦NomaA	NMA	3,70	3,50	3,55		1798	3,4	0,10	35,5
5,63	2,90	NomaB		3,50	3,40	3,40	−0,40	12	3,4	0,10	34,0
9,95	8,38	NrndaFrst	NF	9,50	9,05	9,25	−0,15	6269	4,3	0,52	17,8
32,10	25,25	Noranda	NOR	31,95	29,75	30,45	−1,45	17871	3,3	1,36	22,4
27,20	25,00	NorandaCpf		26,00	25,25	25,25	−1,35	64	7,7		
n 25,50	24,30	NorandaFpf		25,40	24,75	25,00	−0,30	1343	5,8		
32,85	18,50	Norcen	NCN	32,15	28,70	29,25	−2,75	1701	2,1	0,81	36,1
10,50	3,65	NA Palldm	PDL	5,90	5,00	5,90	+0,80	776		-0,59	
↑ 10,95	6,75	Nth West	NWC	10,95	10,50	10,55	+0,05	583	3,8	-0,10	
3,00	2,41	ƒNthnCda	NH	3,40	2,55	2,41		nt		0,13	18,4
n 8,00	4,50	ƒNOrionExt	NNO	5,35	5,00	5,20		786		0,00	
90,00	55,63	NthnTel	NTL	89,35	80,50	83,95	−4,90	29081	0,8	u2,15	28,7
↓n 25,50	24,90	NthnTel pf		25,40	24,90	25,10	−0,35	2159	5,1		
2,69	0,75	ƒNrthfldMnNF	M	1,77	1,50	1,77	+0,12	4178			
1,64	1,00	Northgate	NGX	1,04	1,00	1,00	−0,01	219		0,13	7,7
12,85	6,00	Northrock	NRK	12,75	12,00	12,25	−0,55	2148		**0,42**	29,2
12,25	11,60	NrthstrEn	NEN	12,25	16,00	16,75	−0,25	10068		0,68	24,6
↓ 0,89	0,38	ƒNorthwayNOW		0,40	0,38	0,38		505		0,06	6,4
60,00	55,00	NWUtil pf	NWT	...	100,40	60,00		nt	6,7		
7,63	2,50	Norwall	NGI	3,35	2,66	3,20	+0,60	2686		-0,32	
15,00	11,63	NS Power	NSI	14,15	13,35	13,75	−0,40	4052	5,8	1,15	12,0
↑ 27,50	24,75	NS Pwr pf		27,50	26,30	26,60	−0,45	205	5,7		
0,47	0,12	ƒNovagoldNR	I	0,22	0,19	0,21	−0,01	4502			
6,50	4,65	Novicourt	NOV	6,20	6,05	6,10	−0,10	27		0,31	19,7
2,55	0,65	ƒNuGro	NU	2,35	2,20	2,25		88		0,16	14,1
✓ 5,50	0,76	ƒNufortRs	NR	1,30	1,15	1,15	−0,05	143			
2,95	1,82	NuGas	NGS	2,76	2,35	2,45	−0,33	1816		0,01	
4,40	0,85	ƒNuinsco	NWI	2,25	2,15	2,17	−0,02	1911			
6,45	4,90	NumacEn	NMC	5,90	5,25	5,40	−0,50	4479		-1,85	

O/P

1,24	0,32	ƒOGY Pete	OGY	1,20	0,77	0,98	−0,18	3963		**-0,29**	
n 11,50	7,10	OPTUS rct	OPT	10,95	10,25	10,30	−0,45	813	13,4		
↓n 13,10	12,60	OSF	OSF	13,10	12,60	13,00		3423	0,8		
13,00	9,25	♦OcelotA	OCE	11,00	8,50	9,25		nt		-0,02	
10,38	6,40	♦OcelotB		9,40	8,00	9,40	+0,90	3118		-0,02	
4,00	1,65	ƒOffshorSy	OSI	1,95	1,81	1,90	+0,05	588		0,02	86,4
2,00	0,80	ƒOiltecRs	OIT	1,89	1,70	1,79	−0,06	1597		0,16	11,2
2,40	1,75	♦OkanaganA	OKS	2,00	2,00	2,00	+0,05	6	1,0	0,01	
2,75	1,85	♦OkanaganB		2,45	2,45	2,45		6	0,8	0,01	
...	...	Okangn pf		...	2,00			nt			
5,75	3,00	OldCdaInv	OCI	5,00	5,00	5,00		7	1,0	3,12	1,6
0,85	0,58	ƒOlympEnA	OLY	0,70	0,66	0,66	−0,06	831		**0,01**	66,0
↑ 20,20	13,10	♦Onex	OCX	20,20	18,55	19,05	−0,95	18972	2,3	1,10	17,3
n 0,80	0,75	ƒOpalEn	OPE	0,80	0,75	0,78		1102		-0,01	
3,25	1,10	ƒOpawica	OPW	1,80	1,55	1,60	−0,20	214			
5,10	3,50	ƒOptimaP	OPP	3,85	3,70	3,70	−0,35	52		-0,01	
0,65	0,05	OptimaPtwt		0,10	0,05	0,05		nt			
n 13,25	7,75	♦ƒOptiGenA	OGI	13,00	12,55	13,00	+0,25	37	1,2	0,91	14,3
↓n 7,75	2,00	ƒOralife	ORA	2,80	2,00	2,10	−0,50	598		-0,60	
1,50	0,82	OrbitOE	ORB	1,29	1,18	1,22	−0,08	2958		0,04	30,5
10,15	8,25	Orbit 2pf		10,00	10,00	10,00	−0,10	5	7,5		
10,75	8,60	Orbit3pf		12,00	10,00	10,75		nt	7,9		
11,20	4,75	ƒOrvanaMn	ORV	6,95	5,80	6,25	−0,45	1652			
24,13	18,50	♦OshawaA	OSH	20,70	19,50	19,65	−1,00	4111	2,7	1,59	12,4
n 4,50	2,90	ƒOuromin	OMI	4,50	2,90	3,10		3736			
17,30	4,30	OxfordGrp	OXG	17,30	15,75	16,20	−1,10	2799		0,49	33,1
33,00	10,35	PC DOCS	DXX	14,20	12,20	12,95	−1,10	3448		0,52	24,9
4,20	2,10	PFB Corp	PFB	3,95	3,65	3,95	+0,25	106		0,29	13,6
12,00	6,20	ƒPLD TEL	PLD	9,50	8,95	8,95	−0,45	42		**u-0,53**	
8,90	1,07	PacaltaRs	PAZ	8,20	2,90	8,00	−0,15	4800		0,04	
4,35	2,40	PacCassrA	PFL	3,70	3,45	3,70	+0,25	234			
4,00	2,40	♦ƒPacCassrB		3,80	3,50	3,75	+0,30	2086			
20,88	15,25	PacForest	PFF	17,75	17,25	17,60	−0,15	148		0,69	25,5
x 22,10	17,25	♦PacNGas A	PNG	22,10	21,00	21,75	+0,25	104	4,4	1,87	11,6
25,50	22,00	PacNGas pf		...	25,00	25,50		nt	6,6		
n 0,75	0,30	Pacrim	PCN	0,38	0,30	0,30	−0,10	350	6,7	**0,06**	5,1
0,58	0,15	ƒPaige	PAG	0,23	0,18	0,18	−0,02	1239		u-0,06	
1,55	0,29	PalletPal	PLT	0,38	0,32	0,34	−0,01	8604		u-0,20	
2,70	2,00	Paloma	PAL	2,35	2,32	2,32	−0,03	498		-0,79	
↓ 15,75	8,00	ƒPanAmSlvr	PAA	9,00	8,00	8,80	−0,20	722		u-0,11	
6,00	3,10	ƒPan East	PEC	5,25	4,80	5,00	−0,20	3095		**0,04**	
1,20	0,42	ƒPanAtlasEn	PA	1,12	1,00	1,06	+0,01	1438		**0,08**	13,3
x 55,00	46,00	PanCdnPt	PCP	53,50	51,50	53,00		644	1,5	2,06	25,7
9,15	1,72	ƒPangea	PGD	6,00	5,35	5,75	−0,15	1767		-0,06	
1,35	0,85	Pantorama	PTA	1,00	0,92	0,92	−0,03	50		-0,06	
5,50	3,15	Paperbrd	PI	4,40	4,25	4,25		42		0,42	10,1
2,15	1,00	ParagonEnt	P	1,96	1,95	1,95	−0,05	70		0,13	15,0
3,60	1,75	ParagonPetPG	N	3,45	3,05	3,10	−0,30	1220		0,12	25,8
27,00	13,00	ParamountPO	U	26,50	26,25	26,50	−0,25	189	0,4	0,94	28,2
8,25	6,75	Parkland	PKI	7,25	7,05	7,05	−0,20	27	1,4	0,74	9,5
1,80	0,86	Patheon	PTI	1,45	1,33	1,35	−0,08	3966		0,09	14,8
8,50	7,00	Paulin A	PAP	8,00	8,00	8,00	−0,25	20	3,0	1,15	7,0
...	...	Paulin B		...	4,00			nt		1,15	
4,75	1,90	PeBenOil	PBN	4,45	4,00	4,45	+0,25	343		0,37	12,0
2,30	1,00	Peerless	PRG	1,20	1,10	1,15	+0,08	97		-1,36	
↓ 24,38	11,60	Pegasus	PGU	12,60	11,60	12,15	−0,55	6266		u-0,03	
12,00	4,50	Pembrdg	PEM	11,50	11,15	11,15		253		0,64	17,4
19,00	14,50	PengrwthEn	PGF	18,75	17,50	17,70	−0,80	2712	9,4	**0,69**	25,8
14,50	6,38	PennWest	PWT	14,10	13,00	13,85	−0,35	2298		0,50	27,7
2,35	1,00	ƒPentland	PFO	1,40	1,30	1,38	−0,04	457		-0,04	
7,88	3,60	PerleSys	PL	4,25	3,80	3,80	−0,30	115		-0,91	
0,16	0,04	ƒPerronAu	AJP	0,07	0,05	0,06	−0,02	3493		-0,06	
8,00	5,13	PetValu	PVC	6,00	5,50	5,75	−0,25	65		0,17	33,8
n 1,45	1,10	PetValuwt		2,00	1,50	1,40		nt			
↑ 20,60	15,38	PetroCan	PCA	20,60	19,05	20,25	−0,20	75269	1,0	0,82	24,7
↑n 16,30	12,60	PetroC2IR		16,30	14,90	15,95	−0,15	68156	1,3		
4,20	2,30	Petromet	PNT	3,10	2,70	3,00	−0,10	1625		0,14	21,4
89,50	79,00	Petromet db		89,50	89,50	89,50		1			
1,10	0,77	Petrorep	PRR	1,07	1,00	1,03	−0,06	11778		-0,22	
↓n 11,00	8,00	PhilexGld	PGI	9,25	8,00	8,25	−1,00	1839			
↑ 20,20	8,00	PhilipEnv	PEN	20,20	17,50	20,05	+2,60	17053		0,96	20,9
2,10	1,30	PhoenixCdaPC	O	1,98	1,80	1,98	−0,02	12		-0,14	
19,50	8,88	PhoenixIntPH	X	13,30	12,25	12,50	−0,75	224		-0,29	
n 3,00	2,15	Phonettix	PXT	2,65	2,50	2,55	+0,05	1108		0,02	
22,00	15,50	PinnacleRs	PNN	21,30	20,00	20,00	−1,25	1907		0,48	41,7
0,50	0,15	PionMtls	PSM	0,21	0,19	0,21	+0,01	847		-0,01	
2,25	1,25	♦Place Res	PLG	1,75	1,70	1,70	−0,05	159		0,05	34,0
42,00	29,00	PlacrDom	PDG	32,55	29,90	30,90	−1,10	74254	1,3	u0,13	
10,30	4,15	Plaintree	LAN	5,50	4,61	5,10	+0,10	1125		-0,53	
2,40	1,00	ƒPlanVest	PLV	2,20	1,95	1,98	−0,02	992	1,0	0,34	5,8
3,95	1,25	ƒPlatnovA	SPA	2,10	1,85	2,10		400		-0,07	
3,95	1,25	ƒPlatinova	PVA	2,30	1,90	2,25	+0,05	438			
14,35	9,00	PocoPete	POC	13,65	12,75	13,25	−0,45	8130		0,13	
4,50	0,80	ƒPointerEx	PE	0,90	0,80	0,80	−0,05	2127		**0,03**	26,7
n 6,50	4,00	Polyair	PPK	4,70	4,50	4,55	+0,15	75		0,32	14,2
n 4,85	3,55	PostEn	PSN	4,60	4,00	4,05	−0,55	1986		0,16	25,3
110,88	82,00	Potash	POT	109,10	101,50	106,70	+4,35	3614	1,3	u4,13	12,7
x 29,00	19,13	♦PowerCp	POW	29,00	25,50	27,20	−1,80	5496	2,9	2,30	11,8
48,50	43,00	Power'86pf		48,50	48,00	48,50		25	4,6		
51,50	32,00	PowerFn	PWF	50,00	45,50	48,00	−2,00	1083	3,4	3,85	12,5
24,50	21,75	PowerFnApf		24,25	24,00	24,00		580	4,4		
29,00	26,00	PowerFnBpf		28,60	27,55	27,55	−0,55	539	6,4		
45,00	15,75	PrecisnDr	PD	43,45	41,00	42,00	−1,25	1161		2,27	18,5
↑ 13,60	9,25	Premdor	PDI	13,60	12,50	13,00	−0,50	846		0,66	19,7
26,00	24,25	PremUtdCdnPR	H	25,50	25,20	25,30	−0,05	46	8,4		
26,38	24,00	*PremUtd	PRA	25,30	25,30	25,30	+0,05	20	7,2		
n 12,85	9,80	PremIncmAP	IC	12,50	11,75	12,00	−0,30	2005			
n 15,90	15,10	PremIncmpf		15,75	15,35	15,40	−0,30	504	5,6		
15,13	9,25	PrimeRs	PRU	10,00	9,45	9,70	−0,20	1544	0,8	0,58	16,7
↓n 8,15	7,25	PrimWstIRP	WI	7,95	7,25	7,65	−0,25	6668			
9,75	6,13	PrimexFor	PXF	7,50	7,25	7,30	−0,10	3162	2,2	0,17	42,9
0,67	0,28	Princeton	PMC	0,34	0,30	0,32		6869		-0,07	
0,25	0,01	Prnctnwt		0,06	0,05	0,05		101			
3,19	2,20	Printera	PAC	2,50	2,40	2,40		7592		0,08	30,0
5,20	1,76	ƒProfco	PSO	2,15	1,86	1,90	−0,21	2317		**-0,12**	
4,50	1,80	PromisSysPS	W	4,00	3,70	3,70	−0,10	1886		u0,15	18,1
8,75	5,00	Provigo	PGV	6,00	5,80	5,85	−0,05	1005		0,05	
n 5,00	1,40	ProvigoIR		2,20	2,00	2,00	−0,10	334			
25,75	24,85	Provigo pf		25,20	25,20	25,20	+0,10	6	7,9		
↓n 0,99	0,01	ProvigoAwt		0,01	0,01	0,01	−0,04	60			
22,00	8,00	PrudntlStl	PTS	21,70	20,00	20,00	−1,50	3437	2,0	1,46	13,7
4,25	2,28	PubStorIV	PSL	3,95	3,55	3,95	+0,40	62	12,2		
14,50	10,00	PubStorPr	PST	14,00	12,50	12,50	−1,25	66	8,3	0,93	13,4
0,55	0,24	ƒPurcell	PEL	0,50	0,45	0,50	+0,05	842		**0,06**	7,8
0,41	0,11	ƒPureGldRs	PUG	0,17	0,16	0,16	+0,01	4818		-0,02	
1,40	0,55	ƒPursuit	PUT	1,19	1,00	1,05	−0,02	1520		0,02	52,5

Q/R

9,00	5,00	ƒQ-Zar	QZR	6,15	5,50	6,00	+0,35	15914		**u0,50**	8,8
0,88	0,36	ƒQ/MediaSQ	MS	0,75	0,67	0,70	−0,06	3102		-0,15	
32,30	9,75	ƒQLT Photo	QLT	26,90	24,00	25,50	−0,70	3646		-0,62	
2,50	0,45	ƒQSR	QSR	2,30	2,05	2,20	−0,05	143		0,01	
↓ 5,25	2,65	ƒQSound	QSL	2,85	2,65	2,65	−0,15	707		-0,29	
25,20	19,75	QueTel	QT	24,15	24,00	24,15	−0,85	123	5,5	1,78	13,6
15,00	12,75	QueTel65pf		13,45	13,45	13,45	−1,55	6	7,1		
21,50	19,50	QueTel73pf		21,00	21,00	21,00	−0,50	3	7,1		
25,00	20,13	♦QuebcrA	QBR	24,50	23,75	24,00	−0,50	330	1,7	3,03	7,9
25,00	20,00	♦QuebcrB		24,50	23,75	24,00	−0,45	580	1,7	3,03	7,9
25,25	21,45	♦QuebcrPr	IQI	24,60	23,75	24,15	−0,45	4654	1,1	u1,06	16,8
4,40	0,40	QueenstakeQ	TR	1,50	1,16	1,20	−0,05	5862		**-0,04**	
3,50	0,53	QueenstonQ	MI	2,20	1,90	1,99	−0,26	3459		0,00	
n 22,75	10,90	QueenFinl	QFH	22,00	18,75	20,00	−1,05	161		1,08	18,5
3,10	0,90	ƒQuestCapQ	CC	2,40	1,95	2,00	−0,40	2085		0,39	5,1
2,90	1,02	ƒQuestIntl	QIX	1,59	1,20	1,20	−0,39	1038		**-0,03**	
n 0,80	0,44	Questar	QRX	0,70	0,58	0,62	−0,08	325		**-0,01**	
n 0,15	0,05	Questar wt		0,01	0,01	0,01		z161			
7,50	6,05	QuorumGth	QI	6,90	6,40	6,60	+0,05	405		-0,48	
↑n 7,50	6,00	QuorumApf		7,50	7,00	7,10		191	6,3		
n 0,50	0,08	QuorumAwt		0,20	0,15	0,15	−0,05	290			
27,00	25,50	*♦RCI	RCA	26,35	25,75	25,75	−0,75	28	6,3	u1,30	19,8
0,85	0,55	ƒRG PptysR	GR	0,75	0,70	0,80		nt		**-0,08**	
5,60	2,45	RTO Ent	RTO	4,90	4,60	4,80	+0,05	3776		0,41	11,7
0,90	0,55	RamPete	RPL	0,67	0,65	0,67	+0,02	17		0,60	1,1
40,00	20,88	RandTech	RND	35,75	34,50	35,00	+0,50	2338		1,06	33,0
12,55	7,88	RangerOil	RGO	12,05	11,20	12,05	+0,05	8962	0,9	u0,28	31,7
12,50	6,75	♦Rayrock	RAY	7,80	6,75	6,85	−0,95	807		u0,14	36,0
↑n 5,00	4,00	ReConBldg	REC	5,00	4,30	4,30		682			
↓ 4,00	1,50	ƒReaGld	REO	2,10	1,50	1,74	−0,36	20783		-0,13	
↑x 17,50	12,13	RealFund tr	RFN	17,50	16,40	17,05	−0,15	1924	7,0	0,89	19,2
↓ 1,20	0,07	ƒRecptagen	RCG	0,29	0,07	0,10	−0,19	15641		-0,49	
↓ 1,68	0,40	ƒRedaurm	RRK	0,45	0,40	0,43	−0,02	3950		-0,09	
4,10	3,50	Redekop	RPI	3,60	3,50	3,50		nt		-0,27	
3,60	1,40	ƒRedfernRs	RFR	1,72	1,60	1,72	−0,03	1495		**-0,01**	
30,00	23,00	ReedSten	RSS	23,25	23,00	23,00	−0,50	8	0,6		
↑ 1,80	0,80	RegionIRs	RGL	1,80	1,40	1,50	+0,01	203	*	0,03	50,0
16,25	12,80	Reitman	RET	16,00	16,00	16,00		6	3,3	0,00	
16,50	12,25	♦ReitmanA		16,25	15,50	16,25	+0,25	7	3,2	0,00	
4,60	2,40	RekoInt	REK	4,20	3,75	3,90	−0,35	185		0,05	78,0
↑ 14,05	2,60	Remngtn	REL	14,05	12,35	13,30	+0,90	1414		0,16	83,1
51,00	31,50	Renaissnc	RES	48,00	45,50	47,30	−0,60	10282		1,31	36,1
8,60	3,65	RepadreC	RPD	8,30	7,60	8,00	−0,10	1653		0,20	40,0
7,25	4,05	Repap	RPP	5,50	4,75	4,85	−0,65	8714		-0,61	
2,30	0,75	ƒRsrvRylt	ROI	2,25	2,05	2,13	+0,03	6260		0,02	
4,00	1,25	RsourceCan	RSC	3,40	3,20	3,30	−0,05	372		-0,32	
3,00	2,00	RevPpty	RPC	2,65	2,35	2,42	−0,13	23430	2,9	0,06	40,3
n 99,00	95,50	RevPpty'db		99,00	95,50	96,00		514			
102,00	88,00	RevPpty db		99,50	96,50	96,50	−3,00	54			
86,50	78,00	*RevPpty6db		86,00	86,00	86,00		8			
↓n 3,30	2,35	ƒRexDiamnd	RXD	2,65	2,35	2,45	−0,15	859		**0,06**	44,5
8,25	6,65	RichHard	RCH	7,50	7,00	7,60		nt		0,63	12,1
7,75	4,00	RichIndPt	ARLP	4,50	4,15	4,25	−0,15	4526		-0,03	
5,90	2,95	Richmont	RIC	5,80	5,60	5,70	−0,10	135		0,22	25,9
16,15	11,13	RigelEn	RJL	14,75	13,60	14,00	−0,60	8064		-0,03	
4,30	0,53	RileyData	RDI	4,25	4,00	4,00	−0,20	57		0,25	16,0
32,25	23,38	RioAlgom	ROM	32,20	30,50	32,20	+0,20	5239	2,2	1,60	20,1
10,75	4,70	RioAito	RAX	10,05	8,50	9,40	−0,45	6198		0,34	27,6
6,10	1,95	ƒRioNarcea	RNG	4,00	4,00	4,00		345		u-0,02	
18,50	11,25	RioCan un	REI	18,30	16,05	17,00	+0,50	1987	7,6	1,55	11,0
4,85	2,50	ƒRiverGld	RIV	4,05	3,90	4,00	+0,10	572	1,3	0,14	28,6
19,70	15,13	RiversidFor	RFP	18,30	18,20	18,20		39	0,9	-0,47	
32,75	26,70	♦RogerCntl	BRCM	29,00	27,75	28,30	−0,70	491		-1,22	
17,13	8,75	RogerComA	RCI	10,65	10,00	10,00	−0,80	172		-1,96	
16,13	8,15	♦RogerComB		10,35	9,55	9,95	−0,40	16144		-1,96	
8,50	6,13	♦Rolland	RL	7,25	7,00	7,00	−0,25	26		0,93	7,5
1,55	0,95	Roman	RMN	1,30	1,15	1,25	+0,05	266		0,25	5,0
n 7,65	4,25	ƒRomarco	R	6,25	5,55	5,70	−0,25	4223		-0,11	
126,00	108,00	Rothmans	ROC	126,00	123,00	123,00	−3,00	27	4,9	11,06	11,1
0,36	0,11	ƒRoxmark	RMK	0,17	0,17	0,17	−0,01	175			
4,00	2,00	RylAviatn	ROY	2,64	2,50	2,53	−0,07	81		-0,36	
51,10	30,25	RoyalBk	RY	49,50	45,00	47,25	−2,60	71885	**3,1**	**4,09**	11,6
101,00	96,00	RoyalBkEpf		100,00	100,00	100,00		908	3,6		
↑ 29,35	27,75	RoyalBkFpf		29,35	29,00	29,00	−0,15	939	7,8		
30,00	27,60	RoyalBkGpf		29,50	28,75	28,75	−0,65	1668	7,4		
↑ 31,65	29,00	RoyalBkHpf		31,65	31,25	31,25		3312	7,2		
29,05	26,50	RoyalBkJpf		28,75	28,55	28,55	−0,10	2729	6,2		
30,00	27,15	*RoyalBkIpf		30,00	28,70	29,50	+0,25	357	6,5		
28,25	25,60	*RoyalBkKpf		28,25	27,60	28,00	+0,25	1528	5,6		
3,00	1,20	RylLepage	RLG	2,80	2,35	2,45	−0,30	1358		-0,40	
↓ 7,13	4,70	RoyalOak	RYO	5,25	4,70	5,20	+0,30	11742		0,14	37,1
26,40	18,25	♦RylPlast	RYG	25,70	24,00	25,00	+1,05	2419		**0,98**	25,5
8,00	5,50	RylTrRE LP	RTP	8,35	7,90	8,00	−0,15	17713		-0,10	
n 5,65	3,50	ƒRoyceFld	RSRYC	4,00	3,60	3,80	−0,20	608			
4,45	2,85	RusselA	RUS	3,83	3,50	3,75	−0,08	1754		-0,17	
3,85	3,25	RusselB		...	3,25	3,25		nt		-0,17	
24,15	19,95	RusselCpf		23,95	23,50	23,75	−0,25	67	7,9		
n 5,20	2,15	ƒRyanEngy	RYN	5,05	4,40	4,75	−0,10	1215		0,16	29,1

S/T

n 20,90	19,50	SMED Intl	SM	20,65	19,80	20,50		539			
↑s 14,70	8,67	♦SNC LAV	ASN	14,70	13,00	14,40	+0,40	2465	1,1	0,74	19,5
16,25	7,30	SR Tel	SRX	8,60	8,10	8,30	−0,20	1388	1,1	**0,28**	29,2
↑n 12,65	2,15	ƒSYNSORB	SYB	12,65	9,55	11,00	+0,30	6346		-0,21	
0,60	0,17	ƒStAndrwGld	SAS	0,49	0,43	0,47	+0,03	2999		-0,01	
1,65	0,03	StClairPnt	SCW	0,14	0,05	0,08	+0,

Potash Corp. consolide son premier rang mondial

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	22,13 $	par action A	05-12-96
Central Fund	6,08 $	par action A	05-12-96
Fonds COTE 100 Amérique	20,16 $	par part	06-12-96
Fonds COTE 100 Amérique REER	23,50 $	par part	06-12-96
Fonds COTE 100 EXP	17,04 $	par part	06-12-96
Fonds COTE 100 REA-Action	12,55 $	par part	06-12-96
Fonds COTE 100 US (en $US)	10,67 $	par part	06-12-96
Fonds Vision Europe	15,59 $	par part	06-12-96
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,63 $	par part	03-12-96
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,63 $	par part	04-12-96
United Corp.	30,05 $	par part	05-12-96

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes mensuelles		
	30 nov. 96	30 nov. 96	31 oct. 96	30 nov. 95
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	16,90	12,698	12,213	11,325
	Rendement %	**Cotes hebdomadaires**		
	29 nov. 96	29 nov. 96	22 nov. 96	01 déc. 95
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	15,63	12,326	12,242	11,319
Barreau du Québec				
•Équilibré	17,09	12,349	12,281	11,035
•Obligations	14,92	11,309	11,245	10,559
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	18,56	12,532	12,409	10,996
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	5,20	34,470	34,445	34,225
•Obligations	13,60	39,549	39,322	37,252
•Actions	27,80	44,552	44,039	35,517
•Équilibré	21,40	46,729	46,289	39,949
•International	11,60	9,796	9,762	9,137
•Américain	19,50	11,838	11,635	-
•Croissance (4 mois)	6,90	10,553	10,579	-
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	19,00	13,620	13,523	12,116
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	20,87	61,994	61,427	51,643
•Fonds de placement	26,47	19,335	19,036	16,658
•Marché monétaire	5,20	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,48	10,641	10,566	10,535
•Actions canadiennes	23,88	13,618	13,452	11,275
•Actions internationales	12,51	9,096	9,074	8,574
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	14,10	12,592	12,560	12,008
•Actions canadiennes	26,60	18,037	17,870	14,903
•Obligations	10,9	11,372	11,367	11,421
•Court terme	5,70	9,602	9,642	9,797
•International-actions (1)	16,70	16,255	16,181	14,471
•Croissance et revenus	15,80	11,413	11,345	10,808
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	19,82	43,017	42,624	36,122
•Obligations	—	11,348	11,261	—

(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

Les devises Le 6 décembre 1996, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3 444 4	Italie	Lire	1 123,490 0
Afrique française	Franc CFA	385,640 0	Jamaïque	Dollar	24,582 6
Allemagne	Mark	1,142 0	Japon	Yen	83,310 0
Antilles anglaises	Dollar	1,998 5	Liban	Livre	1 141,550 0
Argentine	Peso	0,736 3	Maroc	Dirham	6,482 0
Australie	Dollar	0,921 1	Mexique	Nuevo peso	5,830 0
Autriche	Schilling	8,030 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,500 0
Bahamas	Dollar	0,736 5	Norvège	Couronne	4,769 3
Barbade	Dollar	1,481 3	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,046 6
Belgique	Franc	23,530 0	Pakistan	Roupie	29,620 0
Bermudes	Dollar	0,736 5	Pays-Bas	Florin	1,280 9
Brésil	Real	0,762 0	Pérou	Newsol	1,908 6
Chili	Peso	309,790 0	Philippines	Peso	19,370 0
Chine	Renminbi	6,112 5	Porto-Rico	Dollar	0,736 5
Colombie	Peso	733,1200 0	Portugal	Escudo	115,350 0
Cuba	Peso	13,993 2	Rép. dominicaine	Peso	9,980 0
Danemark	Couronne	4,370 3	Rép. tchèque	Koruna	19,933 0
Egypte	Livre	2,498 2	Roumanie	Leu	2 644,719 4
Espagne	Peseta	96,140 0	Royaume-Uni	Sterling	0,448 4
États-Unis	Dollar	0,736 5	Russie	Rouble	3 854,713 5
Finlande	Mark	3,416 7	Singapour	Dollar	1,031 8
France	Franc	3,856 4	Slovaquie	Koruna	22,630 0
Grèce	Drachme	179,780 0	Sri Lanka	Roupie	41,700 0
Haïti	Gourde	11,244 0	Suède	Couronne	5,019 2
Hong Kong	Dollar	5,690 4	Suisse	Franc	0,972 5
Inde	Roupie	26,404 6	Tunisie	Dinar	0,726 8
Iran	Rial	2 209,460 0	Turquie	Lire	75 341,730 0
Israël	New shequel	2,397 3	Venezuela	Bolivar	346,680 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Dominique Beauchamp

Le plus important producteur de potasse au monde, **Potash Corp.** (Tor., *POT*, 111 $), a conclu une entente pour acquérir un intérêt de 51 % dans l'unique producteur allemand de potasse, **Kali und Salz**, au coût de 164 M$ US.

Potash obtient aussi une option pour acquérir le bloc résiduel de 25,4 % détenu par **BASF AG**, d'ici au 1er janvier 2000, à un prix d'environ 82 M$ US.

Kali und Salz est le quatrième producteur de potasse au monde avec une capacité de 8 M de tonnes. La part du marché mondial de la potasse de Potash doublera à 30 %. En 1995, Kali a réalisé une marge brute de 16 % sur des revenus de 932 M$ US.

Potash pourra diversifier ses ventes hors de l'Amérique du Nord et de l'Asie, où elle domine, vers l'Europe, l'Amérique latine et l'Inde.

Potash veut devenir un fournisseur incontournable des trois fertilisants-clés : la potasse, l'azote et les phosphates. Potash entrevoit d'importants avantages à distribuer les trois produits aux mêmes acheteurs.

Potash tente d'acquérir le plus important producteur d'azote au monde, **Arcadian Corp.** (New York, *ACA*, 25,75 $ US), dans une transaction de 1,13 milliard de dollars US. Les actionnaires d'Arcadian voteront au début de 1997.

Par ailleurs, Potash a confirmé la majoration du prix de la potasse de 11 %, à 84 $ US la tonne, en Amérique du Nord.

Deux analystes américains ont réitéré leur recommandation d'achat des producteurs de fertilisants Potash, **IMC Global** (New York, *IGL*, 36,38 $ US) et **Agrium** (Tor., *AGU*, 18,55 $ US) en raison de la hausse du prix de la potasse et de la demande pour les fertilisants de la Chine et de l'Inde en 1997.

Donald Pattison, de **Deutsche Morgan Grenfell**, projette une croissance annuelle composée de 40 % du bénéfice de Potash au cours des cinq prochaines années.

Charles LoCastro, de **Donaldson Lufkin & Jenrette**, entrevoit une progression annuelle de 3 à 5 % de la demande de fertilisants au cours des cinq à sept prochaines années : un rythme supérieur à la croissance de la production. ■

Précision : Fonds de solidarité

Depuis 1996, la valeur marchande des unités du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FTQ) est ajustée (généralement à la hausse) les 15 mars et 15 septembre de chaque année. Dans l'article intitulé *Impôts de 1996 : 17 éléments à surveiller*, dans l'édition du 7 décembre 1996, à la page 40, nous avons écrit que la valeur était ajustée au début et à la mi-année. Ce n'est plus le cas. (CC) ■

Dates limites pour prendre des pertes ou des gains

Les investisseurs qui veulent prendre des pertes ou réaliser des profits sur leurs actions pour 1996 ont jusqu'au 24 décembre sur les marchés boursiers canadiens. Aux États-Unis, la date limite est le 26 décembre. Les bourses canadiennes sont fermées les 25 et 26 décembre. (BM) ■

Fiche documentaire LES AFFAIRES

L'assurance de personnes

Rentes viagères

Quelle est la différence entre les polices d'assurance vie et les rentes viagères ?

Polices d'assurance-vie : elles comportent des valeurs de rachat pouvant contribuer à constituer un revenu de retraite. Mais d'habitude, elles servent à procurer un revenu aux personnes à charge après votre décès.

Rentes viagères : elles vous assurent essentiellement un revenu, quel que soit le nombre d'années qu'il vous reste à vivre. Elles sont habituellement servies par versements mensuels.

Point commun aux deux : les revenus sont établis selon le principe de partage d'un risque financier entre un groupe important de personnes.

Rente différée et rente immédiate

La rente différée est constituée par les cotisations versées pendant les années durant lesquelles vous travaillez. Elle est servie à compter de la date d'échéance (ex. à votre retraite) et peut être garantie ou variable.

En vertu d'une rente garantie, la société d'assurance vie spécifie la somme exacte de revenu mensuel que vous recevrez pour les primes que vous y aurez versées. Dans le cas d'une rente différée entièrement garantie, le montant des prestations que vous recevrez et la date de leur versement sont garantis pour chaque cotisation au régime. Ce genre de rente ne s'utilise généralement que lorsque la période pendant laquelle la rente est différée est relativement courte.

Dans le cas du genre de rente différée le plus courant, vos cotisations, moins tous les frais, s'accumulent avec les revenus de placement jusqu'à la date d'échéance. Les détails sur le mode d'accumulation varient considérablement.

Dans bien des cas, le capital est garanti en permanence. Dans d'autres, la valeur accumulée varie en fonction de la valeur des placements dans un fonds distinct spécial investi dans les divers genres de valeurs mobilières que vous avez indiquées.

On peut décrire ce dernier genre de rente comme des contrats de rente à accumulation variable. En outre, nombre de ces contrats garantissent que la valeur de la rente accumulée à l'échéance ne diminuera jamais en dessous d'un montant déterminé. Ce minimum représente habituellement 75% de toutes les primes versées, sans égard à la valeur du fonds.

Si vous vous êtes constitué une caisse de retraite au moyen d'un REER, c'est généralement une rente viagère immédiate que vous souscrivez une fois le REER transformé à la date d'échéance. On y souscrit en versant un montant global. Le service de la rente commence un mois ou un an plus tard, selon le revenu que vous choisissez.

Les taux des rentes immédiates changent fréquemment et varient d'une société à l'autre. On peut obtenir diverses échelles de taux, aux fins de comparaison, auprès des assureurs vie ou des sociétés d'assurance vie.

Source : Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. Pour plus d'information veuillez communiquer avec le Centre d'information au (514) 845-6173 ou 1-800-361-8070.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:

D'une génération à l'autre

Depuis 125 ans, la Sun Life assure l'avenir de centaines de milliers de Québécois en offrant des produits et services financiers de qualité.

1155, rue Metcalfe
Montréal (Québec)
H3B 2V9

1871 125 1996

Sun Life

Résultats financiers

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 99 **Améliorations : 51** **Détériorations : 42**

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
A & A Foods	(333) [3]	(192)	n.d.	n.d.	2 451	2 557	3 m.	30–Sep–96
AACE Environment Services.	143	92	0,02	0,01	3 668	2 731	6 m.	30–Sep–96
Agritek Bio	(700)	n.d.	(0,06)	n.d.	5 200	6 100	3 m.	30–Sep–96
	(2 200)	(1 400)	(0,19)	(0,12)	16 900	17 300	9 m.	30–Sep–96
Airboss of America	973	(1 340)	0,02	(0,03)	13 396	6 292	9 m.	30–Sep–96
AltaRex	(457)	s.o.	(0,01)	s.o.	22	s.o.	3 m.	30–Sep–96
	(1 448)	s.o.	(0,04)	s.o.	50	s.o.	9 m.	30–Sep–96
American Resources Corp.	1 263	1 266	0,01	0,01	1 340	1 444	9 m.	30–Sep–96
Andaurex	(235)	92	(0,02)	0,00	3 788	2 319	3 m.	30–Sep–96
	(513)	(50)	(0,05)	(0,01)	7 862	4 042	9 m.	30–Sep–96
Arakis [1]	(2 966)	(2 958)	(0,03)	(0,11)	1 179	245	3 m.	30–Sep–96
	(10 072)	(6 769)	(0,22)	(0,27)	1 698	1 257	9 m.	30–Sep–96
Ardene (Les Placements)	393	62	0,10	0,02	38 900	34 500	12 m.	31–Jul–96
	n.d.	n.d.	0,05	0,03	9 700	8 100	3 m.	31–Oct–96
Aurex	0	(4 846)	0,00	(0,22)	0	7 733	9 m.	30–Sep–96
Avcorp (Industries)	637	412 [2]	0,07	0,05	10 232	7 787	3 m.	30–Sep–96
	1 809	3 585 [2]	0,19	0,48	40 350	31 453	12 m.	30–Sep–96
Axia Multimedia	(272)	(251)	(0,03)	(0,03)	1 830	470	3 m.	30–Sep–96
Backer Petroleum	1 352 [2]	294	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Banque CIBC	341 000	298 000	1,50	1,26	n.d.	n.d.	3 m.	31–Oct–96
	1 366 000	1 015 000	6,04	4,18	n.d.	n.d.	12 m.	31–Oct–96
Banque Nationale	74 000	63 000	0,41	0,33	n.d.	n.d.	3 m.	31–Oct–96
	318 000	245 000	1,76	1,26	n.d.	n.d.	12 m.	31–Oct–96
Banque Royale	376 000	320 000	1,09	0,90	2 037 000	1 760 000	3 m.	31–Oct–96
	1 430 000	1 262 000	4,09	3,49	7 471 000	6 697 000	12 m.	31–Oct–96
Baytex Energy	1 798	n.d.	0,17	n.d.	10 668	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Beaufort Energy	(509)	50	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Bema Gold	(1 238) [3]	420	(0,02)	0,01	n.d.	n.d.	3 m.	30–Sep–96
	(1 306)	(800)	(0,03)	(0,04)	n.d.	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Best Pacific Resources	1 032	42	0,11	0,00	4 264	1 309	9 m.	30–Sep–96
Buhler Industries	5 133	3 703	0,22	0,18	66 517	56 575	12 m.	30–Sep–96
Calvalley Petroleum	103	(93)	0,00	0,00	2 000	2 000	3 m.	30–Sep–96
Canadian Bank Note	(2 925) [3]	2 568	(0,12)	0,11	25 049	25 604	3 m.	30–Sep–96
	(8 065) [3]	2 871	(0,34)	0,12	63 686	57 835	9 m.	30–Sep–96
CFS International	541	(90)	1,41	(0,23)	31 415	5 489	9 m.	30–Sep–96
CGI (Groupe)	572	120	0,06	0,02	38 500	22 604	3 m.	30–Sep–96
	2 718	1 059	0,32	0,17	122 015	96 690	12 m.	30–Sep–96
Château (Magasins Le)	1 008	1 318	0,22	0,29	35 741	39 458	3 m.	26–Oct–96
	1 449	(278)	0,32	(0,06)	96 306	101 570	9 m.	26–Oct–96
Comptec Industries	113	n.d.	n.d.	n.d.	4 879	n.d.	3 m.	30–Sep–96
Consolidated Canadian Expr.	11 408	13 900	(0,62)	(0,38)	n.d.	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Cott Corp	3 384 [3]	(6 774) [3]	0,06	(0,11)	333 832	326 597	3 m.	26–Oct–96
	27 554 [3]	19 603 [3]	0,45	0,32	1 059 170	995 429	9 m.	26–Oct–96
Devine Entertainment	337	(54)	0,04	0,00	1 095	6 991	9 m.	30–Sep–96

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 99 **Améliorations : 51** **Détériorations : 42**

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
Discreet Logic [1]	(812)	(5 208) [3]	(0,03)	(0,20)	23 263	25 044	3 m.	31–Oct–96
DKW Systems Corp.	50	n.d.	0,01	n.d.	2 100	402	3 m.	31–Oct–96
	178	65	0,02	0,01	6 048	4 475	9 m.	31–Oct–96
Dylex	4 870	3 118	0,12	0,07	318 021	316 126	3 m.	2–Nov–96
	820 [2]	(4 056)	0,02	(0,10)	856 002	881 919	9 m.	2–Nov–96
Eden Roc	(3 887)	1 505	(0,09)	0,04	7 100	11 300	9 m.	30–Sep–96
Epic Data	562	(1 145) [3]	0,13	(0,32)	8 681	6 004	3 m.	30–Sep–96
	(622)	(3 791) [3]	(0,17)	(1,05)	25 612	19 179	12 m.	30–Sep–96
Epicore Networks [1]	(968)	(976)	(0,05)	(0,05)	665	148	9 m.	30–Sep–96
First Place Tower	1 869	1 101	0,00	0,00	76 182	74 250	9 m.	30–Sep–96
Forzani Group	(7 548)	(2 716)	(0,99)	(0,36)	86 304	85 131	3 m.	27–Oct–96
	(17 806)	(5 089)	(2,35)	(0,67)	250 295	239 838	9 m.	27–Oct–96
FT Capital	(5 127)	867	(0,58)	0,00	2 659	4 771	3 m.	30–Sep–96
	(15 002)	(2 876)	(1,71)	(0,52)	10 412	14 677	9 m.	30–Sep–96
Gaming Lottery	(3 030)	4 752	(0,12)	0,23	2 253	7 473	9 m.	31–Oct–96
Gecamex Technologies	803	(11 543)	0,12	(2,76)	15 796	17 389	3 m.	30–Sep–96
	1 810	(12 014) [3]	0,32	(2,88)	45 827	48 302	9 m.	30–Sep–96
Gentry Resources	143	62	n.d.	n.d.	2 188	1 506	9 m.	30–Sep–96
Global Equity	2 170	(9 800)	0,04	(0,14)	21 800	17 800	9 m.	30–Sep–96
Golden Goose	(1 090)	(167)	(0,10)	(0,05)	43	90	3 m.	30–Sep–96
	(1 386)	(651)	(0,11)	(0,06)	366	662	9 m.	30–Sep–96
Grandfield Pacific	301	149	0,01	0,00	2 925	2 618	6 m.	31–Oct–96
Grilli (Groupe immobilier)	(5 000) [3]	(90 900) [3]	(0,49)	(8,56)	26 100	52 000	12 m.	31–Aoû–96
Harbour Petroleum	(1 742) [3]	(1 048) [3]	(0,06)	(0,04)	7 277	13 881	9 m.	30–Sep–96
Hariston [1]	(951)	(189)	n.d.	n.d.	1 398	557	3 m.	30–Sep–96
	(2 937)	(725)	n.d.	n.d.	4 595	557	9 m.	30–Sep–96
Hy & Zel's	609	606	0,19	0,19	35 500	35 100	3 m.	31–Oct–96
	1 626	1 641	0,51	0,52	103 500	102 600	9 m.	31–Oct–96
Iam Gold [1]	(654)	(1 980)	(0,01)	(0,04)	330	121	3 m.	30–Sep–96
	(2 393)	(3 216)	(0,04)	(0,06)	928	125	9 m.	30–Sep–96
Idéal Métal	1 401	1 177	0,13	0,11	40 623	38 311	3 m.	30–Sep–96
	4 233	7 897	0,40	0,75	160 943	157 543	12 m.	30–Sep–96
Industra Service	(6 935)	(677)	(1,88)	(0,19)	12 291	16 758	3 m.	30–Sep–96
	(7 347)	(2 046)	(1,99)	(0,58)	56 308	47 449	9 m.	30–Sep–96
Intensity Resources	5 590	6 621	0,11	0,13	34 185	36 788	9 m.	30–Sep–96
Intermetco	677	1 098	0,17	0,31	53 012	56 254	3 m.	31–Oct–96
	1 624	2 358	0,41	0,67	103 587	107 838	6 m.	31–Oct–96
Intertech	199	(141)	0,01	n.d.	5 381	2 701	9 m.	30–Sep–96
Inverpower	112	381	0,02	0,05	4 983	5 074	3 m.	31–Oct–96
Irwin Toy	474	(458)	0,09	(0,09)	48 113	38 191	3 m.	31–Oct–96
	1 048	47	0,20	0,01	86 678	71 834	9 m.	31–Oct–96
Jetform	(103 062) [3]	840	(6,88)	0,07	18 510	9 753	3 m.	31–Oct–96
	(148 950)	1 540	(10,48)	0,12	33 449	18 453	6 m.	31–Oct–96
Lava Systems	210	(496)	0,02	(0,07)	4 280	4 992	3 m.	31–Oct–96
Liquidation World	1 424	1 049	0,39	0,35	20 839	17 841	3 m.	6–Oct–96
	3 520	2 371	1,02	0,78	71 705	56 268	12 m.	6–Oct–96
Magna International	104 800	73 200	1,37	1,15	1 836 700	1 294 700	3 m.	31–Oct–96
Maritime Life	19 200	19 000	n.d.	n.d.	650 900	612 600	9 m.	30–Sep–96
MICC Investments	(2 654)	(1 715)	(0,08)	(0,06)	5 837	10 338	3 m.	30–Sep–96
	(7 549)	(2 878)	(0,24)	(0,11)	19 617	29 001	9 m.	30–Sep–96
Microbix Biosystems	87	115	0,01	0,01	2 518	1 861	12 m.	30–Sep–96
Milkyway Networks	(1 401)	78	(0,15)	0,01	1 412	684	3 m.	31–Oct–96
	(2 966)	273	(0,36)	0,06	2 441	1 347	6 m.	31–Oct–96
Mohawk Canada	405	2 048	0,03	0,19	98 847	94 197	3 m.	30–Sep–96
Mutuelle (La)	65 000	63 000	n.d.	n.d.	1 016 000	1 013 000	3 m.	30–Sep–96
	148 000	126 000	n.d.	n.d.	3 147 000	3 358 000	9 m.	30–Sep–96
Normex Technologies	(908)	n.d.	(0,03)	n.d.	1 846	n.d.	3 m.	30–Sep–96
	(1 715)	(4 451)	(0,06)	n.d.	1 867	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Northern Orion	(992)	(396)	(0,01)	(0,02)	1 042	210	9 m.	30–Sep–96
NTI Resources	3 718	(7 290)	0,05	(0,01)	n.d.	n.d.	3 m.	30–Sep–96
Pacrim	68	1 549	0,00	0,03	726	2 980	3 m.	30–Sep–96
Panatlas Energy	2 415	492	0,08	0,02	6 697	3 289	12 m.	30–Sep–96
Petrorep Resources	1 791	(1 422)	0,04	(0,03)	22 689	19 319	9 m.	30–Sep–96
Primelink Group	129	n.d.	n.d.	n.d.	5 012	n.d.	3 m.	30–Sep–96
	226	n.d.	n.d.	n.d.	11 234	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Quest Capital	8 400	2 600	0,32	0,10	n.d.	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Questar Explorations	(38)	(2 946)	n.d.	n.d.	4 423	2 975	9 m.	30–Sep–96
Republic Goldfields	(3 182) [3]	(556)	(0,34)	(0,07)	n.d.	n.d.	9 m.	30–Sep–96
Rex Diamond Mining	(321)	159	(0,01)	0,01	4 276	5 132	6 m.	30–Sep–96
Ro–Na Dismat	3 051	2 295	0,46	0,34	178 198	149 957	3 m.	30–Sep–96
	7 123	5 323	1,06	0,78	519 293	470 755	9 m.	30–Sep–96
Royal Plastics	28 190	19 161	0,36	0,26	215 034	152 574	3 m.	30–Sep–96
	75 705	52 030	0,98	0,74	675 092	535 053	12 m.	30–Sep–96
Scott Restaruants	(6 477) [3]	(166) [3]	(0,22)	(0,01)	93 699	93 171	3 m.	28–Oct–96
Spectral Diagnostics	(2 804)	(4 087)	(0,33)	(0,58)	391	242	3 m.	30–Sep–96
	(5 610)	(7 358)	(0,71)	(1,04)	526	439	6 m.	30–Sep–96
Speedware Corp.	898	(1 577)	0,12	(0,22)	7 783	6 437	3 m.	30–Sep–96
	46	(5 799)	0,01	(0,82)	25 765	24 268	12 m.	30–Sep–96
Sun Rype	(189) [3]	146	(0,03)	0,01	19 308	17 714	3 m.	30–Sep–96
	1 205 [3]	654	0,15	0,06	55 786	55 142	9 m.	30–Sep–96
Techmire	(754)	501	(0,38)	0,24	12 738	11 797	12 m.	31–Jul–96
Tesma Intl	6 723	3 980	0,30	0,19	136 306	109 363	3 m.	31–Oct–96
Tiverton Petroleums	(14)	102	0,00	0,00	792	1 097	6 m.	30–Sep–96
Tracer Petroleum	(1 706)	(1 042)	(0,05)	(0,03)	2 674	1 967	9 m.	30–Sep–96
Truax	769	683	0,05	0,05	4 332	2 808	9 m.	30–Sep–96
TS Telecom	1 429	49	0,07	0,00	7 603	4 509	6 m.	30–Sep–96
Tusk Energy	260	377	0,06	0,09	2 431	1 549	9 m.	30–Sep–96
Vector Intermediaries	107	s.o.	0,02	s.o.	1 408	s.o.	9 m.	30–Sep–96
Ventra Group	3 491 [3]	8 747	0,10	0,24	320 193	223 364	12 m.	30–Sep–96
Viceroy Resources	(38 078) [3]	(198)	(0,77)	0,00	13 359	11 923	3 m.	30–Sep–96
	(37 669) [3]	1 043	(0,76)	0,03	26 576	29 834	6 m.	30–Sep–96
Vintage Resource	1 273	444	0,09	0,04	7 509	5 024	12 m.	30–Sep–96
White Rose Crafts & Nursery	(5 948)	(3 022)	(0,51)	(0,27)	39 071	39 295	3 m.	27–Oct–96
World Point Terminals	550	3 442	0,01	0,05	18 113	17 949	9 m.	30–Sep–96
Yogen Fruz	5 182	1 842	0,24	0,12	30 039	9 186	12 m.	31–Aoû–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

Déclarations de dividendes

- Banque CIBC : hausse du div. trim. de 0,45 $ à 0,50 $ payable le 28 janvier aux actionnaires inscrits le 27 décembre.
- Banque Nationale : div. trim. de 0,125 $ payable le 1er février aux actionnaires inscrits le 27 décembre.
- Banque Royale : hausse du div. trim. de 0,34 $ à 0,37 $ payable le 24 février aux actionnaires inscrits le 27 janvier.
- BCE : div. trim. de 0,68 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 13 décembre.
- Bruncor : div. trim. de 0,32 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 20 décembre.
- Buhler Industries : hausse du div. annuel de 0,05 $ à 0,06 $ payable le 2 janvier aux actionnaires inscrits le 23 décembre.
- Cameco : div. trim. de 0,125 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- Canadian Tire : div. trim. de 0,10 $ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- Champion Road Machinery : div. trim. de 0,05 $ payable le 6 janvier aux actionnaires inscrits le 18 décembre.
- Enerflex Systems : div. trim. de 0,125 $ payable le 3 janvier aux actionnaires inscrits le 19 décembre.
- EnerMark Income : div. mensuel de 0,075 $ payable le 20 décembre aux actionnaires inscrits le 10 décembre.
- First Marathon : div. trim. de 0,11 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- Four Season Hotels : div. semestriel de 0,055 $ et 0,0275 $ payables le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- Gaz Métropolitain : div. trim. de 0,335 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- Loewen Group : div. trim. de 0,08 $ US payable le 21 janvier aux actionnaires inscrits le 7 janvier.
- Magna International : div. trim. de 0,27 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- Optus Natural Gas : div. mensuel de 0,1167 $ (reçu de dépôt) payable le 16 décembre aux actionnaires inscrits le 13 décembre.
- Samuel Manu-Tec : div. trim. de 0,08 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 30 décembre.
- Starcor : div. mensuel de 0,08 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 9 décembre.
- Tesma International : div. trim. de 0,05 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 27 décembre.
- Utility : div. mensuel de 0,125 $ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 17 décembre.
- Western Star Trucks : div. trim. de 0,10 $ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 23 décembre.
- Westfair Food : div. trim. de 0,50 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 13 décembre.
- Westrock Energy Income Fund I : div. mensuel de 0,065 $ payable le 20 décembre aux actionnaires inscrits le 10 décembre.
- Westrock Energy Income Fund II : div. mensuel de 0,055 $ payable le 20 décembre aux actionnaires inscrits le 10 décembre.
- Winpak : div. trim. de 0,10 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 2 janvier.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Orex (Exploration)	13 décembre	14 h 00	Tour de la Bourse, 4e, Montréal
Vogue (ressources)	13 décembre	10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
CFCF	16 décembre	10 h 30	405, avenue Ogilvy, Montréal
Cogeco	17 décembre	11 h 00	Ritz Carlton, Montréal
New Goldcore (exploration)	17 décembre	10 h 00	1250, René-Lévesque O., #2500, Montréal
Transat A.T.	17 décembre	10 h 00	Hôtel du Parc, Montréal
Phoenix International	19 décembre	10 h 00	Auditorium de la Bourse de Montréal, Montréal
Vior	19 décembre	10 h 00	Hilton Québec, Québec
Auriginor (Exploration)	23 décembre	10 h 00	Inter-Continental, Québec
Corp. financière Power	23 décembre	10 h 00	360, Saint-Antoine O., Montréal
Canaco (ressources	10 janvier	10 h 00	67, rue Perreault Est, Rouyn-Norande
Agromex	29 janvier	13 h 30	Holiday Inn, Sainte-Foy

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Banque Royale : plus d'un milliard de dollars de profits au dernier exercice !

Renée Claude Simard

La **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 47,25 $) a dégagé un bénéfice net de 1,4 milliard de dollars (4,09 $ par action) au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 1996, comparativement à 1,3 milliard de dollars (3,49 $ par action) en 1995.

Le bénéfice du quatrième trimestre s'est chiffré à 376 M$ (1,09 $ par action), comparativement à 320 M$ (0,90 $ par action) il y a un an. « La croissance du bénéfice en 1996 s'explique surtout par les rendements solides inscrits par les activités liées aux services des marchés des capitaux et de gestion du patrimoine ainsi que par la hausse du volume de l'actif et la réduction des pertes sur créances », a indiqué **John E. Cleghorn**, président du conseil et chef de la direction de la plus grande banque canadienne.

Le rendement de l'avoir des actionnaires a été porté à 17,6 % au cours de l'exercice 1996, comparativement à 16,6 % l'an dernier.

Au 31 octobre 1996, le total de l'actif de la Banque Royale s'élevait à 218 milliards de dollars, soit une hausse de 19 % par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation reflète le volume plus élevé de prêts et d'actif liquide.

La Banque a récemment annoncé l'ouverture d'un bureau de représentation à Houston. Elle veut ainsi étendre sa présence sur le territoire géographique qu'elle dessert aux États-Unis.

La Banque Royale, qui a enregistré 30 % de ses profits à l'extérieur du Canada au cours de l'exercice 1996, a indiqué qu'elle aimerait éventuellement procéder à une acquisition dans le domaine des assurances. M. Cleghorn a précisé que la Banque vise certains créneaux de ce marché, qu'il n'a pas divulgués.

La Banque Royale est la sixième banque en importance en Amérique du Nord. Elle dessert près de 10 M de clients dans 35 pays par l'intermédiaire de plus de 1 600 unités opérationnelles. La Banque emploie plus de 50 000 personnes à l'échelle mondiale. ■

Liquidation World poursuit sa progression

Liquidation World (Tor., *LQW*, 17,75 $) affiche de solides résultats pour l'exercice terminé le 6 octobre 1996. Le bénéfice net s'est chiffré à 3,5 M$ (1,02 $ par action), comparativement à 2,4 M$ (0,78 $ par action) à pareille date l'an dernier.

Le chiffre d'affaires a bondi de 27 %, passant de 56,3 M$ en 1995 à 71,7 M$. L'exercice de 1996 a 53 semaines contre 52 pour l'an dernier.

Au quatrième trimestre, la société a dégagé un bénéfice net de 1,4 M$ (0,39 $ par action), comparativement à 1 M$ (0,35 $ par action) l'an dernier. Les ventes ont progressé, passant de 17,8 M$ à un niveau record de 20,8 M$.

La société a ouvert 10 nouveaux établissements au cours de l'exercice. Elle en a depuis ouvert quatre autres, pour un total de 43.

Liquidation World, de Calgary, est un liquidateur pour les banques, les compagnies d'assurance et les receveurs. (RCS) ■

Grilli réduit sa perte

Le **Groupe Immobilier Grilli** (Mtl, *GG.A*, 0,25 $) a réduit sa perte au cours de l'exercice terminé le 31 août 1996. Elle s'est chiffrée à 5 M$ (0,49 $ par action), comparativement à une perte de 90,9 M$ (8,56 $ par action) en 1995.

Le résultat de 1996 tient compte d'une perte d'exploitation non récurrente de 2,2 M$ et de dévaluations d'éléments d'actif et autres ajustements liés à sa restructuration financière de l'ordre de 3 M$ avant impôts.

L'an dernier, la perte d'exploitation s'élevait à 7,2 M$, alors que les autres éléments non récurrents s'étaient chiffrés à 97,3 M$.

Le chiffre d'affaires a chuté de 52 M$ l'an dernier, à 26,1 M$. L'avoir des actionnaires consolidé est déficitaire pour une deuxième année consécutive, soit de 12,6 M$ au 31 août 1996, comparativement à 7,7 M$ en 1995.

Son bilan pro-forma qui tient compte, au 31 août 1996, de sa restructuration financière présente, pour sa part, un avoir des actionnaires ordinaires de 915 000 $ et un actif de 13,3 M$, comparativement à un actif de 85,5 M$ et 101,2 M$ au 31 août 1996 et 1995 respectivement.

Ces états financiers sont fondés sur l'hypothèse de la continuité des activités de la société en présumant que sa restructuration financière découlant de la proposition approuvée par ses créanciers et des ententes conclues avec ses principaux créanciers garantis serait menée à bon terme.

Les parties n'ont, à ce jour, pas encore donné leur aval à toutes les modalités prévues à cette proposition et aux ententes connexes.

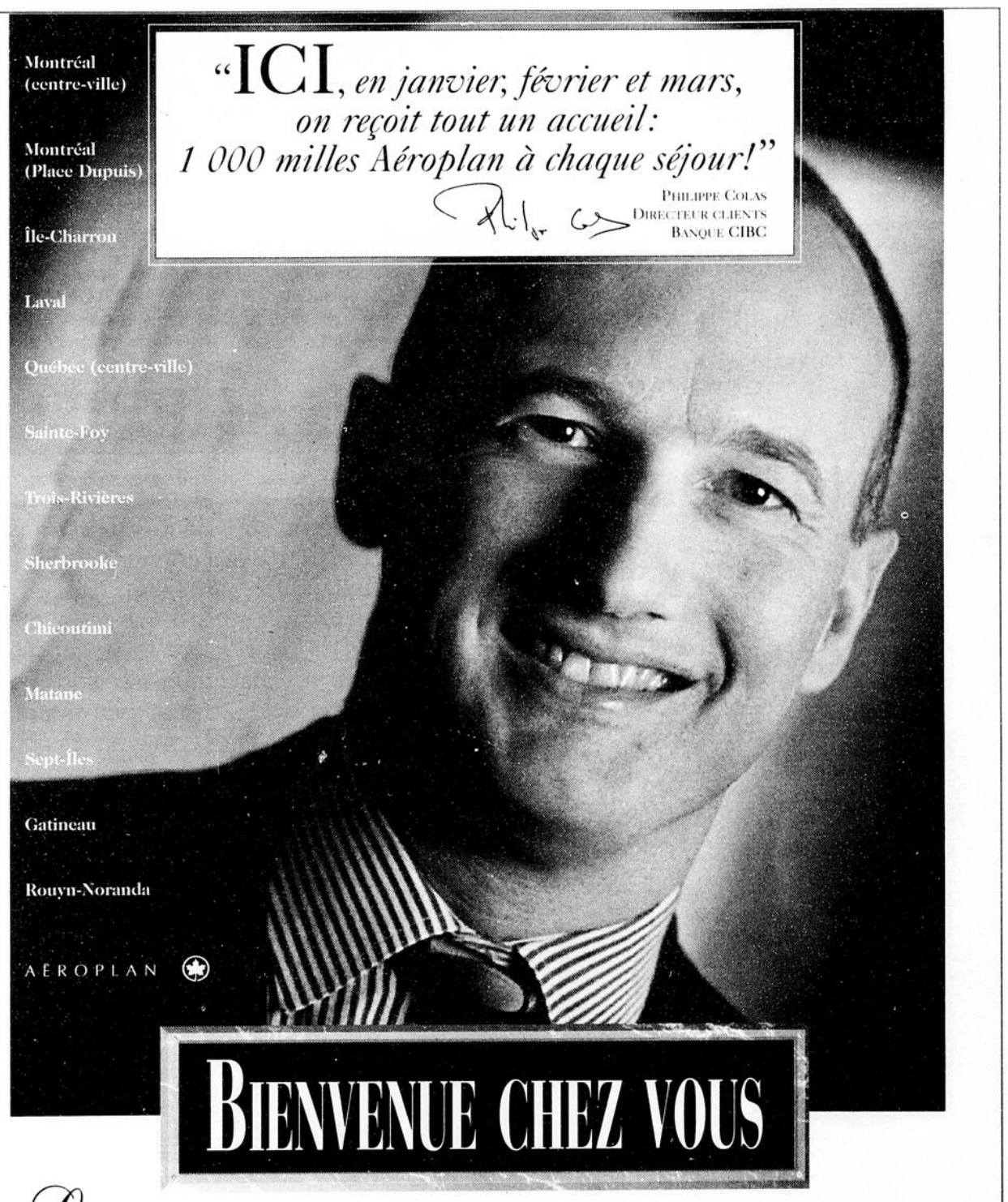
La société espère compléter ce processus au cours des prochaines semaines. (RCS) ■

http://www.telequote.com

- Cotes
- Graphes
- Transfert de données
- Top-10
- Nouvelles
- Et plus encore...

TéléCote WEB EMS Inc.

par Systemes de Marche Boursier E.M.S. Inc. tel.: 1-800-667-8625



Combler nos invités nous tient vraiment à coeur. C'est pourquoi, en janvier, février et mars, chacun des 13 Hôtel des Gouverneurs offre le double de milles Aéroplan* à chaque séjour.

À CHAQUE SÉJOUR! 1000 MILLES AÉROPLAN

En plus du service chaleureux et attentionné, de chambres spacieuses et confortables, du Club des Gouverneurs avec ses privilèges, son petit déjeuner et ses appels locaux gratuits, nos voyageurs d'affaires reçoivent la prime Aéroplan en janvier, février et mars.

* *Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre.*

HÔTEL DES GOUVERNEURS

Votre chaîne hôtelière

1 888 910-1111

Trois entreprises québécoises procèdent à des émissions totalisant 47 M$

Dominique Beauchamp

Voulant profiter d'un marché boursier encore réceptif, trois entreprises québécoises procèdent à des émissions d'actions totalisant 47 M$. Avides de titres, les investisseurs institutionnels accaparent deux des émissions.

Le producteur de contenu audiovisuel et de longs métrages **Groupe Coscient** (Mtl, *CST.A*, 4,60 $) émet 3,1 M d'actions subalternes à 4,60 $ chacune. **Capital Communications CDPQ**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, et les **Placements Banque Royale** pourraient vendre jusqu'à 917 500 de leurs actions dans un placement secondaire.

Au prix de 4,60 $, l'action commande un multiple de 9,4 fois la valeur de l'entreprise divisée par le bénéfice avant intérêts, impôt et amortissement (BAIIA) et de 18,4 fois le bénéfice dilué de 0,25 $ par action attendu cette année (juillet 97). Ces deux multiples sont comparables aux autres entreprises ouvertes de l'industrie du divertissement.

« Ils ont obtenu un bon prix compte tenu que ce sont de nouvelles actions subalternes et qu'il reste moins d'argent disponible en fin d'année. Une croissance de 39 % du bénéfice après dilution est très respectable », a indiqué **Simon Lussier**, spécialiste du divertissement chez les **Valeurs mobilières Sprott**. L'action de Coscient a atteint un sommet de 6,25 $ plus tôt cet automne.

L'émission servira à financer la portion comptant de 8,25 M$ de l'acquisition d'**Astral Distribution**. Son coût total est de 20 M$. Le solde de l'émission gonflera le fonds de roulement.

La société étudie d'autres projets d'acquisition. **Lévesque Beaubien Geoffrion** et **Midland Walwyn Capital** dirigent le syndicat de prise ferme.

La société de divertissement audiovisuel **Malofilm Communications** (Mtl, *MFM.A*, 7,25 $) saute aussi sur l'occasion pour émettre privément 8,7 M$ de bons de souscription spéciaux à 7,25 $: un multiple de 14,2 fois le bénéfice de 0,51 $ par action prévu en 1997.

« C'est une émission opportuniste : il y a de la demande pour les entreprises de divertissement. **Nelvana** et Coscient procèdent aussi à des émissions », a déclaré **Stephen Takacsy**, premier vice-président de Malofilm.

Ce prix est inférieur au prix de 7,57 $ l'action payé par les trois fondateurs actionnaires du concepteur de logiciels d'effets spéciaux **Discreet Logic** (Nasdaq, *DSLGF*, 7,93 $ US) pour le contrôle de Malofilm en avril 1996. Malofilm a aussi émis 150 000 actions du **Fonds COTE 100 REA**, à 7,30 $ en novembre. Son sommet des 52 dernières semaines est de 9 $.

« Je m'attends à un premier trimestre faible et à trois trimestres supérieurs en 1997. Ils devront relever leur bénéfice par action dilué s'ils veulent que leur action performe », a indiqué M. Lussier.

Au cours des derniers mois, Malofilm a conclu quatre acquisitions afin d'accentuer la production de contenu télévisuel et multimédia. Auparavant, la majorité de ses revenus provenaient de la distribution. Les acquisitions porteront ses ventes de 40 à 120 M$. La société avait émis 2,4 M d'actions à 5 $ chacune en octobre 1995.

Les **Valeurs mobilières Marleau Lemire** et **Deacon Capital** dirigent le placement privé.

La société biopharmaceutique **Axcan Pharma** (Mtl, *AXP*, 11,70 $), de Mont-Saint- Hilaire, a confirmé les modalités de son placement privé auprès de **Midland Walwyn Capital**, des **Valeurs First Marathon** et de **CIBC Wood Gundy**. La société entend émettre un maximum de 22,8 M$ de bons de souscription spéciaux à un prix de 11,50 $ chacun, presque le double du prix de son émission originale, il y a un an. À la mi-novembre, la société envisageait une émission de 30 M$ à 12,95 $.

Les sommes recueillies financeront la production du médicament contre la cirrhose biliaire primitive *Ursudiol* pour le marché américain et l'acquisition de produits dans le domaine de la gastro-entérologie. Axcan vient d'obtenir l'approbation de la **Federal Drug Administration** pour commercialiser l'*Ursudiol* et a conclu diverses ententes de commercialisation pour son éponge contraceptive *Protectaid*. ■

En bref

Premier Choix va de l'avant avec son service Infonie

Le télédiffuseur spécialisé **Les Réseaux Premier Choix** (Mtl, *PCT.A*, 25 $) va de l'avant avec son projet de service multimédia en ligne de langue française *Infonie*.

Le lancement technique aura lieu en février ou mars. Le service grand public commencera à l'automne 1997. « Nous complétons la convention d'actionnaires », a confirmé **Pierre Roy**, président de Premier Choix.

En janvier, Premier Choix divulguera la structure de propriété du service. Premier Choix partagera le contrôle du projet avec un partenaire canadien qu'elle refuse d'identifier. **Infonie**, la société française qui exploite un service similaire en France, sera un partenaire minoritaire.

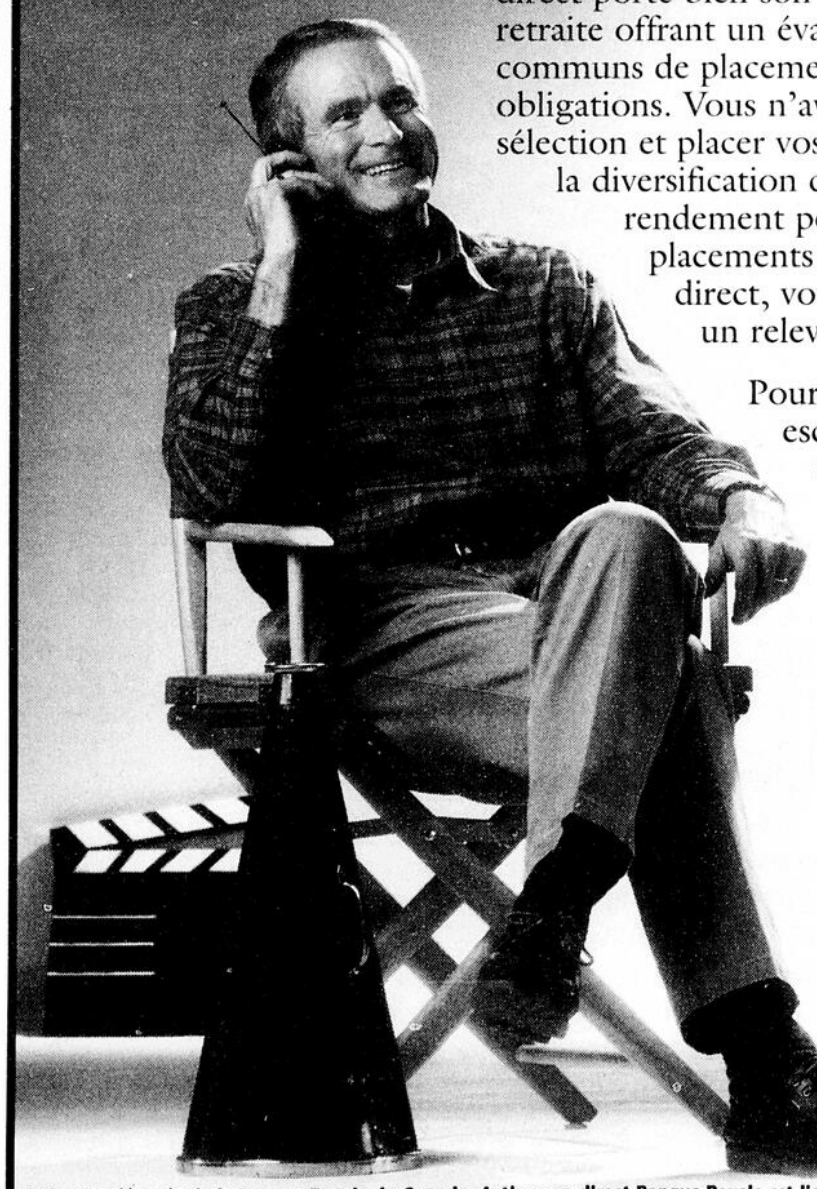
Le service multimédia requiert un investissement de 30 M$ des trois partenaires sur cinq ans. Quelque 80 % de la programmation sera issue de producteurs multimédias québécois. Premier Choix exploite les canaux spécialisés *Canal D*, *Canal Famille* et *Super Écran*. Ces canaux sont très rentables. Infonie constitue une nouvelle source de revenu.

Par ailleurs, **Astral Communications** (Mtl, *ACM.A*, 13,25 $) vient de nommer **André Bureau** à la présidence du conseil de sa filiale Premier Choix. Il est également vice-président du conseil d'Astral et président et chef de l'exploitation du **Groupe de radiodiffusion Astral**.

L'action de Premier Choix ne s'est pas échangée depuis le 6 décembre.

Astral possède 60 % des 3,3 M d'actions. (DB) ■

Lumière sur votre avenir avec le nouveau REER Plus Actions en direct



Moyennant un frais annuel de seulement 25 $, le REER Plus^mc Actions en direct porte bien son nom. Le REER Plus est un régime d'épargne-retraite offrant un évantail de placements, comprennant plus de 500 fonds communs de placement, différents CPG, OEC, bons du Trésor et obligations. Vous n'avez qu'à téléphoner, sans frais, pour faire votre sélection et placer vos ordres d'achat et de vente. Le REER Plus ajoutera à la diversification de vos placements et vous permettra d'accoître votre rendement potentiel. De plus, peu importe le nombre de vos placements que vous détenez par l'entremise d'Actions en direct, vous saurez toujours où vous en êtes car vous recevrez un relevé clair et précis à chaque mois.

Pour en savoir plus sur les services de courtage à escompte Actions en direct, renseignez-vous à une succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal, appelez au 1 800 363-3967 ou visitez notre site Web au www.royalbank.com

ACTIONS EN DIRECT BANQUE ROYALE

Membre du Groupe Financier Banque Royale

Adhérez à un REER Actions en direct avant le 31 mars 1997 et vous recevrez 100 $ en certificats valables sur les frais de transferts de vos REER.

®Marque déposée de la Banque Royale du Canada. Actions en direct Banque Royale est licenciée de cette marque. ™Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. Membre FCPE

Les services de placement pour tout types de personnes, à l'endroit et au moment où vous en avez besoin.

LES AFFAIRES

Immobilier

Le 500, Place d'Armes est vendu à des intérêts européens

L'immeuble, qui appartenait à Trizec, changera de main pour un montant de 22 M$, incluant un bail emphytéotique **p. 76**

Remboursement possible de droits de mutation

Si vous avez acheté un immeuble en 1992 ou en 1993, vous pouvez réclamer un remboursement sur les droits de mutation que vous avez payés en trop **p. 79**



L'achat d'un plex constitue un bon placement, à condition de l'habiter

Le taux d'inoccupation est de 3,2 % dans les plex détenus par les propriétaires-occupants, contre 4,9 % pour ceux détenus par des investisseurs

Stéphane Labrèche

Ceux qui songent à devenir propriétaires devraient regarder le marché des plex. Plusieurs statistiques lui sont en effet favorables.

Selon une étude conjointe de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), de la **Corporation des propriétaires immobiliers du Québec** (CORPIQ) et de la Ville de Montréal, les logements situés dans les plex (deux à cinq logements) se louent plus facilement que ceux qui se trouvent dans les immeubles de six logements et plus.

Au total, on dénombre quelque 76 000 plex à Montréal, pour 190 000 logements. C'est beaucoup ! En fait, les plex représentent la majeure partie du parc locatif de la ville : 75 % de tous les immeubles locatifs, contre 37 % à Toronto et 16 % à Vancouver. La différence est encore plus importante lorsque la comparaison est faite en termes de logements. À Montréal, 36 % des logements se trouvent dans des plex, contre seulement 4 % à Toronto et 2 % à Vancouver.

Or, à Montréal, le taux d'inoccupation dans les immeubles de six logements et plus est de 6,1 %, comparativement à 3,9 % pour les plex, un taux qui se rapproche du point d'équilibre de 3 %. Le propriétaire d'un plex a donc plus de chances de louer ses logements.

Autre statistique intéressante : depuis un an, les loyers ont augmenté de 0,4 % dans les plex, contre 0,2 % dans les immeubles de six logements et plus.

Par ailleurs, l'étude de la SCHL révèle que 67 % des plex de Montréal appartiennent à des propriétaires-occupants, les autres sont détenus par des investisseurs (32 %) et des institutions financières (reprises). Et les immeubles détenus par des propriétaires-occupants affichent un taux d'inoccupation de 3,2 %, contre 4,9 % pour ceux détenus par des investisseurs. « La qualité de l'immeuble est du même niveau, mais le style de gestion est plus personnalisé avec un propriétaire-occupant. Les locataires tiennent comptent de cet aspect », a indiqué **Jean Laferrière**, économiste à la SCHL et auteur de l'étude.

Cette étude révèle aussi que les grands logements se louent plus facilement. Ainsi, les 3 1/2 ont un taux d'inoccupation de 5,2 %, alors que les 6 1/2 ont un taux de 1,7 %. Or, l'étude de la SCHL démontre que 89 % des logements de trois chambres à coucher et plus se trouvent dans les plex. Encore une fois, cette statistique favorise les propriétaires-occupants.

Investissement rentable ?

Ceux qui ont acheté il y a quelques années dans l'espoir de revendre à profit ont été durement touchés par l'effondrement du marché. Aujourd'hui, par contre, ceux qui veulent acheter sont comblés : l'offre est grande (32 vendeurs par acheteur en 1997), les prix baissent, les taux hypothécaires sont historiquement bas, etc.

Selon **Serge Robert**, directeur du service d'évaluation et d'inspection immobilière pour la **Banque Nationale**, l'achat d'un plex constitue un bon placement pour un jeune couple. Pour savoir si un achat est rentable ou non, il suggère de faire le calcul suivant : additionner les loyers, multiplier ce total par 12 pour obtenir le revenu annuel et multiplier par un MBR (multiplicateur de revenu brut potentiel) de 8,5.

Par exemple, si le loyer d'un deuxième étage est de 575 $ par mois et que le loyer marchand du rez-de-chaussée est de 850 $, le total annuel est de 17 100 $. Avec un multiplicateur de 8,5, le prix payé ne devrait pas dépasser 145 350 $.

Bien sûr, les perspectives d'augmentation de valeur sont minces pour les prochaines années. C'est pourquoi Serge Robert estime qu'il existe d'autres placements plus rentables en termes strictement monétaires. « Par contre, c'est un excellent placement pour répondre à un besoin », a-t-il ajouté.

Jacques Pelletier, de la SCHL, a ajouté que « l'effet de levier est assez intéressant parce qu'une partie de votre actif est payée par quelqu'un d'autre ». Sans compter qu'après une certaine période de temps, l'immeuble vous appartient à 100 % et que les revenus vous reviennent directement.

Bref, tout est une question de prix. Or, la SCHL estime que le prix de vente moyen pour l'ensemble des plex sera de 130 000 $ en 1996, et qu'il diminuera à 129 000 $ l'an prochain. Bien sûr, chaque immeuble est différent. Il faut tenir compte du quartier, de la qualité de l'immeuble, de l'âge, etc. Cependant, dans l'ensemble, il faut se rappeler que les prix continueront de diminuer.

Les reprises

Par ailleurs, il existe un autre marché pour les acheteurs avisés : les reprises hypothécaires.

Selon les données compilées par **Paul Turcotte**, de **Max-Immo**, sur le marché des reprises, le prix de vente moyen des duplex en 1995 était de 104 300 $. En 1996, le prix moyen est passé à 89 600 $. Il faut cependant mentionner qu'en 1996, plusieurs de ces reprises étaient situées dans des quartiers où la valeur des immeubles est moins élevée, comme Montréal-Centre et Mercier.

Le prix de vente des reprises de triplex est, pour sa part, passé de 96 900 $ en 1995 à 85 900 $ en 1996. Encore une fois, ce prix de vente moyen reflète le secteur où ont été effectuées la majorité des transactions. Pour les triplex, il s'agit du quartier Centre-Est.

« Il est normal que les reprises se vendent moins chères parce qu'il y a souvent des rénovations à faire. De plus, il n'y a pas de garantie sur les vices cachés », a précisé Paul Turcotte. N'empêche qu'il y a de bonnes occasions dans le lot. En tenant compte du prix payé, il est possible de rénover tout en maximisant son investissement. En effet, l'étude de la SCHL démontre que les locataires sont prêts à payer une *prime* moyenne de 11 % pour habiter un logement de qualité, notamment si la cuisine et la salle de bains ont été rénovées.

Et les logements de meilleure qualité se louent plus facilement, leur taux d'inoccupation étant de seulement 2,9 %, contre 5,5 % pour les logements de qualité inférieure.

Bien sûr, l'acquisition d'un plex n'est pas pour tout le monde. Financièrement parlant, cela peut représenter un meilleur placement que l'achat d'une maison unifamiliale, mais il faut aussi tenir compte des autres facteurs non monétaires : les plex sont situés dans un environnement urbain; il y a aussi les relations propriétaires-locataires; la crainte d'avoir un logement inoccupé; etc.

Serge Robert, lui, ne s'inquiète pas. Il estime que le marché des plex ne peut que continuer de s'améliorer. « Fondamentalement, les gens préfèrent vivre dans de plus petits immeubles, dans un environnement plus homogène », a-t-il dit. ■

Marché des plex par secteur

	Taux d'inoccupation moyen	Loyers moyens [1]	Prix de vente moyen [2]
Plateau Mont-Royal	1,9 %	430 $	145 000 $
Villeray	1,9 %	430 $	125 000 $
Pointe-aux-Trembles	2,1 %	449 $	133 000 $
Côte-des-Neiges	2,2 %	607 $	164 000 $
Centre	2,6 %	430 $	108 000 $
Rosemont	3,3 %	440 $	131 000 $
Ahuntsic	3,4 %	434 $	158 000 $
Mercier	4,7 %	477 $	140 000 $
Centre-Est	6,1 %	430 $	80 000 $
Rivière-des-Prairies	6,9%	449 $	151 000 $
Sud-Ouest	7,0 %	445 $	62 000 $
Notre-Dame-de-Grâce	8,6 %	630 $	140 000 $

[1] : Selon l'étude de la SCHL portant sur l'ensemble des logements locatifs. Les prix moyens regroupent plusieurs secteurs, dont le quartier mentionné. Pour fin de comparaison, nous avons utilisé le prix moyen des deux chambres à coucher.
[2] : De janvier à novembre 1996.

Source : SCHL et Chambre immobilière du Grand Montréal
Tableau : LES AFFAIRES

Inoccupation et loyer par étage dans les plex

	Taux d'inoccupation moyen	Loyer moyen
Sous-sol	9,4 %	339 $
Rez-de-chaussée	3,9 %	524 $
avec sous-sol	2,7 %	598 $
sans sous-sol	4,7 %	474 $
2e étage	3,2 %	450 $
3e étage	3,6 %	424 $

Source : SCHL **Tableau : LES AFFAIRES**



Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Occasions d'affaires

Franchises

FAITES DE L'ARGENT DANS LE SPORT SANS ÊTRE UN ATHLÈTE !

PLAY IT AGAIN SPORTS® 670 unités de franchises ouvertes avec plus de 60 magasins dans tout le Canada.

OUVREZ VOS PROPRES MAGASINS DE SPORTS AVEC UNE DIFFÉRENCE...

Pour informations,
Keith ou Girard **514-697-1079**
ou **800-453-7752**

Encouragez nos magasins de Montréal et Québec

•••

Territoires disponibles:
Laval - Montréal Est - Conrwall - Hull - Gatineau
et plusieurs autres centres au Québec.

Entreprises demandées

Robert Landry & Associés
Courtier en entreprises

1. Achat / vente d'entreprises
2. Fusion. Partenariat
3. Évaluation d'entreprise
4. Opportunité d'affaires

Entreprises recherchées
Secteurs: Manufacturier, distribution et services, commerce de détail
Nous avons plusieurs clients avec 500,000$ et plus de comptant.
Dossier confidentiel.
Bur. (514) 446-0222 Mtl (514) 990-5805
e-mail: rlandry@securenet.net
Pour des résultats, à votre satisfaction

RECHERCHONS PME RENTABLES

* Région de Montréal, ventes 1 M $ +
* Fabrication - Distribution - Services
* Avons clients très sérieux $$$ pour
* Achat - Fusion - Partenariat
CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE

DANIEL CHARTRAND ET ASSOCIÉS
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

Entreprises recherchées
Avons acheteurs avec 200 000 $ à 2 000 000 $ comptant et +.
LE GROUPE MAXXUM
(514) 868-0433 (819) 751-3000

RETRAITE
Vous anticipez de prendre votre retraite pas de relève. Nous sommes à la recherche de moyennes entreprises ou commerces déjà établis.
SVP, envoyez information par fax:
(514) 670-0448

ENTREPRISE RECHERCHÉE
dans le domaine du bois
Valeur ajoutée, transformation, etc. Avons acheteurs de quotas.
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433
(819) 751-3000

RECHERCHONS
Petites et moyennes entreprises dans fabrication / transformation ou autre.
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433
(819) 751-3000

Plans d'affaires
Démarrage, financement, développement, achat-vente de PME et franchises. Supervision par comptable agréé.
(514) 985-5995

Services spécialisés

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 **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

Sans payer d'impôts, utilisez l'$ de vos REER ou C.R.I. pour aider vos affaires.
Coop Plus
(514) 385-9020
email: coopplus@accent.net

RÉPARATION
Tous les meubles de bureaux, bois, métal, stratifié, chaises, classeurs, filières, peinture, recouvrement, serrure.
S.R.B.L.
(514) 628-1383

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) 947-4488

ASIAMASSAGE
Combattez le stress et soyez plus productif, par une séance de massothérapie donnée par massothérapeute asiatique dans un endroit distingué.
Salon de coiffure l'Esquisse
Galeries Normandie
2580, de Salaberry
(514) 335-1130
Aucun service sexuel

Entreprises à vendre

AVONS PLUSIEURS ENTREPRISES

- **RÉSEAU NATIONAL DOMAINE LOCATION D'OUTILS**, + de 75 points de vente, requis: 400 000 $, profit annuel: 150 000 $ et plus.
- **USINE VALEUR AJOUTÉE BOIS-FRANC + EXPORTATION**, Requis: 2 M $.
- **SCIERIE EN ESTRIE**, profit 800 000 $, requis: 1,6 M $
- **ENTREPRISE VENTE DE VÉHICULES RÉCRÉATIFS**, Chiffre d'affaires: 825 000 $. Profit: 100 000 $. Requis: 250 000 $.
- **ENTREPRISE PLOMBERIE SERVICE**, 5 camions, volume 500 000 $, profit: 100 000 $, requis: 150 000 $.
- **SALLE DE RÉCEPTION**, bord de l'eau, chiffre d'aff. 350 000 $/an, net: 150 000 $, requis: 200 000 $, idéal pour entreprise familiale.

Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433 (819) 751-3000

CLUBS DE GOLF
* Région de Drummondville, 18 trous + possibilité d'un autre 9. Magnifique Club House... a coûté 3,5 M construction (reprise). Prix demandé 1,9 M $.
* Bas Saint-Laurent: 18 trous, vue panoramique sur le fleuve. Établi depuis 25 ans. Potentiel illimité pour connaisseur. Retrait des affaires.
Info. R. Harvey
(514) 462-4414 rés. (514) 443-0039
Groupe Sutton Action Inc. Courtier Imm. Agréé

ENTREPRISE DE DISTRIBUTION À VENDRE
Commerce à domicile. Voiture et ordinateur inclus. Profit de 15 000 $/année. Demande 2 500 $.
(514) 895-9814

À vendre
Chaîne de production à crêpes
Pour information
(418) 269-3386

Distributeurs demandés

EXCELLENTE OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
Multinationale recherche DISTRIBUTEUR EXCLUSIF pour l'Île de Montréal et Laval pour une gamme complète de peintures uniques de haute qualité. Produits résidentiels et commerciaux. Excellente profitabilité.
Écrire à:
Les Affaires réf. 1619
1 100, boul. René-Lévesque Ouest 24e étage
Montréal, Québec, H3B 4X9

Services financiers

FINANCEMENT
immobilier et commercial
PROGESTION
R.Breton
(514) 849-8188

Bérubé Des Rochers Gravel, CGA
FINANCEMENT D'ENTREPRISE
Honoraires sur acceptation de crédit
Pierre Bérubé
(514) 381-7355

LES INVESTISSEMENTS EXCEL
Investissement possible dans vos projets. Financement d'entreprises de démarrage et nous finançons sur première hypothèque commerciale.
(514) 527-8429

Offre

de services

15 ANS D'EXPÉRIENCE commerce international, bilingue anglais/français, recherche emploi dans société exportatrice France/Polynésie française
(514) 276-6876

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des **partenaires ou investisseurs sérieux !**
Pour les rejoindre, annoncez dans
Carrefour LES AFFAIRES

ESTRIE, CAMP DE VACANCES
des plus renommés et solidement établi depuis plus de 35 ans. **Excellente clientèle**. Prog. camp d'été et classe nature. Axé sur le sport équestre classique et activités plein-air de toutes sortes. Site de villégiature exceptionnel de 300 acres, lac artificiel et rivière. **Grand potentiel d'expansion** pour projets connexes teis terrain de camping, golf, auberge, collège privé ou autres. Face à un parc gouvernemental accueillant 100 000 visiteurs par année. Proximité de centres de ski, parc aquatique, piste cyclable et plage.
Investisseurs sérieux seulement
(514) 777-0682

ENTREPRISE À VENDRE
Compagnie en expansion, climatisation, chauffage, ferblanterie, résidentiel et commercial, cherche à remplacer associé à 50%. Cause: santé.
Soir et fin de semaine:
(819) 478-8439

CLINIQUE MÉDICALE
Rive nord. Clientèle bien établie. Bâtisse, fonds de commerce et équipement. Prix intéressant.
Demander M. Luneau
(514) 661-5457

C'EST LE TEMPS D'INVESTIR...
Commerce ayant fait ses preuves. En Mauricie, hôtel de 44 chambres. Vendu par le propriétaire.
Me Caron
(819) 537-1819

À VENDRE, VAUDREUIL-SOULANGES
Entreprise agricole, céréalière en opération. Rentabilité immédiate. 935 arpents. Seul tenant. Maison, hangar, matériel.
(514) 424-7299
(Pour rendez-vous seul.)

Associés demandés

ASSOCIÉ(E) DEMANDÉ(E)
50 % d'un golf en opération, superficie: 11 millions pi ca. Projet domiciliaire.
Écrire à:
Gestion Micoraba
C.P. 134 Ste-Sophie,
Qc, J0R 1S0
tél.: (514) 569-1818

SALON DE COIFFURE
Cherche associé(e). Clientèle bien établie depuis 30 ans. Région de Québec. Cause santé.
(418) 653-8696

Partenaires

CONSEILLERS EN FINANCEMENT, REDRESSEMENT ET EN TRANSACTIONS D'ENTREPRISES
Vous aimeriez poursuivre votre pratique au sein d'un RÉSEAU à caractère multidisciplinaire dont les alliances d'affaires dépassent les frontières du Québec ... ?
Si votre désir professionnel correspond à cet énoncé, nous serions disposés à discuter affaire avec vous. Territoire exclusif disponible, formation continue. Pour information, écrire à
Journal Les Affaires
1100, boul. René-Lévesque O. 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
Référence # 1618

Investisseurs demandés

Demande de financement
Investigation Lapointe Inc, désire rapatrier les fortunes Gagnon au Québec et en Ontario. Le financement servira à défrayer les frais légaux encourus afin de récupérer l'héritage Gagnon, somme évaluée à **56 milliards U.S $**, de l'État de la Californie. Documents à l'appui.
M. Normand Lapointe
Tél.: (418) 665-4581, fax: (514) 665-6892

$ INVESTISSEURS DEMANDÉS $
Avons beaucoup d'entreprises à vendre. Aussi concepts, inventions et projets pour partenariat.
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433 (819) 751-3000

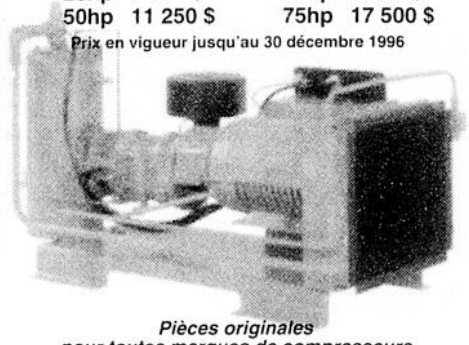
PROJET DOMICILIAIRE D'ENVERGURE
à Sherbrooke et dans la région, site exceptionnel, poss. subventions gouvernementales.
Francine Boissonneau
Groupe Imm. Jacinthe Dubé
(819) 564-5000

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR — COMMERCE À VENDRE
«Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.»
Mme Josée Anne Desroches

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES — ENTREPRISES À VENDRE
« M'a permis de rejoindre des investisseurs européens. »
M. Normand Choinière, Royal LePage

À vendre divers

COMPRESSEURS QUÉBEC
MONTRÉAL • QUÉBEC • SHERBROOKE
1-800-667-8105
Demandez Johnny Beauchamp
Compresseurs à vis Garantis 5 ans
15hp 5500$
25hp 7 000 $ 40hp 8 750 $
50hp 11 250 $ 75hp 17 500 $
Prix en vigueur jusqu'au 30 décembre 1996



Pièces originales pour toutes marques de compresseurs Service 24 heures
DISTRIBUTEUR EXCLUSIF AUTORISÉ
PALATEK
• OPTIONS •
Cabinets 15, 20, 25, 30 & 40hp 1 500 $
Réservoir 1 200 $
Accouplement direct (ni courroie, ni poulie)
Profil avancé. Haute performance, haute efficacité énergétique.
Garantie de 5 ans - 15 hp @ 200 hp (bloc compresseur, moteur et accouplement).

Centre Molson
Demi-saison, 3 sièges, section Le Club
(514) 385-4485

BILLETS DES CANADIENS
Sparkie
(514) 983-5399

CANADIENS
Billets pour saison 96-97, 2 sièges dans la section 109.
Demandez François
(514) 684-8450

Charriot élévateur électrique, marque Toyota, 3 000 lbs.
Écrans cathodiques WYSE
Gilles (514) 875-3950

Informatique

Distribution d'équipement informatique en resto-pub internet. Territoire réservé et formation offerte. Investissements de 15 000$ avec possibilité de retour de trois fois le capital investi à la première année.
Tél. (514) 591-7373
Fax (514) 462-1998
e-mail: diantre@cam.org

Très bonne occasion d'affaires
Compagnie de logiciels spécialisés à vendre. Clientèle à travers le Canada. Idéale pour société à la recherche d'expansion dans un secteur très lucratif. Revendeur autorisé Compaq et spécialiste SCO UNIX.
Prix demandé: 1 000 000$
Référence #1596
Journal Les Affaires
1100, René-Lévesque O.
24e étage
Montréal (Qc) H3B 4X9

Recherchons projets
Possédons grande expertise en dév. de logiciels. Cherchons partenaires possédant capacité de mise en marché et voulant concrétiser idées innovatrices.
Blizzard Technologies
(514) 845-6195

Divers

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON
À vendre ou à louer, idéale pour party de bureau, très bien située, hockey ou autres événements, de 10 à 14 personnes.
(514) 492-2556

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

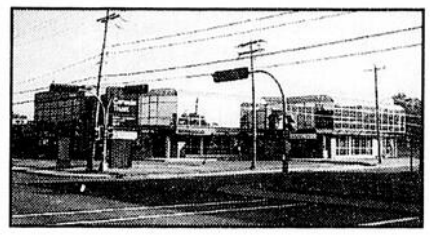
À VENDRE
Sainte-Marie de Beauce
À seulement 25 minutes au sud de Québec



- Immeuble commercial multifonctionnel de 1ère classe.
- Superficie au rez-de-chaussée: 13 200 pi².
- Superficie au 1er étage (bureaux): 4 800 pi².
- Superficie totale du terrain: 117 000 pi².
- Site stratégique à la sortie de l'autoroute 73 sur Cameron.
- Évaluation municipale totale: 936 900.00 $

Pour information, communiquer au 418-387-3578

BUREAUX À LOUER
2220, BOUL. LAPINIÈRE, BROSSARD



- 2 000 à 8 000 pi ca.
- Situé en face du Mail Champlain
- Stationnement intérieur
- Secteur dynamique près de tous les services
- Aménagement de qualité
- Gestion par le Groupe Oxford

COLLIERS PIERREMONT
Michel Turcotte
(514) 641-4977
COLLIERS PIERREMONT INC.
Courtier immobilier

MONTRÉAL
À louer, ancien local de Distribution aux Consommateurs, +/- 10 500 pi ca. subdivisable. Situé dans un centre commercial où l'on retrouve 19 autres magasins et en face de la station de métro Frontenac.
(514) 524-3015

LONGUEUIL
570, Rolland-Therrien
LOCAL À LOUER
16 000 pi ca.
Commerce ou entrepôt
Secteur très achalandé.
(514) 670-0920

VILLE SAINT-LAURENT
Boul. Ste-Croix, bâtiment semi-commercial ou professionnel, 3 garages, grand logement séparé du commerce. Aussi bâtisse voisine, 3 grands logements situés coin rue Cartier. Bons revenus.
J. René Malo, FRI, Crtr Imm. Agréé
(514) 688-4951

PLATEAU MONT-ROYAL
À VENDRE
SITE EXCEPTIONNEL POUR RESTO, BAR, TERRASSE...
4843-45, RUE ST-DENIS À MONTRÉAL

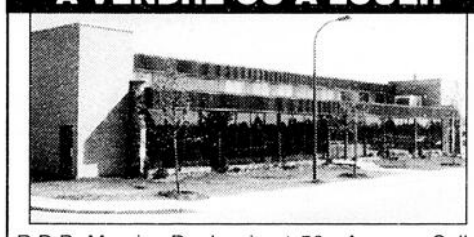


PRIX DEMANDÉ: 285 000$
Édifice de +/- 3 800 pi ca. d'espace commercial sur 2 étages plus sous-sol. Zonage C.4C, H.
LE GROUPE IMMOBILIER URBAC INC.
courtier immobilier agréé
René R. Giroux
Tél. 514.525.68.55 Fax: 514.523.88.52

Magog Centre-ville
À qui la chance ?
Bâtiment commercial 10 120 pi ca. terrain 29 000 pi ca., excellent pour commerce de grande surface ou conversion en petit mail.
Re/Max D'Abord, ctr
Jacques Longpré
1-800-382-1802

QUÉBEC
241 logis (9 immeubles), un centre d'achats de 21 000 pi ca., une bâtisse industrielle de 23 000 pi ca. Revenus bruts: 1 600 000$, loués à 91%, hypothèque: 3 700 000$, prix: 6 200 000$.
Information:
(514) 658-9337

À VENDRE OU À LOUER



R.D.P. Maurice-Duplessis et 56e Avenue. Salle de montre & bureaux 3800 pi ca., Entrepôt 7200 pi ca., hauteur libre 18 pieds. Court ou long terme, libre immédiatement.
(514) 944-2366

SILLERY et STE-FOY À LOUER
320 000 pi ca., disponibles, à être subdivisés selon vos besoins, du r. de c. au 8e étage, bâtiment vitré, prix compétitif.
Raynald Gaudreault
Daniel Lafrance
Re/Max Prestige, courtier imm.
(418) 687-3211
1-888-MAISONS

◆ Gestion
immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Condominium
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

◆ Espaces
industriels à louer

Alimentation sous inspection fédérale
Usine de 6280 pi ca. à louer, dont les équipements réfrigérés sont à vendre, pour conditionnement et entreposage. À Ste-Thérèse, autoroute #15 & #640.
Info: Pierre Cabana
(514) 856-7819

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour LES AFFAIRES** et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-9000

« Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. »

Pour trouver **les meilleures opportunités**, ils consultent la section immobilière du
◆ Carrefour LES AFFAIRES

Annoncez-vous dès maintenant pour info :
(514) 392-9000

◆ Commerces

CENTRE DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE
Fonds de commerce, Mauricie, rentable, mise de fonds: 50 000$. Prix: 225 000$.
(819) 691-5424

Plateau Mont-Royal
Commerce avec réputation faite depuis 15 ans dans l'alimentation spécialisée, clientèle établie, employés compétents, beaucoup de potentiel pour personne avant-gardiste. 189 000$.
(514) 633-2233

LAVAL
Pub-Restaurant-Terrasse
Très réputé, très équipé, bien aménagé, en opération depuis 18 ans. Inclus: bâtiment, terrain, équipement, fonds de commerce. Excellent bénéfice net, prix de vente sur demande.
Albert Attara
Agent immobilier affilié
Groupe Sutton-Perform Inc.
514-426-9595

MONT-TREMBLANT
À vendre, restaurant, rue Principale, 25 places intérieures avec équipement, terrasse l'été, grand terrain, prix: 189 000$.
Information: (jour)
Jacques (514) 474-6136
(ou soir)
Fernand (514) 966-1929

VICTORIAVILLE
Restaurant à vendre, directement du propriétaire. Bien situé, bon chiffre d'affaires.
(819) 758-8891

À VENDRE
Rive sud Montréal, salon de bronzage 16 appareils (esthétique, massage, bain flottant). ESPACE DISPONIBLE pour agence de voyage ou coiffure. Établi depuis 1983.
(514) 358-5315

◆ Bureaux
à louer

LAVAL
Belle décoration, services offerts, bureaux meublés, salle de conférence, secrétariat, télécopieur et photocopieur. À partir de 295$/mois.
1600 Robinson près St-Martin
(514) 688-6490

IDÉAL POUR CLINIQUE MÉDICALE
Rez-de-chaussée de 1 500 à 6 500 pi ca. avec stat. situé sur Bélanger entre Papineau et Christophe-Colomb.
(514) 273-7281

Vieux-Montréal
19 Cours Le Royer (à 2 pas du Palais de Justice), 750, 1500 & 2200 pi ca., superbes bureaux rénovés, murs de brique, foyers, chauffés.
(514) 733-1444

◆ Espaces commerciaux à louer

CARREFOUR DE LA SEIGNEURIE À BLAINVILLE
Locaux disponibles
Centre commercial de 60 000 pi ca. incluant: IGA, Pharmacie Brunet, Club International Vidéo, Harvey's et Tim Horton.
(514) 695-8989 sans frais: 514-990-8185
Courtiers protégés

DRUMMONDVILLE
À LOUER: ancien local de Distribution aux Consommateurs (+/- 10 500 pi ca.), situé dans un centre commercial où l'on retrouve MAXI, Cobra Jeans, Subway, La Cage aux Sports, Bouclair, Tim Horton's. Situé en face des Galeries Drummond (Wal-Mart) et voisin des Promenades Drummondville (Sears...)
(819) 478-4187

À LOUER
Boul. Saint-Laurent, nord de Montréal, 4 000 à 6 000 pi ca., gicleurs automatiques, élect. 600 V, secteur comm/industriel, 2e étage. Entre 6,50 et 8 $/pi ca.
(514) 381-7600

DRUMMONDVILLE
À louer, libre immédiatement 445 Lindsay au centre-ville, magasin de 1250 pi ca. tout équipé pour lingerie et autre. Chauffé, éclairé, climatisé.
(819) 395-4792

◆ Terrains

Terrain zoné récréo-touristique face au Relais Lac Beauport, 55 000 pi ca. 169 000 $, poss. conditions intéressantes.
Claude Noreau
RE/MAX Avantages Inc.
(418) 832-1001

Plaisance région Outaouais
Terrain commercial à vendre, 40 500 pi ca., secteur commercial (route 148), bien situé.
(819) 427-5111

Région de Québec Charlesbourg
Sur artère très achalandée, idéal pour supermarché ou bande commerciale, 700 000 pi ca., vente en bloc ou en parties, conditions avantageuses.
Jean-Guy Noël
(418) 655-9028

QUÉBEC BOUL. HAMEL
Terrain commercial à vendre 340 000 pi ca., secteur de premier choix.
(418) 683-2731

Terrain de 71 000 pi ca. à vendre
Inclus: bâtiment commercial servant présentement de restaurant et un terrain adjacent de 20 arpents, près de la sortie 151 de l'autoroute 40 (Berthierville). Pas d'agent(s).
Guylaine
(514) 885-3023

VOILE MOTEUR
ABONNEMENT
1 an (6 numéros) 15,78$
2 ans (12 numéros) 24,65$
(514) 392-2090
Le magazine de la plaisance au Québec!

◆ Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'Est

DERNIER GRAND CRU
Enfin disponible après plusieurs millions d'années. Le **lac Memphrémagog** à son meilleur. Une immense plage paysagée et plusieurs arpents de terrain permettent de regrouper votre futur propriété en un ensemble harmonieux tout en respectant budget et intimité. Que ce soit pour l'été prochain ou plus tard, n'hésitez pas...
Composez sans frais le 1-888-SUR-LE-LAC (1-888-787-5352) et demandez Guy Abran

Lac Memphrémagog
200 pieds sur le lac, plage Southière
Profondeur varie entre 175 et 190 pieds
Vente privée
Jean-Marc Southière (514) 687-7351

À NORTH HATLEY
Superbe propriété centennaire, avec son cachet XIXe, 3 étages, toute rénovée, emplacement stratégique, **zone commerciale**. Le futur proprio peut même y loger. Vue magnifique sur lac et montagnes. Potentiel illimité.
Murielle Pelletier
Crtr Imm. Agréé
(819) 842-2806
(819) 820-4351

LAC MEMPHRÉMAGOG: À VENDRE



Lac Memphrémagog: 177 pi façade, avec vue, prop. luxueuse, const. 92, à 10 min Magog.

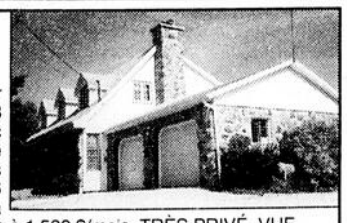


À vendre/à louer/à liquider: accès au lac, concept spécial, vue. Faites une offre!

Ferme, écurie, 48 acres, rustique, très recherchée
Daniel Leblanc: (819) 868-5000
Agent immobilier affilié, Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc.
adresse internet: http://www.multi-medias.ca/leblanc

MAISON CAMPAGNARDE:
près des services, idéal pour famille ou professionnel. Peut être combiné avec l'achat de l'entrepreneur électricien.
FERME: Près des services, 46 acres, étang et vue.
FERME:297 acres avec érablière, étang, vue. Près du ski.
B & B: avec possibilités d'autres commerces. Bien situé $79 000.
Mme Beverly de Winter
ROYAL ACTION,
ctr imm. agréé
(514) 538-3800
(514) 242-4287

LAC BROME



Fermette sur près de 3 arpents avec imposante canadienne plus studio de 18x16 séparé de la maison. Location à 1 500 $/mois. TRÈS PRIVÉ. VUE.
LA CAPITALE, CLAUDE FOURNIER COURTIER
Courtier immobilier agréé (514) 378-8461

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

BORD DU LAC MAGOG
Maison avec foyer. Terrain 92x100 pi. 2 min du Club de golf Venise. 10 min du Mont Orford. 75 min de Montréal. Parfaite retraite! 148 000 $.
(819) 864-4647

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter** ?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Le 500, Place d'Armes est vendu à des intérêts européens

Le *500, Place d'Armes* est sur le point de changer de main. L'immeuble, qui appartenait à **Trizec**, vient d'être acheté par la société à numéro **9043-2485 Québec**. Cette société est détenue par des investisseurs français (2/3) et suisses (1/3).

Le montant de la transaction est de 20 M$. En fait, il serait plus précis de parler de 22 M$ puisque le bail emphytéotique du terrain a aussi été acheté, au coût de 2 M$. Le bail emphytéotique, qui était valide jusqu'en 2031, était détenu par la **Banque Nationale**. La transaction a été réalisée par l'entremise du **Groupe Alfid**, qui assurera la gestion de l'immeuble. L'entreprise entend d'ailleurs y déménager ses locaux dès le mois de février.

Le 500, Place d'Armes a été construit en 1967. Aujourd'hui, son évaluation est de 45,6 M$, soit 6 M$ pour le terrain et 38,5 M$ pour l'immeuble. Ce montant est tiré du rôle triennal de 1995-1997. Au rôle précédent, l'évaluation était de... 62,5 M$. La superficie totale du 500, Place d'Armes est de 436 800 pi², répartis sur 30 étages. L'immeuble est occupé à 85 %, ce qui signifie qu'il reste un peu plus de 60 000 pi² à louer.

■ Évalué à 45,6 M$, l'immeuble a changé de main pour 20 M$.

Actuellement, le plus important locataire est la Banque Nationale, qui occupe près de 47 % de l'immeuble. Selon **Jean-Jacques Laurans**, président d'Alfid, le bail de la Banque ne vient à échéance qu'en 2033.

M. Laurans a indiqué que le marché montréalais était de plus en plus primé par les investisseurs européens. « Le dynamisme du marché immobilier nord-américain les attire. Cependant, à rendement égal, ils (les Européens) aiment Montréal parce qu'ils s'y sentent plus à l'aise à cause de la langue et du système juridique », a-t-il ajouté.

Jean-Jacques Laurans estime que, depuis le début de 1996, près de 40 M$ ont été investis à Montréal par des Européens. La plus importante acquisition, avant le 500, Place d'Armes, était le *1001, de Maisonneuve Est*, un investissement de 7,2 M$.

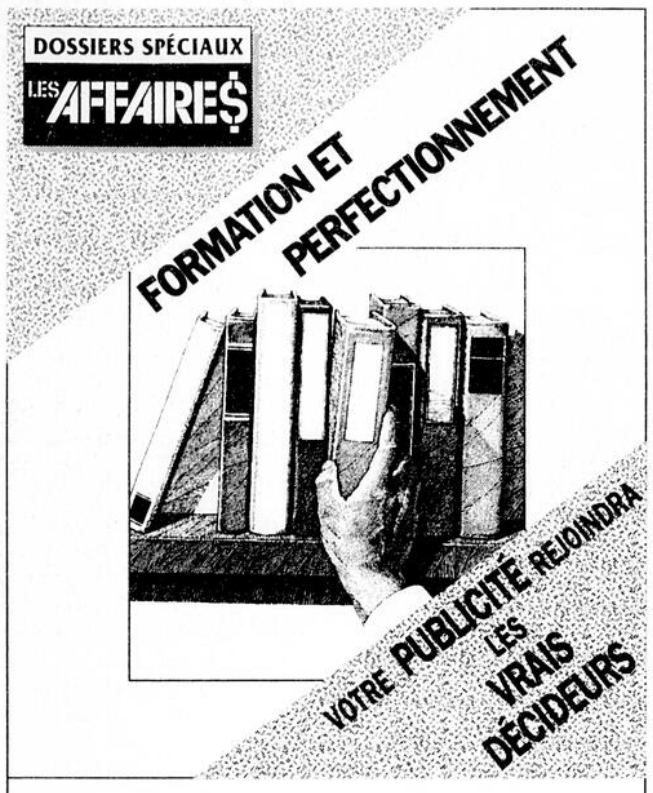
Le président du Groupe Alfid entrevoit par ailleurs une amélioration du marché immobilier dans la métropole. « Il y a un an, personne n'aurait accepté de financer la transaction », a-t-il indiqué.

La **Banque Laurentienne** et **Assurance vie Desjardins-Laurentienne** (AVDL) financent, pour un montant de 16 M$, l'achat du 500, Place d'Armes. ■

Stéphane Labrèche



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



DATE DE PARUTION: **4 janvier 1997**

POUR INFORMATIONS: (514) **392-9000**

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences



Montréal
rue Grosvenor
(dans la montagne)
Cottage rénové, 2 foyers, 10 pièces, sous-sol fini avec entrée privée, jardin. Près métro et autobus. Disponible immédiatement. Prix $229 000, hyp. $160 000.
(514) 486-0709
(514) 633-2233

À VENDRE OU À LOUER
À Verchères, luxueuse propriété de 5 c.c., magnifique cadre champêtre côtoyant une ferme équestre. Offrant calme et sérénité à seulement 30 min. de Mtl.
Prix de vente: 299 000$
Prix de location: 1 300$/mois
À VOIR ABSOLUMENT!!!
Information:
tél. jour: (514) 583-5574
soir: (514) 583-2149
Fax: (514) 583-6731



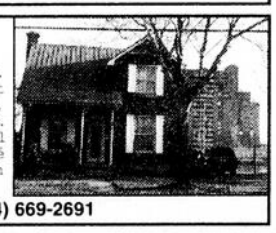
Grande maison neuve de très haute qualité, située directement sur le bord du Richelieu dans le Vieux Beloeil. Site exceptionnel, terrain de 15 654 pi ca., zonage commercial. Prix demandé: 1 100 000 $.
(514) 649-2237

LE CHÂTEAU DE CHAMBLY EST À VENDRE



Somptueuse résidence (1976) de 18 pces. Sur terrain magnifiquement paysagé de plus de 300 000 pi ca., dont une île privée et boisée de 65 000 pi ca. À moins de 30 min. du centre-ville de Montréal. Accessible par les autoroutes 10 ou 30.
Jean-Guy Guérard (514) 466-6000
Re/Max Brossard Inc, ctr. immobilier agréé

AVIS AUX PROMOTEURS
BORD DE L'EAU
Situé à Laval au 257 boul. Lévesque est, entre le pont Papineau et le pont Viau, longeant la Rivière des Prairies. Superficie de 17 800 pi ca., idéal pour investisseurs, possibilité de condominiums, maison centenaire, vue imprenable.



PRIX DISCUTABLE (514) 669-2691

APPARTEMENT À LOUER
3 1/2, complètement rénové, entrée laveuse/sécheuse, métro Laurier. Rue Saint-Denis, Montréal.
(514) 272-2905

◆ Terrains résidentiels

À OUTREMONT
Multifamilial et commercial, 37 500 pi ca., zoné, prêt à construire. Toute offre raisonnable acceptée.
(514) 342-0138

Sainte-Julie
Terrain de grande valeur, Domaine des Hauts-Bois, près de services, 20 minutes de Montréal par l'autoroute 20, prix avantageux.
(514) 351-5209

◆ Condos à vendre

PLATEAU
Pied-à-terre pour professionnel(le), immeuble de prestige sécuritaire, piscine, sauna, salle d'exercice, situé au 19e étage.
Rolland Grenier
Groupe Sutton Immobilia
(514) 272-1010

CENTRE VILLE
Rue Sherbrooke, prestigieux manoir de Belmont, 1 100 pi ca., idéal pour cadre, centre sportif, piscine, sauna, gardien 24h.
Rolland Grenier
Groupe Sutton Immobilia
(514) 272-1010

◆ Propriétés à revenus

GES-MAR **inc.**
spécialité : gestion d'immeubles
• La revente de l'immeuble:
La stabilité a moyen et long terme a des impératifs que nous maîtrisons.
M. Gilles Duquette, (514) 866-1587

CHÂTEAUGUAY
Immeuble de 12 logements, très bon secteur, locataires de très bonne qualité.
(514) 826-4448

◆ 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

◆ Condos

vacances

St-Féréol / Mont Ste-Anne
3 maisons en rangée neuves, 3 chambres à coucher, foyer, à vendre ou à louer, semaine/mois/année, situées à 4 km des pentes.
(819) 477-3798

◆ Hors frontières

MARTINIQUE
Belle villa, 4 chambres, face au Rocher du Diamant, à 2 min de la plage, 15 min de l'aéroport int'l de Fort-de-France. Bon revenu de location possible.
M.Fefer
(514) 878-1797
Immeubles Univest Ltée
Courtier Immobilier ag réé

GUADELOUPE
À vendre et/ou à louer: condos-appts neufs, meublés, cuisine équipée, terrasse. Situés tout près de la plage, 20 min aéroport. 2 à 6 pers.
Gescan International
Diane (514) 474-3062

◆ Condos

à louer

CONDO À LOUER
À 2 pas du métro Jarry et de tous les services, 2 c.c., grande salle de bain, foyer, air climatisé. 700 $/mois. Option d'achat possible.
(514) 971-5522
Marie Claude

North Miami Beach
"Le Maisonneuve"
Construction de 2 ans, condo de prestige, meublé, 2 c.c., 2 s.b., situé sur le Canal, à 1 000 pi. de la mer.
Nancy (418) 296-4308

◆ Chalets

Mont-Tremblant
Chalet en bois rond, 3 chambres, s. à dîner, vaste living, grand foyer en pierres. Site exceptionnel avec vue superbe sur Mont-Tremblant, 400 pi sur lac, terrain de 248 000 pi ca., 400 000$.
(514) 668-3019

◆ Laurentides

Val-Morin
Bord d'un lac privé avec plage, résidence haut de gamme meublée et décorée. Architecture originale, plus de 1700 pi ca. habitables avec sous-sol pleine grandeur, 3 c.c., 2 s.b., 2 foyers, gar. double, constr. 1994. Terrain 47 000 pi ca. avec ruisseau, 160 pi sur bord du lac. Situé près des pistes de ski alpin & de fond et sentiers de motoneige. Prix réduit de 305 000$ à 240 000$. Vente privée.
(514) 867-6034

◆ Carrefour de l'auto

MERCEDES E 420 1994
Achetée neuve mars 1995, 41 000 km, ext./int. gris pâle, balance de garantie mars 1999.
55 000 $
jour (819) 849-2663 soir (819) 849-4909

Carrefour de l'auto
Vendez vos démonstrateurs,
la rubrique Carrefour de l'auto rejoint les acheteurs potentiels!
Pour information : **(514) 392-9000**

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

La Caisse de dépôt sera l'unique propriétaire du Centre de commerce mondial de Montréal

Ses filiales contrôleront 100 % du Centre de commerce et une partie de l'Hôtel Inter-Continental

Stéphane Labrèche

Le *Centre de commerce mondial de Montréal* (CCMM) appartiendra à 100 % à la **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

La **SITQ** fera en effet l'acquisition des intérêts de la Ville de Montréal et d'**Adason Properties** (filiale immobilière de la compagnie d'assurance **Canada Life**) avant Noël. La rumeur à ce sujet court depuis quelque temps déjà. La Ville de Montréal détient 37,5 % du CCMM tandis qu'Adason en possède 17,5 %, pour un total de 55 %. **Cadim**, une autre filiale de la Caisse, possède les 45 % restants.

La partie bureaux du CCMM couvre près de 520 000 pi² et la section commerciale compte 40 000 pi². L'ensemble est loué à 94 %. L'évaluation totale du Centre de commerce est de 72,5 M$.

Le plus important locataire de l'immeuble est la Ville de Montréal, avec 60 000 pi². Viennent ensuite **Ivanhoé** (une autre filiale de la Caisse), avec 55 000 pi²; le ministère des **Relations internationales**, 50 000 pi²; **BCP**, avec 35 000 pi²; **Nortel**, 33 000 pi², et la SITQ, qui occupe près de 20 000 pi².

Il est cependant fort probable que la Ville de Montréal ne renouvelle pas son bail, qui vient à échéance l'an prochain.

La SITQ achète aussi la participation de la Ville (62,5 %) et d'Adason (10,5 %) dans le garage de 200 000 pi² qui se trouve sous le CCMM. Encore une fois, Cadim est l'autre partenaire.

Par ailleurs, les intérêts de la Ville de Montréal et d'Adason dans l'*Hôtel Inter-Continental* seront aussi vendus. Leur part respective est de 18,7 % et de 5,4 %.

Cette fois, l'acheteur est Hôtel Inter-Continental, qui détient déjà 50 % du complexe hôtelier. Il est aussi possible que Cadim (qui a une participation de 25,9 % dans l'Hôtel) ou SITQ fasse l'acquisition d'une partie des intérêts de la Ville et d'Adason. L'évaluation municipale de l'hôtel est de 3,9 M$ pour le terrain et de 20,1 M$ pour l'immeuble, soit un total de 24 M$. Selon les documents de la firme de courtage **Colliers International**, qui a été mandatée pour effectuer la vente des participations de la Ville et d'Adason, le prix demandé était de 52 M$ pour l'ensemble. ■

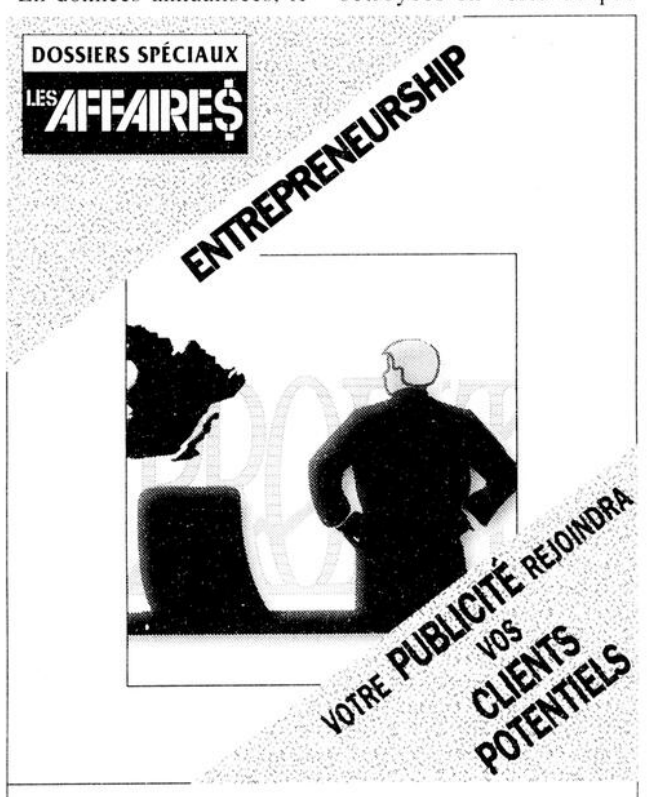
Construction résidentielle : hausse de 54 % en novembre au Québec

La construction résidentielle a connu un bon mois de novembre en 1996. Selon les données de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), le nombre de nouvelles constructions est passées de 999 unités à 1 541, soit une hausse de 54 % comparativement à novembre 1995.

« L'impact de la baisse des taux d'intérêt commence à se traduire concrètement sur le marché résidentiel neuf », a indiqué **Kim-Anh Lam**, économiste au bureau provincial de la SCHL. Selon elle, cela est notamment le cas dans le secteur locatif, où le taux d'inoccupation est à la baisse et où les stocks de nouveaux logements sont presque à sec.

En données annualisées, le nombre annuel des mises en chantier a augmenté de 26 % par rapport à octobre 1996, à 20 300 unités. La SCHL précise que c'est le plus haut niveau des 21 derniers mois.

Selon **Jacques Pelletier**, économiste au bureau montréalais de la SCHL, le redressement de la construction à Montréal s'est surtout fait sentir dans le marché des maisons et des condominiums peu coûteux. « En plus des bas taux d'intérêt, les subventions de la Ville de Montréal, octroyées en vertu du programme de revitalisation des vieux quartiers, contribuent aussi à cette relance », a-t-il ajouté. Dans l'ensemble du pays, l'activité résidentielle a aussi progressé, passant de 118 100 unités en octobre 1996 à 138 200 en novembre 1996, un gain de 17 % en données annualisées. (SL) ■



UNIVERS INC

POUR STIMULER LES EXPORTATIONS

L'influence monétaire

Les taux de change et d'intérêt sont des éléments clés dans la structure des coûts à l'exportation, et constituent des contraintes déterminantes pour la rentabilité des entreprises exportatrices. Non seulement les P.M.E. n'ont-elles aucune influence, aucune maîtrise de ces taux, mais encore elles sont relativement dépourvues lorsqu'il s'agit simplement d'en prévoir les fluctuations. **Kenneth Courtis**, stratège auprès de la Deutsche Bank, souligne que la meilleure façon de se mettre à l'abri des fluctuations des taux, c'est d'exporter des produits et services uniques et indispensables. Pour se procurer ces produits et services indispensables, ce sont alors les clients qui devront absorber les risques liés aux fluctuations des taux de change et d'intérêt.

Retrouvez les sujets de l'émission dans notre site : www.univers-inc.com

Également à l'affiche dans l'émission de cette semaine:

- **QPS Technologies** : pour maîtriser les facteurs de compétitivité, il faut une vision globale
- **L'alliance stratégique**: à la recherche des bons partenaires avec l'animatrice Josette D. Normandeau
- **L'explosion des intranets**, Jean Bourbonnais traite des questions de sécurité et de coûts.

À LA TÉLÉVISION Radio Canada Samedi à 16h30
TV5 Vendredi à 21h30
SUR INTERNET www.univers-inc.com

Équipe Canada · Team Canada
Réseau canadien d'appui à l'exportation
Radio-Canada Télévision TV5 CKAC 730 LES AFFAIRES
Une production de Ideacom international en collaboration avec la Société Radio-Canada et TV5 Québec Canada

Vous cherchez un code postal ???

http://abonnement.qc.ca

Abonnement Québec

Certains vont l'exposer en pleine page couleurs,
d'autres vont le crier haut et fort à la radio,
plusieurs vont même l'exhiber à la télé.

Mais nous connaissons nos auditeurs
et nos auditeurs nous connaissent.
Pourquoi faire tant de tapage quand
on peut laisser parler ses émotions...

533 000 auditeurs,
ça fait chaud au cœur !

Au rythme de mes émotions

CFGL
105.7 fm

Remboursement possible de droits de mutation

Stéphane Labrèche

Avez-vous acheté un immeuble en 1992 ou en 1993 ? Si oui, vous pouvez réclamer un remboursement sur les droits de mutation que vous avez payés en trop.

Ce remboursement porte sur la différence entre le prix d'achat et l'évaluation municipale, multipliée par 0,6 %. Cependant, il faut faire vite.

Un remboursement ? Aujourd'hui, le droit de mutation qui doit être payé lors de l'achat d'un immeuble porte sur le plus élevé de deux montants : l'évaluation municipale ou le prix d'achat.

Avant 1994, toutefois, la loi était écrite de telle façon qu'elle portait à confusion. Certains propriétaires ont donc contesté cette règle devant les tribunaux, qui leur ont donné raison.

Tout a commencé à l'automne 1991, lorsque la compagnie 2850-1799 Québec acheta un immeuble, dans le canton d'Orford, près de Sherbrooke. Prix payé : 3,3 M$. Les droits de mutation ont donc été calculés sur ce montant.

Toutefois, la municipalité a révisé le tout en se basant sur la valeur de l'évaluation, soit 6,5 M$, pour déterminer le montant des droits de mutation qui doivent être payés.

La compagnie a contesté devant la Cour supérieure. Celle-ci lui a donné raison en avril 1992. La municipalité porta la cause devant la Cour d'appel. Dans son jugement rendu en mai dernier, mais qui est passé inaperçu, la Cour d'appel a maintenu la décision en faveur des propriétaires.

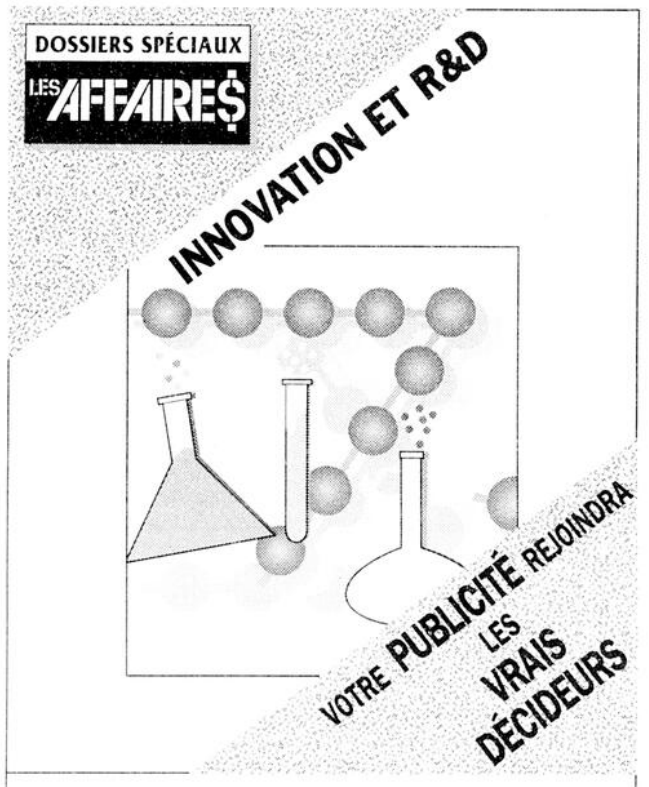
Résultat concret : la compagnie devrait récupérer près de 20 000 $ en droit de mutation payé en trop.

« L'argument de la Cour d'appel est le suivant : lorsque l'État impose une taxe, la loi doit être claire et non ambiguë. Le tribunal ajoute que lorsqu'il existe un doute sérieux quant à l'interprétation d'une disposition de nature fiscale, le doute doit s'interpréter en faveur du contribuable et non de l'État », a expliqué Me **Claude Drapeau**, conseiller juridique des **Gens d'Affaires & Notaire**, de Longueuil.

Cependant, le gouvernement a profité de l'entrée en vigueur du nouveau *Code civil* (en 1994) pour reformuler la loi afin qu'elle ne comporte plus d'ambiguïté, et ainsi prévenir d'autres litiges.

Me Drapeau a de plus souligné que ceux qui voulaient contester, devaient faire vite. « Le droit de réclamer des taxes ou des cotisations payées en trop entre le 1er janvier 1992 et le 31 décembre 1993 sera prescrit et perdu après le 31 décembre 1996 », a-t-il précisé.

Il ne reste donc que quelques jours pour prendre les mesures nécessaires, c'est-à-dire prendre action contre la municipalité. ■



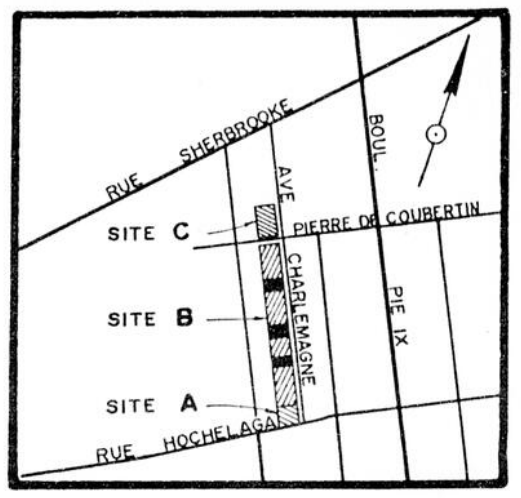
DATE DE PARUTION:
11 janvier 1997

POUR INFORMATIONS:
(514) **392-9000**

Hydro Québec

Appel de propositions LPI 96-01

pour 14 h, heure locale le mardi 15 janvier 1997



IMMEUBLE À VENDRE OU À LOUER DANS LA VILLE DE MONTRÉAL

Terrain (Site A) composé des lots 18-733 Ptie, 18-734 à -737 d'une superficie approximative de 726,9 mètres carrés.

MISE À PRIX : 215,29 $/M²
OU RENTE EMPHYTÉOTIQUE MINIMALE : 13,56$/M²/ANNÉE

Terrain (Site B) composé des lots 18-738 à -747, 18-751 à -753, 18-757 à -762, 18-765 à 18-773 d'une superficie approximative de 4 565,1 mètres carrés.

MISE À PRIX : 139,94 $/M²
OU RENTE EMPHYTÉOTIQUE MINIMALE : 8,83$/M²/ANNÉE

Terrain (Site C) composé des lots 18-949 à -956 d'une superficie approximative de 1 326,1 mètres carrés.

MISE À PRIX : 139,94 $/M²
OU RENTE EMPHYTÉOTIQUE MINIMALE : 8,83$/M²/ANNÉE

Terrains du cadastre du Village de Hochelaga, circonscription foncière de Montréal.

Un dépôt représentant 10 % du prix d'achat dans le cas d'une offre d'achat ou une année de loyer dans le cas d'une offre de location emphytéotique, remboursable à certaines conditions, doit accompagner l'offre. Le règlement doit en être effectué par mandat ou par chèque visé tiré sur une banque à charte canadienne ou sur une caisse populaire, fait à l'ordre d'Hydro-Québec.

Dans le cas d'une offre d'achat, le solde peut être payé en un seul versement ou selon les modalités apparaissant au document d'appel de propositions.

Les conditions du présent appel de propositions sont stipulées dans un document qui peut être obtenu moyennant le paiement d'une somme de 50,00 $ toutes taxes incluses. Ce montant est non remboursable et payable par mandat ou par chèque visé fait à l'ordre d'Hydro-Québec. Ces documents peuvent être consultés ou obtenus du lundi au vendredi inclusivement, de 8 h à 16 h, à l'endroit suivant:

HYDRO-QUÉBEC
Bureau de réception des soumissions
800, boul. de Maisonneuve Est, 2e étage, bureau 2007
Montréal (Québec) H2L 4M8
Renseignements : (514) 840-4805

Seules les personnes ayant obtenu le document d'appel de propositions directement directement d'Hydro-Québec sont admises à soumissionner.

Hydro-Québec se réserve le droit de rejeter l'une ou l'ensemble des soumissions reçues.

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 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



Avec votre abonnement de 2 ans, vous recevrez l'électronote EN CADEAU

C'est facile et rapide !

Abonnez-vous par la poste, en retournant le coupon ci-contre dûment rempli,
par télécopieur, au **(514) 392-2039**
par téléphone, appelez au **1 800 361-7215** ou au **(514) 392-2010**
ou par internet
http://transc.com/abon/affaires

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.
1003-JLA

Prénom _____
Fonction/profession _____
Genre d'entreprise _____
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

QUE DIRIEZ-VOUS D'UN TAUX QUI VOUS FERA BATTRE LE COEUR ?



LA BMW 740i/iL REHAUSSE SON PRESTIGE PAR DES PERFORMANCES LÉGENDAIRES ET, PENDANT UNE PÉRIODE LIMITÉE, PAR UN LUXE SUPPLÉMENTAIRE.

UN TAUX DE FINANCEMENT DE 3,15 %.*

Puisque vous ne voulez rien sacrifier, vous vous apercevrez que la BMW 740i/iL s'adapte parfaitement à votre style de vie.

La Série 7, berline hautes performances d'un luxe raffiné, offre tous les aménagements que vous exigez d'une automobile de cette catégorie : commande de la température à six zones, système sonore numérique pour audiophiles, téléphone à reconnaissance de la parole, et, cela va de soi, ergonomie haut de gamme, avec en plus l'élégance d'un style simple.

En tant que BMW, la Série 7 refuse de sacrifier les performances au luxe. C'est une automobile sport pour amateur de conduite, aux réactions et à la précision maximales, qui fera battre votre coeur au rythme de ses 282 chevaux-vapeur impressionnants.

Louez à long terme une BMW 740i/iL dès maintenant pour profiter d'un autre avantage : le taux de financement de 3,15 % offert sur le modèle 740iL 1996, si vous louez le véhicule chez un concessionnaire BMW d'ici le 31 décembre 1996. Si vous commandez un modèle 740i/iL 1997 d'ici le 28 février 1997 — pour livraison d'ici le 31 mars 1997 — nous vous offrons le même taux de 3,15 %.*

Rendez visite à un concessionnaire BMW sous peu. Nous ne voudrions pas vous laisser sacrifier un luxe aussi alléchant. Pour connaître le concessionnaire le plus proche de votre domicile, appelez le 1-800-667-6679 ou faites l'essai de notre site Web à l'adresse http://www.bmw ca

***Offre fondée sur un financement de contrat de location à long terme de 36 mois pour tout modèle 740iL 1996 livré à partir du stock du concessionnaire d'ici le 31 décembre 1996 et de tout modèle 740i/iL 1997 neuf commandé d'ici le 28 février 1997 et livré d'ici le 31 mars. Ce taux n'est offert que par les Services financiers BMW, sur approbation de crédit seulement. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre offre.**

LE PLAISIR DE CONDUIRE.